

SEANEWS

SẮC MÀU SEABANK | SỐ 67 - 2020

TĂNG TỐC ĐỂ
VƯỢT ĐÍCH

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ
THAY ĐỔI?

KHÁCH HÀNG ƯU TIÊN
ĐIỂM CHẠM
CỦA SỰ KHÁC BIỆT

**BÚT PHÁ
VỀ ĐÍCH**





NỘI DUNG

SeANews - Số 67

1

03 **THƯ'NGÒ**

2

360 ĐỘ SEABANK
04 Điểm tin

3

GÓC NHÌN SEABANK
10 Văn hóa Coaching và chiến lược phát triển nhân sự dài hạn tại SeABank
12 Khách hàng Ưu tiên - Điểm chạm của sự khác biệt

- 14 SME Tổng lực Đồng hành bán diện rộng tháng 9 - 11/2020
- 16 Khó khăn mấy cũng phải vượt qua
- 20 Bạn đã sẵn sàng để thay đổi?
- 22 Hoàn thành Dự án Xây dựng hệ thống lõi công nghệ số SeABank Core AI
- 24 Khối PC&TT: Về đích an toàn - Hơn cả yêu

4

CHÚNG TÔI - CHÚNG TA

- 26 Tăng tốc để vượt đích
- 27 SeABank Quảng Ngãi những ngày cuối năm
- 28 Những "người thầy" nội bộ
- 31 "Với em, công việc là trên hết!"
- 32 Hà Nội cuối thu
- 33 "Sếp à! Hãy để em gọi anh là Thầy"

5

SEAZOOM

- 34 Những "chiến binh" thâm lặng của Dự án Next Gen

6

CUỘC SỐNG MUÔN MÀU

- 38 "Thầy giáo công nhân" gieo chữ cho học sinh nghèo
- 40 Bố tôi - Người thầy - Người lính
- 42 Gửi cô, người có nụ cười ấm áp

7

SEABANK & CỘNG ĐỒNG

- 44 Tuần lễ công dân 2020
- 46 Hà Giang - Hành trình lan tỏa yêu thương
- 48 Mùa mưa lũ, cô lập nhưng không cô đơn
- 49 Cho đi là còn mãi

8

ĐI VÀ TRẢI NGHIỆM

- 52 Tôi nói gì khi nói về Đà Lạt

9

MÁCH BẠN

- 52 Phim hay: Yes Man
- 53 Sách hay: Nhân văn và Kinh tế - Tinh và Tiến trong Quản trị kinh doanh
- 54 Ngăn ngừa tình trạng môi mắt
- 56 "Đổi gió" với nước uống mix mật ong
- 57 3 món ăn giúp khỏe và đẹp từ gạo lứt và rau củ
- 58 4 điều quan trọng cần nhớ nếu muốn sở hữu làn da đẹp
- 60 Giải trí

NÀO! MÌNH CÙNG BỨT PHÁ VỀ ĐÍCH



Những tháng cuối năm dường như luôn khiến con người ta hối hả, bận rộn hơn và các SeABankers cũng vậy. Điều đó được thể hiện ở sự cẩn mẫn, chăm chỉ và những "bước chạy" đầy nhiệt huyết trong công việc để tăng tốc về đích.

Với những "bước chạy đà" ở những tháng đầu năm, toàn bộ CBNV SeABank đang dốc sức để có thể hoàn thành thật tốt những kế hoạch đã đề ra, mặc cho những khó khăn liên tiếp bủa vây năm 2020. Chúng ta cũng đã đang tập trung phát triển một số dự án quan trọng nhằm mang tới khách hàng những trải nghiệm tuyệt vời trong tương lai và giúp SeABank ghi dấu ấn đậm nét trên thị trường.

Nếu các độc giả đang tò mò muốn biết về những dự án đặc biệt này, những góc nhìn đầy thú vị của các SeABanker về chuyện nghề, chuyện thầy trò, chuyện chăm sóc sức khỏe - làm đẹp, những chuyến phiêu lưu đầy mới mẻ... hãy cùng lật mở từng trang SeANews 67 với chủ đề "Bứt phá về đích" để đọc và cảm nhận nhé!

Tăng tốc để dẫn đầu và tăng tốc để thành công, cùng với nhau chúng ta sẽ biến mọi đích đến đều trở nên dễ dàng.

Ban Biên Tập SeANews ❤️

Madame Chủ tịch Nguyễn Thị Nga được tôn vinh “Phụ nữ Việt Nam 2020”

Trong khuôn khổ Giải thưởng Phụ nữ Việt Nam 2020, Chủ tịch Tập đoàn BRG, Chủ tịch sáng lập SeABank - Madame Nguyễn Thị Nga đã vinh dự là một trong 10 cá nhân xuất sắc đạt giải thưởng Phụ nữ Việt Nam 2020 do Hội liên hiệp Phụ nữ Việt Nam trao tặng. Là một nhà lãnh đạo có tầm nhìn xa, tư duy chiến lược, phong cách làm việc quyết liệt, Madame Nguyễn Thị Nga đã dẫn dắt Tập đoàn BRG và SeABank với gần 22.000 CBNV tạo dấu ấn trên nhiều lĩnh vực hoạt động. Không chỉ vậy, Madame Nga cũng là một trong số ít những người phụ nữ dám tiên phong thực hiện những dự án đặc biệt quan trọng của đất nước như Quy hoạch 1/500 hai bên trục Nhật Tân - Nội Bài, triển khai thành phố Thông minh Bắc Hà Nội... Đây đều là những dự án đặc biệt quan trọng, có nhiều ý nghĩa trong việc tạo đà cho sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Đặc biệt, Madame Chủ tịch luôn dành sự quan tâm rất lớn cho các hoạt động an sinh xã hội, thiện nguyện với số tiền hàng chục tỉ đồng mỗi năm của các công ty trong tập đoàn.



Madame Chủ tịch tham gia diễn đàn cấp cao đô thị thông minh ASEAN 2020

Ngày 22/10 tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia Hà Nội, Madame Nguyễn Thị Nga đã tham dự và phát biểu trong Diễn đàn Cấp cao Đô thị thông minh ASEAN năm 2020. Với chủ đề “Hướng tới cộng đồng, bản sắc và phát triển vì một ASEAN gắn kết và chủ động thích ứng”, diễn đàn được tổ chức dưới sự chủ trì của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc cùng các Bộ trưởng, nhiều lãnh đạo cấp cao của Chính phủ Việt Nam.



Ms Lê Thu Thủy được vinh danh Doanh nhân Nữ tiêu biểu ASEAN 2020

Tổng Giám đốc - Ms. Lê Thu Thủy vinh dự được Hội đồng Tư vấn kinh doanh ASEAN trao tặng giải thưởng Doanh nghiệp ASEAN 2020 (ABA 2020) với hạng mục “Doanh nhân Nữ ASEAN tiêu biểu 2020” (Women Entrepreneur) trong khuôn khổ Lễ trao giải thưởng Doanh nghiệp ASEAN (ABA) 2020 tổ chức tại Thủ đô Hà Nội ngày 13/11/2020. Giải thưởng là sự ghi nhận những thành tựu và đóng góp của Ms. Lê Thu Thủy trong các lĩnh vực quản trị nhân sự, phát triển kinh doanh, thúc đẩy nghiên cứu sáng tạo trong hoạt động của SeABank, cũng như các hoạt động thúc đẩy sự phát triển cộng đồng, an sinh xã hội của ngân hàng trong thời gian qua, đặc biệt trước bối cảnh dịch bệnh Covid-19 diễn ra phức tạp cuối năm 2019, nửa đầu năm 2020.



Điều chỉnh lương cho toàn thể cán bộ nhân viên từ năm 2021

Tháng 12/2020, Chương trình Điều chỉnh lương năm 2021 dành cho toàn thể CBNV SeABank đã được phê duyệt và chính thức có hiệu lực từ 01/01/2021 với ngân sách và tỷ lệ điều chỉnh lương hấp dẫn. Chương trình Điều chỉnh lương 2021 với mục tiêu tiếp tục đưa thu nhập của SeABanker luôn ở mức cạnh tranh trên thị trường. Đây là sự quan tâm và đầu tư mạnh mẽ của Ban lãnh đạo theo chiến lược phát triển con người song hành cùng chiến lược phát triển của SeABank, góp phần phát triển đội ngũ nhân sự của SeABank ngày càng vững mạnh.

Prudential Việt Nam và SeABank thúc đẩy quan hệ hợp tác chiến lược

Nhân sự kiện kỷ niệm một năm thiết lập quan hệ hợp tác độc quyền 20 năm, Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam (Prudential Việt Nam) và SeABank vừa ký kết Biên bản ghi nhớ Thỏa thuận hợp tác Phân phối sản phẩm bảo hiểm kỹ thuật số Pru-Bảo vệ 24/7 thông qua nền tảng e-Banking của ngân hàng. Với nền tảng dịch vụ ngân hàng số hiện đại, SeABank là ngân hàng đối tác đầu tiên triển khai phân phối sản phẩm bảo hiểm kỹ thuật số này của Prudential Việt Nam.



SeABank nhận bằng khen Doanh nghiệp tiêu biểu vì Người Lao động

Tháng 10/2020, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam trao tặng bằng khen “Doanh nghiệp tiêu biểu vì người lao động” cho SeABank trong khuôn khổ lễ vinh danh “Bảng xếp hạng Doanh nghiệp vì người lao động năm 2019”, ghi nhận về môi trường làm việc và chính sách đãi ngộ nhân sự của Ngân hàng. Với kết quả kinh doanh liên tục tăng trưởng ổn định qua các năm cùng chế độ phúc lợi tốt cho CBNV cũng như có những đóng góp liên tục cho cộng đồng, SeABank vinh dự lần thứ 3 liên tiếp được nhận bằng khen “Doanh nghiệp tiêu biểu vì người lao động”.



Tổ chức thành công Giải chạy thường niên “SeABank Run for The Future 2020” theo hình thức mới

Từ ngày 15/11 - 6/12/2020, SeABank đã tổ chức thành công giải chạy cộng đồng trực tuyến “SeABank Run For The Future 2020” với sự hưởng ứng đăng ký tham gia của gần 125.000 vận động viên thuộc 2.176 đội và ghi nhận thành tích 1.877.234 km toàn giải.

Thông qua giải chạy, SeABank và các nhà tài trợ sẽ trao học bổng “Ươm mầm Ước mơ” với tổng giá trị gần 2,2 tỷ đồng (mức hỗ trợ 1 triệu đồng/tháng trọn đời phổ thông) cho 27 em học sinh nghèo hiếu học tại 11 tỉnh thành phố gồm: Thái Nguyên (1 em), Vĩnh Phúc (1 em), Hải Phòng (1 em), Hà Nội (9 em), Hà Tĩnh (1 em), Đà Nẵng (5 em), Thanh Hóa (3 em), Bình Định (3 em), Đồng Nai (1 em), Cà Mau (1 em), Hồ Chí Minh (1 em). Qua đó nâng tổng số học sinh nghèo được Quỹ Ươm mầm Ước mơ nhận đỡ đầu lên 161 em tại 27 tỉnh thành trên toàn quốc.

Với sự tham gia ủng hộ ngày càng đông đảo của các nhà hảo tâm thông qua những hoạt động ý nghĩa như giải chạy “SeABank Run For The Future”, trong thời gian tới, Quỹ Ươm mầm Ước mơ sẽ tiếp tục tìm kiếm và hỗ trợ thêm nhiều trường hợp trẻ em nghèo hiếu học, để các em tiếp tục được đến trường và sau này có thể tự xây dựng cuộc sống tốt đẹp hơn cho chính bản thân và gia đình.



Kick-off Dự án nâng cao trải nghiệm khách hàng

Ngày 20/11/2020, Dự án Hành trình trải nghiệm khách hàng của SeABank với tư vấn từ CEMPartner - Công ty tư vấn quản trị trải nghiệm khách hàng hàng đầu Việt Nam đã chính thức kick-off tại Hội sở SeABank với sự tham gia của Ban lãnh đạo Ngân hàng và đại diện các Khối Phòng Ban. Dự án được thành lập với vai trò dẫn dắt sự chuyển mình của toàn hàng nhằm mục tiêu mang đến trải nghiệm “Hơn cả yêu” cho tất cả khách hàng của SeABank. Tại buổi lễ, Ms Lê Thu Thủy - Tổng Giám đốc đánh giá mỗi hành trình trải nghiệm Khách hàng đều có sự tham gia của tất cả các bộ phận. Vì vậy, để đạt được thành công, dự án cần có được sự quan tâm rất lớn từ Ban lãnh đạo cũng như sự cam kết đồng lòng của tất cả các bộ phận tại SeABank. SeABank cam kết bố trí nguồn lực tốt nhất để dự án thành công, đạt được các mục tiêu đề ra và nâng cao hành trình trải nghiệm khách hàng.

Tưng bừng khai trương trụ sở mới SeABank An Giang, SeABank Sóc Sơn và SeABank Bến Thành

Tháng 9 và tháng 11/2020, SeABank đã khai trương trụ sở mới của chi nhánh SeABank An Giang (An Giang), SeABank Sóc Sơn (Hà Nội) và SeABank Bến Thành (TP. HCM). Cả ba trụ sở mới đều được nâng cấp với vị trí thuận lợi hơn, và trang bị cơ sở vật chất hiện đại theo chuẩn quốc tế của SeABank. Với mục tiêu phục vụ tốt hơn nữa nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng trên địa bàn cũng như các quận lân cận, cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, hứa hẹn mang đến cho khách hàng nhiều lựa chọn sản phẩm dịch vụ tài chính chất lượng cao và những trải nghiệm dịch vụ chuyên nghiệp khi thực hiện giao dịch tại ngân hàng.

Top 10 Doanh nghiệp bền vững lĩnh vực Thương mại - Dịch vụ, Thương hiệu mạnh ASEAN 2020

Trong khuôn khổ Lễ công bố các doanh nghiệp bền vững năm 2020, SeABank vinh dự được vinh danh Top 100 Doanh nghiệp bền vững năm 2020 và Top 10 Bảng xếp hạng các doanh nghiệp bền vững Việt Nam trong lĩnh vực Thương mại - Dịch vụ. Bên cạnh đó, SeABank lần thứ 10 liên tiếp lọt Top 10 Thương hiệu mạnh ASEAN do Trung tâm nghiên cứu phát triển Doanh nghiệp Việt Nam, CLB Doanh nhân Việt Nam phối hợp với các tổ chức quốc tế đánh giá, xét chọn. Các danh hiệu là minh chứng rõ nhất cho sự nỗ lực không ngừng của SeABank trong việc không ngừng đổi mới, sáng tạo các sản phẩm, dịch vụ nhằm cung cấp dịch vụ tài chính tốt nhất, cho khách hàng.

Top 50 Doanh nghiệp Lợi nhuận tốt nhất Việt Nam 2020

Trong khuôn khổ Lễ công bố Top 500 doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam năm 2020 do Báo Vietnamnet và Vietnam Report tổ chức, SeABank vinh dự lọt “Top 50 doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam” năm 2020. Đây là năm thứ 3 liên tiếp SeABank được vinh danh trong bảng xếp hạng Top 500 doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam - Profit500. Bên cạnh đó, SeABank cũng được vinh danh xếp hạng thứ 103/1.000 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập nhiều nhất năm 2019 - V1000.

Vinh dự nhận giải thưởng “Chuyển đổi số Việt Nam” và “Top 30 công ty ứng dụng công nghệ tốt nhất Châu Á 2020”

Lần thứ 2 liên tiếp, SeABank vinh dự nhận được giải thưởng Chuyển đổi số Việt Nam (Vietnam Digital Awards 2020) với hạng mục “Doanh nghiệp chuyển đổi số xuất sắc” do Hội Truyền thông số Việt Nam (VDCA) trao tặng. Đặc biệt, cùng với giải Chuyển đổi số Việt Nam, SeABank cũng tự hào được “xướng tên” trong “Top 30 Công ty ứng dụng công nghệ tốt nhất Châu Á 2020” (30 Best Tech Companies in Asia 2020) do Tạp chí Silicon Review - cộng đồng chuyên cung cấp các tin tức xác thực đáng tin cậy nhất thế giới dành cho các chuyên gia công nghệ và giới kinh doanh, bình chọn.

Việc được vinh danh những giải thưởng về công nghệ, chuyển đổi số là minh chứng cho những nỗ lực của SeABank trong nhiều năm qua bằng việc không ngừng số hóa nhằm mang đến cho khách hàng dịch vụ tài chính cá nhân tốt nhất, hiện đại nhất, từ đó hướng tới mục tiêu xây dựng và phát triển SeABank trở thành ngân hàng bán lẻ được yêu thích nhất.



Tập đoàn BRG và SeABank trao tặng hơn 2 tỷ đồng ủng hộ miền Trung

Chung tay hỗ trợ người dân miền Trung khắc phục hậu quả do thiên tai, lũ lụt gây ra, Tập đoàn BRG và SeABank cùng CBNV trong hệ sinh thái của Tập đoàn BRG đã quyên góp 5.000 suất quà trị giá 1 tỷ đồng, gồm những nhu yếu phẩm cần thiết, ủng hộ người dân các tỉnh miền Trung bị ảnh hưởng nặng nề bởi các đợt mưa bão liên tiếp vừa qua. Những suất quà này được trao thông qua Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam để tới tận tay các hộ gia đình bị ảnh hưởng bởi lũ ở Thừa Thiên Huế, Quảng Trị, Quảng Bình và Quảng Nam, góp phần giúp người dân vượt qua khó khăn sau trận lũ lịch sử và những cơn bão liên tiếp, sớm ổn định lại cuộc sống, đồng thời nhanh chóng khôi phục lại các hoạt động sản xuất.

Song song với đó, Tập đoàn BRG và SeABank đang triển khai nhanh chóng các hoạt động trực tiếp hỗ trợ, động viên tinh thần đồng bào vùng lũ với tổng trị giá quà tặng hơn 1 tỷ đồng. Trong đó ủng hộ Bộ Tư lệnh Quân Khu 4 số tiền 500 triệu đồng; Trực tiếp trao quà ủng hộ bà con vùng lũ tại các tỉnh Hà Tĩnh, Thừa Thiên Huế, Quảng Ngãi và Bình Định với tổng trị giá quà tặng hơn 500 triệu đồng. Đồng thời, theo kêu gọi của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, trong kế hoạch tổ chức Đoàn công tác đến các tỉnh miền Trung, SeABank và Tập đoàn BRG đã ủng hộ 400 triệu đồng mua 50.000 gà giống giúp nhân dân miền Trung khôi phục sản xuất sau lũ.



Đại diện SeABank & BRG trao biểu tượng trưng cho đại diện MTTQ VN

Triển khai nộp thuế hải quan điện tử 24/7

Từ ngày 10/10/2020, SeABank chính thức triển khai dịch vụ Nộp thuế điện tử và thông quan 24/7 góp phần tạo thuận lợi tối đa và hỗ trợ các tổ chức, doanh nghiệp nộp thuế được nộp tiền mọi lúc, mọi nơi để tiến hành thủ tục thông quan hàng hóa. Bên cạnh đó, SeABank cũng chính thức triển khai dịch vụ phối hợp thu ngân sách Nhà nước và thanh toán song phương điện tử với Kho bạc Nhà nước. Có thể thấy, so với quy trình của các phương thức thu hiện tại, phương thức nộp tiền điện tử và thông quan 24/7 có sự ưu việt, đơn giản, thuận tiện hơn.

SeABank là Doanh nghiệp có mạng lưới POS tốt nhất

Vượt lên trên hơn 48 Ngân hàng Thương mại trong nước và quốc tế hoạt động tại Việt Nam, SeABank vinh dự được trao tặng giải thưởng “Ngân hàng có mạng lưới POS tốt nhất 2020” (Bank with The Best POS Network 2020) do Napas bình chọn và trao tặng. Giải thưởng được trao cho ngân hàng dẫn đầu trong việc đầu tư và phát triển mạng lưới chấp nhận thanh toán thẻ dựa trên SLGD trên mỗi POS.

SeABank sở hữu hệ thống POS hiệu quả với trung bình với 1.027 GD/POS/năm và có số lượng giao dịch POS chiều ngân hàng thanh toán lớn nhất thị trường. Đặc biệt, hệ thống POS của SeABank có mặt trên khắp các cửa hàng tiện lợi, siêu thị lớn nhỏ thuộc BRG Group và hệ thống siêu thị Big C với nhiều tính năng giao dịch đa dạng, chấp nhận thanh toán các kênh từ thẻ nội địa đến thẻ quốc tế và đảm bảo an toàn giao dịch nhờ việc tuân thủ 100% chuẩn an toàn bảo mật EMV của các Tổ chức thẻ quốc tế với hệ thống quản trị thẻ tuân thủ nghiêm ngặt theo chuẩn PCI DSS.

Bộ Tài chính trao tặng Bằng khen Đã có thành tích thực hiện tốt công tác kê khai, nộp thuế năm 2019

SeABank vinh dự được nhận Bằng khen Đã có thành tích thực hiện tốt công tác kê khai, nộp thuế năm 2019 theo quyết định số 1564/QĐ-BTC ngày 5/10/2020 của Bộ Tài Chính, đóng góp vào ngân sách Nhà nước đồng thời được xếp thứ 103 trong Bảng xếp hạng V1000 - Top 1000 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập lớn nhất Việt Nam liên tiếp từ năm 2010 đến nay.

ĐIỂM TIN TẬP ĐOÀN BRG

Tập đoàn BRG và Công ty liên doanh Thành phố thông minh Bắc Hà Nội đóng góp 1 tỷ đồng hưởng ứng cuộc vận động vì người nghèo

Nhằm hưởng ứng cuộc vận động “Ngày vì người nghèo”, Tập đoàn BRG và Công ty Liên doanh Thành phố Thông minh Bắc Hà Nội đã trao tặng ủng hộ 1 tỷ đồng tại Lễ phát động Tháng cao điểm “Vì người nghèo” do UBND – UB MTTQ Việt Nam TP. Hà Nội tổ chức, dưới sự chứng kiến của lãnh đạo các bộ ban ngành Trung ương và địa phương. Số tiền này sẽ được đóng góp vào Quỹ “Vì người nghèo”, nhằm hỗ trợ cho hơn 8.400 hộ nghèo và 41.875 hộ cận nghèo có thể phát triển sản xuất ổn định cuộc sống, vươn lên thoát nghèo.

SeABank và Tập đoàn BRG ra mắt thẻ BRG Elite với đặc quyền ưu đãi lên tới 25%

Hướng tới đông đảo khách hàng thân thiết của Tập đoàn BRG, SeABank phối hợp với Tập đoàn BRG cho ra mắt dòng thẻ đồng thương hiệu BRG Elite (gồm thẻ tín dụng quốc tế Visa và thẻ ghi nợ quốc tế Visa) với nhiều tính năng mới mang lại lợi ích lớn khi chi tiêu thanh toán bằng thẻ.

Theo đó, chủ thẻ BRG Elite sẽ được nhận ưu đãi giảm giá trực tiếp khi thanh toán với mức giảm tới 25% tại 9 khách sạn của Tập đoàn BRG trên toàn quốc; giảm 2%/đơn hàng tại gần 50 siêu thị, minimart thuộc hệ thống BRGMart (Intimex, Seika Mart, Hapro Mart, Hapro Food); giảm 3% phí dịch vụ tại đại lý Honda ô tô Tây Hồ (Hà Nội), Honda ô tô Hải Phòng (Hải Phòng); giảm 5% tổng hóa đơn vàng Tây và 10% tiền công trang sức vàng tại hệ thống của Công ty Vàng bạc đá quý thời trang AJC và giảm giá 10% tại hệ thống showroom Gốm Chu Đậu... và nhiều ưu đãi hấp dẫn tại các đơn vị thành viên thuộc hệ sinh thái Tập đoàn BRG sẽ liên tục được cập nhật.



Tập đoàn BRG được vinh danh trong Bảng xếp hạng “Doanh nghiệp tiêu biểu vì Người Lao động 2019”

Bảng xếp hạng “Doanh nghiệp vì Người lao động” do Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam chủ trì, với sự tham gia của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội; Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) là sự kiện thường niên, liên tục từ 2014 tới nay, xếp hạng các doanh nghiệp đã nỗ lực không ngừng cải thiện môi trường làm việc, quan tâm chăm lo đời sống người lao động, xây dựng mối quan hệ hài hòa giữa lợi ích của doanh nghiệp, quyền lợi của người lao động và lợi ích xã hội nhằm tiến tới phát triển bền vững trong quá trình hội nhập và phát triển.

Tập đoàn BRG phối hợp tổ chức thành công giải thưởng ASEAN Business Awards 2020

Ngày 13/11/2020, Lễ trao Giải thưởng Doanh nghiệp ASEAN – ASEAN BUSINESS AWARDS (ABA) 2020 đã được tổ chức long trọng tại Hà Nội nhằm vinh danh những doanh nghiệp xuất sắc nhất khu vực ASEAN khi không chỉ giữ cho doanh nghiệp phát triển ổn định mà còn có những đóng góp ý nghĩa cho công tác phòng chống đại dịch Covid-19. Tập đoàn BRG vinh dự là đơn vị đồng tổ chức giải thưởng cùng với Ban tổ chức ASEAN BAC, VCCI, Công ty kiểm toán Deloitte Việt Nam và Hội đồng giám khảo gồm đại diện của 10 nước thành viên ASEAN, các đối tác khác như GIZ (Tổ chức Hợp tác phát triển của Chính phủ Đức) và Hội đồng doanh nhân trẻ ASEAN (AYEC) để đảm bảo một hệ thống giải thưởng với cấu trúc và cách thức chấm điểm khoa học nhất.

ABA 2020 đã vinh danh 58 doanh nghiệp xuất sắc nhất khu vực ASEAN với 10 hạng mục giải thưởng. Đây đều là những doanh nghiệp và doanh nhân được chấm điểm dựa trên những tiêu chí nghiêm ngặt, khoa học được kế thừa, chắt lọc từ 13 năm lịch sử của giải thưởng và những sáng tạo, đổi mới cho phù hợp với những biến động của kinh tế, xã hội trong năm 2020.

Trong hai lần Việt Nam đăng cai tổ chức ABA (2010, 2020), Madame Nguyễn Thị Nga – Thành viên ASEAN BAC Việt Nam, Chủ tịch sáng lập SeABank, Chủ tịch Tập đoàn BRG đều vinh dự được Thủ tướng Chính phủ giao trọng trách là Chủ tịch giải thưởng. Với sự am hiểu cộng đồng doanh nghiệp ASEAN, Madame Nguyễn Thị Nga đã mang đến giải thưởng năm nay những giá trị lớn lao, lan tỏa sức mạnh của cộng đồng doanh nghiệp trước những ảnh hưởng của Covid-19. Cũng tại Lễ trao giải, Phó Thủ tướng Thường trực Trương Hòa Bình đã trao kỷ niệm chương “Vì sự phát triển của doanh nghiệp ASEAN” cho các lãnh đạo và Madame Nguyễn Thị Nga.

Năm 2020 khi Việt Nam giữ chức Chủ tịch ASEAN, sự thành công của ABA 2020 đã góp phần nâng tầm vị thế của Việt Nam và tiếp tục truyền nguồn cảm hứng mạnh mẽ, những giá trị quan trọng tới các năm ASEAN trong tương lai khi nền kinh tế bước vào giai đoạn hậu Covid-19.



Động thổ và công bố triển khai Dự án Tổ hợp khách sạn BRG Danang Golf Resort

Mục tiêu phát triển du lịch chất lượng cao, góp phần xây dựng Đà Nẵng trở thành thành phố đặc sắc với các sản phẩm du lịch, dịch vụ, hội nghị quốc tế của thế giới, Tập đoàn BRG đã chính thức động thổ và công bố triển khai Dự án Tổ hợp Khách sạn BRG Danang Golf Resort tại phường Hòa Hải, quận Ngũ Hành Sơn, Thành phố Đà Nẵng. Dự án được động thổ và công bố triển khai nhân dịp chào mừng Đại hội Đảng toàn quốc khóa XIII và Đại hội Đảng bộ Thành phố Đà Nẵng khóa XXII nhiệm kỳ 2020 -2025.

Chuyển đổi chuỗi siêu thị Intimex, Hapro Mart, SeikaMart thành BRG Mart

Hướng tới mục tiêu phát triển mạng lưới BRGMart đạt 100 điểm vào cuối năm 2020 và trở thành một trong những hệ thống bán lẻ mạnh tại Việt Nam; Bên cạnh việc phát triển mới các minimart mang thương hiệu HaproFood/BRGMart, Tập đoàn BRG còn định hướng quy chuẩn thống nhất các thương hiệu bán lẻ đang quản lý như Intimex, Hapromart, Seikamart thành một thương hiệu chung là BRGMart.

Văn hóa coaching

và chiến lược phát triển nhân sự dài hạn tại SeABank

Nhân sự luôn luôn là một trong những bài toán lớn nhất trong sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Xây dựng văn hoá coaching sẽ góp phần gắn kết, nâng cao năng lực - chất lượng nhân sự, cũng như giảm thiểu chi phí đầu tư cho đào tạo nhân sự.

 **Vũ Thị Thu Hiền**
HVS

Coaching là gì?

Theo ICF - Liên đoàn Huấn luyện Quốc tế (International Coach Federation), Coaching (huấn luyện) là một quá trình tương tác, thông qua đó, Coach (huấn luyện viên) giúp đỡ cá nhân hoặc đội nhóm đạt được một mục tiêu hoặc phát triển kỹ năng cụ thể. Nói cách khác, Coaching là việc xây dựng mối quan hệ hợp tác, sáng tạo, khơi gợi suy nghĩ giữa Coach và Coachee (người được huấn luyện), nhằm truyền cho Coachee cảm hứng để đạt được tiềm năng tối đa trong cuộc sống và công việc.



Giúp đội nhóm
làm việc tốt hơn



Tăng
gắn kết



Tăng năng suất
lao động



Củng cố mối quan
hệ giữa các nhân sự



Đẩy nhanh quá trình
phát triển lãnh đạo



Tăng phúc lợi của
người lao động



Phát triển trí tuệ
cảm xúc

Vì sao cần Coaching?

Cũng theo các nghiên cứu của tổ chức ICF, coaching trong Doanh nghiệp giúp:

- Đội nhóm làm việc tốt hơn
- Tăng gắn kết
- Tăng năng suất lao động
- Củng cố mối quan hệ giữa các nhân sự
- Đẩy nhanh quá trình phát triển lãnh đạo
- Tăng phúc lợi cho người lao động
- Phát triển trí tuệ cảm xúc

Bên cạnh đó, quá trình Coaching giúp mỗi cá nhân chuyển đổi từ tư duy "Làm đúng" sang tư duy "Phát triển". Văn hóa Coaching do đó có mối quan hệ mật thiết với văn hóa thành tích cao - điều mà các doanh nghiệp luôn hướng tới. Các nghiên cứu của ICF cũng chỉ ra rằng: "Trong số các Doanh nghiệp có văn hóa Coaching mạnh, có 61% doanh nghiệp đạt được các mục tiêu cao về quản trị thành tích. Trong khi đó, chỉ có 27% các doanh nghiệp chưa xây dựng được văn hóa Coaching mạnh đạt được các mục tiêu này".



Nhân viên & lãnh đạo hiểu &
trân trọng giá trị của coaching



Có đội ngũ coach nội bộ
được đào tạo bài bản



Mô hình 3 hoạt động: Đào tạo, Coaching
nội bộ, Coaching với Chuyên gia

Làm thế nào để xây dựng được Văn hóa coaching mạnh?

Để xây dựng văn hóa Coaching mạnh, mỗi tổ chức cần bắt đầu từ chiến lược phát triển nhân sự dài hạn và bài bản. Vai trò của các cán bộ Quản lý trong hành trình này cũng vô cùng quan trọng. Trong tổ chức có văn hóa Coaching mạnh, mỗi nhân viên được tạo cơ hội làm việc với các Coach nhằm khai phá và kết nối giá trị của bản thân với giá trị của tổ chức, phát triển tình yêu và trách nhiệm sâu sắc với tổ chức và với chính mình. Để xây dựng văn hóa Coaching mạnh, mỗi tổ chức cần đảm bảo 3 yếu tố sau:

- Nhân viên và lãnh đạo hiểu và trân trọng giá trị của coaching
- Cốt đội ngũ Coach nội bộ được đào tạo bài bản
- Mô hình 3 hoạt động: Đào tạo, Coaching nội bộ, Coaching với chuyên gia

Văn hóa Coaching tại SeABank

Tại SeABank, với định hướng chiến lược phát triển 2020 - 2025, tầm nhìn trở thành "Ngân hàng dẫn đầu về văn hóa tổ chức", Ban lãnh đạo đã chính thức đặt những viên gạch nền móng đầu tiên cho văn hóa Coaching tại SeABank thông qua việc ra mắt chương trình Đào tạo - Huấn luyện SeAFactors vào ngày 22/10/2020 vừa qua. Đồng hành với SeAFactors còn có các Coach - Chuyên gia bên ngoài, SeACoach được đào tạo bài bản, và đặc biệt là sự tham gia, dẫn dắt trực tiếp của Coach Leader - Tổng Giám đốc, Ms. Lê Thu Thủy. Với mô hình đào tạo - huấn luyện tiên tiến và sự ủng hộ, quyết tâm cao của các thành viên tham gia chương trình, SeAFactors được kỳ vọng sẽ trở thành những NHÂN TỐ nhiệt huyết, kiên định trong hành trình kết nối, lan tỏa và nhân rộng các giá trị cốt lõi của SeABank, đóng góp cho sự phát triển bền vững của Ngân hàng.

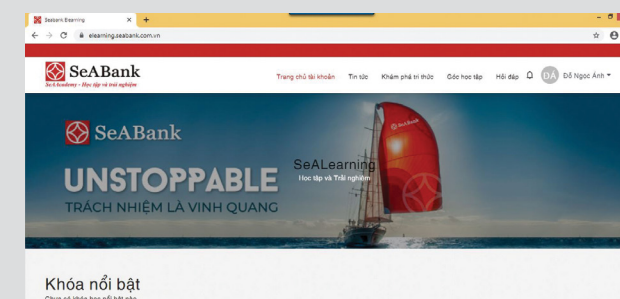
Tiếp nối sự ra đời của các chương trình đào tạo lớn như SeALeaders và SeAManagers, SeAFactors là minh chứng thuyết phục và đầy cảm hứng về một SeABank luôn "Kết nối giá trị cuộc sống".



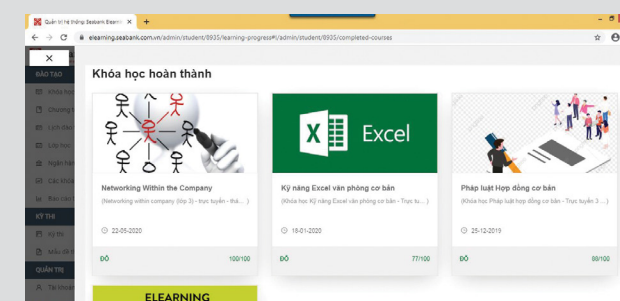
Đội ngũ SeACoach của SeAFactors dưới sự dẫn dắt của Coach Leader - TGD, Ms. Lê Thu Thủy

Bí kíp học tập "số" học tập chủ động với SeALearning

Trên hệ thống LMS đã có hơn 100 khóa học có sẵn cùng nền tảng công nghệ hiện đại: Các khóa học luôn được lưu lại trên mỗi tài khoản cá nhân. SeABanker chúng ta có thể chủ động quản lý lộ trình học tập, kết quả học của bản thân.



- Anh/Chị có thể học tập mọi lúc mọi nơi,
- Theo dõi tiến độ học và kết quả học tập của mình.
- 30 khóa học đang được mở công khai để các SeABanker có thể chủ động thời gian học tập. Anh/Chị có thể xem ở các mục sau đây:



4 bước đơn giản truy cập lớp online

Bước 1: Chuẩn bị một bộ công cụ học tập đầy đủ và chuyên nghiệp bao gồm:

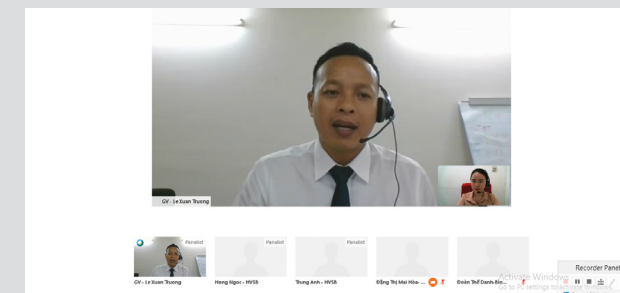
- Máy tính kết nối webcam/laptop
- Tai nghe và microphone

Bước 2: Cài đặt app Webex Meeting tại link:

<http://seabank.webex.com>

Bước 3: Click đường link lớp học theo email thông báo, nhập đầy đủ Họ tên_đơn vị và email SeABank.

Bước 4: Thực hiện kiểm tra kết nối âm thanh bằng cách: Trên thanh công cụ, chọn Audio -> Audio conference -> Call using computer -> Click Test để kiểm tra loa & mic.



Hãy chuẩn bị cho mình một tâm thế sẵn sàng và công cụ học tập đầy đủ để cùng trải nghiệm những điều tuyệt vời nhất với Digital learning tại SeABank!

Khách hàng Ưu tiên

Điểm chạm của sự khác biệt

Năm 2020 được coi là một năm đột phá của Khách hàng Ưu tiên (KHUT) khi bước tiếp những bản lề của năm 2019 đã xây dựng. Nổi bật là các điểm mới của trải nghiệm KHUT và triển khai về việc hoàn thiện mô hình KHUT. Bên cạnh đó, cách thức triển khai kinh doanh một số sản phẩm chuyên biệt dành cho phân khúc đã được áp dụng và đạt được một số kết quả đáng kể.

 **Khối KHCN**



Tính từ thời điểm tháng 05/2019, sản phẩm trái phiếu Doanh nghiệp SBond đã được ra mắt và triển khai rộng khắp trên toàn hàng với **162 ĐVKD** kích hoạt sản phẩm và **6.900 KH** đầu tư. Năm 2020, mặc dù có hạn chế về nguồn trái phiếu nhưng số lượng KH tham gia sản phẩm lên đến **5.650** trong đó có hơn **700 KH** mới. Điều này khẳng định sản phẩm Trái phiếu SBond là một kênh thu hút KH mới và cung cấp giải pháp vượt trội, mang tính cạnh tranh cao, tạo ra tính bền vững và là kênh hỗ trợ CBKD bán chéo cũng như giữ chân KH giao dịch tại SeABank. Bên cạnh đó, từ tháng 08/2019, trái phiếu SeABond đã thu hút **925 KH** tham gia với hơn **118 ĐVKD** kích hoạt sản phẩm.

Những con số này cho thấy rằng, trải nghiệm và sự gắn bó của KHUT với SeABank không chỉ đến từ yếu tố con người tiếp xúc mà sẽ đến từ tổng hợp tất cả các sản phẩm dịch vụ cung cấp cho KH. Chính vì vậy, các sản phẩm đặc thù dành riêng cho phân khúc KHUT luôn được ưu tiên nghiên cứu, triển khai để mang lại các giá trị cao nhất và gia tăng tài sản cho KH như trái phiếu doanh nghiệp với lợi nhuận đầu tư hấp dẫn, hạn mức chuyển khoản e-Bank lên đến 3 tỷ đồng, lãi suất vay SeAValue ưu đãi, thẻ tín dụng Platinum hàng ngàn ưu đãi và thẻ SeAGolf Platinum nhiều quyền lợi hấp dẫn...

Bên cạnh đó, chiếc thẻ quyền năng BRG SeAGolf member được tích hợp tính năng của thẻ Platinum và hình ảnh nhận diện của KH Golf cũng sẽ mang lại rất nhiều đặc quyền Golf cho các KHUT. Dự kiến sẽ có khoảng 2.000 thẻ BRG SeAGolf Member được phát hành thành công vào thời điểm cuối năm 2020 và đầu năm 2021. Các chương trình TT KHUT phối hợp với Khối Golf của Tập đoàn BRG luôn nhận được sự quan tâm và chờ đón của các ĐVKD cũng như lực lượng bán KHUT nói chung. Cụ thể các chương trình trực sân trong ngày SeABank Day, Chương trình ưu đãi SeAKings, SeALegend, các giải đấu Golf... Hàng nghìn KH Golf V.I.P đã được các Chuyên viên KHUT tiếp cận, bán chéo thành công sản phẩm huy động, bảo hiểm, tài khoản số đẹp và Thẻ tín dụng BRG SeAGolf Member...

Phân khúc KHUT tuy chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ 6% về số lượng KHCN nhưng có đóng góp khá lớn về doanh thu TOI, nên việc nâng cao trải nghiệm KHUT để duy trì gắn kết của các KH hiện hữu cũng như tìm kiếm được KHUT mới là một trong các mục tiêu hàng đầu của phân khúc. Kết quả từ tháng 01/2020 đến tháng 8/2020, số lượng KHUT có tốc độ gia tăng đều đặn 3-5% mỗi tháng và tăng trưởng 22% so với đầu năm. Với mong muốn hành trình trải nghiệm của KHUT thêm trọn vẹn tại SeABank, năm 2020 đã đánh dấu các nỗ lực của phân khúc trong việc cố gắng cải thiện từng điểm chạm trong hành trình hội viên của KHUT thông qua tất cả kênh và các lực lượng chăm sóc.

Đối với các kênh tiếp xúc KH trực tiếp, được tiếp cận và chăm sóc bởi các chuyên gia tư vấn tài chính chuyên

nghiệp và bài bản là điểm chạm đầu tiên trong hành trình hội viên của một KHUT, gây ấn tượng, thu hút và đóng vai trò quan trọng nhất để duy trì gắn kết KH. Thực tế, dựa trên các dữ liệu thống kê, đội ngũ VCRO luôn có được tỷ lệ duy trì giữ chân KHUT cao nhất, do vậy từ tháng 7/2020 - hết tháng 9/2020, 61% số lượng KHUT hiện hữu đã được chuyển dịch về VCRO chăm sóc và khai thác, bán chéo.

Bên cạnh lực lượng bán trực tiếp, Dịch vụ KHUT tại 24/7 - nơi lắng nghe, tiếp nhận các khiếu nại/ thắc mắc của KHUT bắt đầu được phục vụ bởi đội ngũ chuyên viên hỗ trợ 24/7 chuyên biệt với các kỹ năng năng cao, quy trình xử lý, tiêu chuẩn và SLA phục vụ riêng nhằm mang lại trải nghiệm tốt nhất và sự hài lòng tối đa của KH. Trải nghiệm KHUT sẽ không chỉ đơn thuần là trải nghiệm tốt tại một thời điểm, mà trải nghiệm sẽ là sự đồng hành chăm sóc tại tất cả điểm mốc vòng đời từ khi onboard ĐVKHUT cho tới khi có các thay đổi phân hạng, gia hạn hoặc trở về thường. Do vậy kể từ cuối tháng 4/2020, TT KHUT đã triển khai bộ email/ SMS chăm sóc KH tự động từ hệ thống, giúp KH cập nhật thông tin mới nhất khi có các thay đổi về phân hạng và ưu đãi sản phẩm dịch vụ.

Trong thời gian tới, TT KHUT cũng sẽ triển khai rất nhiều các hoạt động mới nhằm mục tiêu mang đến cho KHUT những trải nghiệm tuyệt vời và đẳng cấp nhất trên thị trường với Dự án Tái định vị KHUT và các sản phẩm chuyên biệt được thiết kế chỉ dành riêng cho KHUT giao dịch tại SeABank.

Niềm tin SeABank

 **Lê Thanh Hoa**

Hãy đến giao dịch SeABank
Thủ tục nhanh chóng, nhân viên nhiệt tình
SeABank phục vụ hết mình
Màu đỏ may mắn thêm niềm tin trao
Mở ngay tài khoản ước ao
An tâm tài chính, lộc mang về nhà
Trải nghiệm lại còn có quà
Ngân hàng trực tuyến dùng là thích mê.

SME

Tổng lực Đồng hành bán điện rộng tháng 9 - 11/2020

Thần tốc, thần tốc hơn nữa - Táo bạo, táo bạo hơn nữa! Đồng hành bán điện rộng là chương trình thúc đẩy văn hóa telesales định kỳ hàng ngày cho Chuyên viên KHDN trên phạm vi toàn hàng. Bước sang năm thứ 2 và vào đợt triển khai mạnh mẽ giai đoạn tháng 9 - tháng 11, chương trình đã và đang bước vào những tháng cao điểm và sôi sục trên phạm vi 42 chi nhánh. Trải qua hai phần ba chặng đường, chương trình đã thu được những kết quả rất đáng khích lệ, thể hiện tinh thần thiện chiến và thần tốc, táo bạo của các ĐVKD.

Đỗ Thị Loan
Khối KHDN



Chương trình Đồng hành bán tại SeABank Đồng Đa cùng quà tặng của TGD

Chỉ trong 53 ngày từ 8/9 - 31/10/2020, 42 chi nhánh đã thực hiện 6.592 cuộc gọi, 1.140 cuộc hẹn và mở tài khoản thành công cho 317 KHDN mới, active giao dịch ngay trong tháng cho 117 KH (tỷ lệ phát sinh giao dịch tín dụng và phi tín dụng lên tới 37% tổng số KH mở tài khoản mới).

Tổng kết hai tháng triển khai, có tổng số 188 lượt RM được nhận thưởng từ chương trình với tổng số tiền thưởng đã trao lên tới 80 triệu đồng. Chương trình đã thu hút sự

tham gia của 42 chi nhánh, 12 Khu vực và sự quan tâm sát sao của tất cả các Giám đốc mảng KHDN, Ban Giám đốc Khu vực và Ban Giám đốc các chi nhánh. Tổng kết đến hết Tháng 9, Chi nhánh Đại An đã là Chi nhánh đầu tiên vinh dự nhận Giải thưởng Chi nhánh xuất sắc nhất tháng với 10 ID KHDN mở mới và active thành công giao dịch cho 5 KH.

Đặc biệt, 3 Khu vực xuất sắc nhất trong Chương trình đồng hành bán điện rộng tháng 9, tháng 10 đã nhận

được món quà vô cùng đặc biệt từ Ms Lê Thu Thủy. Đó là món quà mang ý nghĩa tinh thần rất lớn đối với toàn thể đội ngũ bán của các Khu vực: Hà Nội 3, Miền Bắc 2 và Miền Trung 3.

Nhận được món quà từ đích thân TGD gửi tặng, bạn Nguyễn Văn Quang - Chuyên viên KHDN SeABank Thanh Xuân, Khu vực Hà Nội 3 xúc động: "Em vô cùng bất ngờ khi lần đầu tiên nhận được món quà đầy ý nghĩa từ Ms. Có sự động viên và truyền lửa từ Ms cũng như Ban lãnh đạo, chúng em hứa sẽ cố gắng hết mình chuyển đổi các lịch hẹn thành các cuộc gặp thành công và tiến tới chốt deal KH, làm dày danh mục để góp phần tăng trưởng Dư nợ, huy động, phí... và hoàn thành mục tiêu chung của chi nhánh cũng như của toàn hàng".

Để góp phần thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa tinh thần telesales và công cụ bán cho các Chi nhánh, trong tháng 10 và tháng 11, Khối KHDN đã ban hành nhanh chóng và kịp thời hàng loạt các Chương trình thúc đẩy "Lãi suất giảm sốc, giải ngân siêu tốc", "Tặng nợ hay, Say tiền thưởng" và Sản phẩm chiến lược mới: "Cấp tín dụng ngắn hạn dành cho Doanh nghiệp ngành Vật liệu Xây dựng", "Cấp tín dụng đối với các dự án điện mặt trời", triển khai Golive hệ thống mở Tài khoản online nhanh chóng cho KHDN tại website của Sở KH&ĐT TP Hà Nội và Bắc Ninh. Đây là các chương trình và sản phẩm được các ĐVKD đón nhận rất hào hứng và kỳ vọng sẽ là đòn bẩy quan trọng, công cụ hỗ trợ bán đặc lực cho đội ngũ bán.

Cùng chờ đợi xem Khu vực nào sẽ được nhận món quà From Ms with Love từ Chương trình đồng hành bán điện rộng. Khối KHDN đã huy động tổng lực nhân sự tối đa của tất cả các bộ phận, từ: Trung tâm phát triển sản phẩm trực tiếp đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, sản phẩm trực tuyến/ngoại tuyến cho các Chuyên viên KHDN Khu vực Hà Nội, miền Trung, miền Nam; Trung tâm phát triển KH hỗ trợ phân bổ tối đa data các ngành trọng tâm mà các ĐVKD đã lựa chọn, ban hành các bản tin định kỳ cập nhật thị trường ngành chuyên sâu cho đội ngũ bán, đào tạo am hiểu ngành cho các Khu vực miền Trung, Hồ Chí Minh và miền Nam; Trung tâm phát triển kinh doanh luôn luôn đi sâu, đi sát và tối đa hóa thời gian đồng hành trực tiếp và gián tiếp cùng toàn bộ các đơn vị.

Trên tinh thần chung: "Thần tốc, thần tốc hơn nữa. Táo bạo, táo bạo hơn nữa", Khối KHDN luôn luôn đồng hành cùng các ĐVKD và hỗ trợ bằng tất cả trái tim, để các SME SeABanker mang đến cho KH những dịch vụ tận tâm và "Hơn cả yêu", hơn cả những lời nói. Và trên hết, những trái ngọt thu được từ chương trình telesales định kỳ chính là văn hóa telesales thấm nhuần trong quy trình bán hàng, là tỷ lệ chuyển đổi KH ngày càng cao từ Phễu đầu vào; Là những số điện thoại lạnh lùng thành những mối quan hệ thân thiết, những KH trung thành, gắn bó và đem lại lợi ích thiết thực cho cả đôi bên. Tin rằng toàn thể SME SeABanker sẽ tăng tốc thành công và cán đích 2020 rực rỡ!

Nào mình cùng Telesales bạn nhé!

Đỗ Thị Loan
Khối KHDN

Khách hàng ở khắp mọi nơi
Mà sao mình lại "chơi với" thế này?
Làm sao kiếm được khách hay?
Làm sao danh mục khách dày được lên?
Cách gì hút khách vững bền?
Cách gì chuyên nghiệp, tạo nền mai sau?
Đây rồi! Cách chuẩn - Dùng mau:
Telesale nhé, hàng ngày, bạn ơi!
Data thu thập mọi nơi,
Ngành nghề, lĩnh vực, lãi lời, quy mô...
Số phôn, địa chỉ... Gu-gồ
Lại thêm số liệu Gi-ét-ô (GSO) thật hay!
Giờ vàng gọi điện - nhớ ngay,
Chín giờ buổi sáng, hàng ngày, bạn nghe
RM chuyên nghiệp, đam mê
Hai giờ chiều lại tiếp nghe "tele".
Bước đầu, gian khó mọi bề
Khách từ chối, bạn...chẳng hề nản nha!
Đeo bám nhiều quá, khách la,
Vẫn cười vui vẻ, dần dà...sẽ quen.
Nhớ rằng, bán **Hẹn**, chớ quên!
Không bán sản phẩm, không nghiền "phát thanh"
Tin vào sản phẩm, sẽ thành,
Lắng nghe khách nói, chân thành, **cảm thông**.
Quy trình, sản phẩm phải thông
Chương trình ưu đãi nằm lòng bàn tay.
Giọng vang, trầm bổng thật hay,
Cảm tình truyền tải, vào ngay lòng người.
Đặt câu hỏi mở gọi mời,
Nhu cầu nắm bắt, kịp thời, chốt nhanh.
"Đúng người, đúng lúc" sẽ thành,
Kiên trì, tích cực thực hành thường xuyên.
Bạn ơi, nhớ nhé, đừng quên
Telesale sẽ mang nhiều khách hơn!
Kỹ năng rèn giữa sớm hôm,
Thành công sẽ đến, trả ơn tháng ngày,
Data hiện hữu thêm dày,
Incentive cũng về ngay chúng mình! (^^)

Khó khăn mấy cũng phải vượt qua!

Những ngày cuối năm, ở tất cả các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống đều đang dốc toàn lực về đích năm 2020. Tại nhiều CN, do ảnh hưởng khách quan từ thị trường, thiên tai và gặp cả những khó khăn về nhân sự, nhưng toàn thể SeABanker đều thể hiện rõ quyết tâm của mình, vượt qua thử thách để có được những kết quả khả quan nhất.

 **Nguyễn Thẩm**
Thực hiện

Anh Lương Anh Tuấn
GD CN SeABank Bình Định



Những tháng gần đây, mưa bão liên tục đổ bộ vào khu vực miền Trung. Ảnh hưởng dồn dập của bão lũ khiến nhân viên gặp khó khăn khi đi lại, hàng loạt KH cũng gặp khó do đình trệ sản xuất. Tuy nhiên, trong khó khăn luôn có cơ hội, đó là nhu cầu vay vốn tiêu dùng gia tăng để sửa chữa, mua sắm vật dụng trong gia đình bị hư hại do bão lụt. CN đẩy mạnh tiếp cận KH theo hướng vay tiêu dùng.

Hiện nay, tình hình kinh tế khó khăn chung trên thị trường, nhiều khoản vay bắt đầu phát sinh quá hạn, nhất là các khoản SeACar, SeACar Business, một số khoản vay là khách hàng kinh doanh gặp khó khăn, nhưng tỷ lệ nợ quá hạn của CN vẫn giữ mức xấp xỉ 3%. Giữ được như vậy một phần CN luôn chủ động trong công tác thu hồi nợ, tìm hiểu nhận biết sớm các dấu hiệu kinh doanh sa sút của KH và bằng nhiều biện pháp thu dần nợ, cùng KH tìm cách trả nợ, đảm bảo lợi ích cao nhất cho KH. Rất nhiều KH, dù luôn bị quá hạn, nhưng hàng tháng vẫn tìm cách trả nợ đều đặn. Một số KH thì hợp tác với CN bán tài sản để trả nợ, đảm bảo lợi ích cho SeABank và cho KH. CN cũng phối hợp rất tốt với Thu hồi nợ và Xử lý nợ của HO, cùng nhau bàn bạc để đưa ra phương án thu hồi nợ hiệu quả nhất.

Tuy nhiên, Bình Định cũng đang gặp khá nhiều khó khăn trong công tác kinh doanh. Từ khâu định giá tài sản, đến khâu phê duyệt giải ngân đều có những khó khăn nhất định, một phần do quy định chặt chẽ của SeABank trong công tác lựa chọn KH, nhận và quản lý TSDB, các điều kiện cấp tín dụng và quản lý sau vay. Bên cạnh đó, do địa bàn nhỏ lại tập trung nhiều ngân hàng, nên nhân sự luôn cạnh tranh rất khốc liệt. Nhiều nhân sự chủ chốt của CN luôn được các ngân hàng khác mời gọi, nên phải đối diện với tình huống thay đổi liên tục, cần tìm người thay thế, dẫn đến đội ngũ nhân sự không ổn định.

Tôi muốn nhắn nhủ với đội ngũ SeABanker Bình Định rằng, 2020 là một năm khó khăn, nhiều chỉ tiêu chúng ta chưa đạt được như kỳ vọng. Giờ là lúc cả team phải đoàn kết một lòng cùng đồng loạt tổng tiến công tìm kiếm bàn thắng ở phút chót.

Anh Bùi Minh Giáp
PGĐ PT CN SeABank Đồng Nai

Khi nhận sự tin tưởng và điều động bổ nhiệm vào vị trí PGĐ PT CN ĐN của Ban lãnh đạo SeABank, tôi có rất nhiều cảm xúc lẫn lộn. Trong đó, có lẽ lớn nhất là áp lực. Bởi đây là giai đoạn tăng tốc cuối năm, khi mà các chỉ tiêu kinh doanh cần chốt số liệu, cũng như ảnh hưởng tới thành quả cả một năm cống hiến của tập thể CBCN. Bản thân tôi cũng đã cùng các anh em trong CN xác định đây là giai đoạn trọng tâm, cần tập trung những điểm then chốt để sớm đóng GAP năm 2020, đồng thời tạo tiền đề để bứt phá trong năm mới 2021.

Thực tế thời gian kinh doanh cuối năm 2020 không còn nhiều. Đây là giai đoạn tăng tốc của toàn hàng, vì vậy CN cũng đang tập trung vào các chỉ tiêu kinh doanh mang lại KPI tốt nhất, cụ thể là các hoạt động mang lại các chỉ tiêu trọng tâm, bao gồm doanh thu phí, bảo hiểm. CN Đồng Nai trong thời gian qua cũng đã có nhiều giai đoạn được đánh giá cao trong các lĩnh vực trên, do vậy việc tập trung đẩy mạnh trọng tâm nêu trên cũng có nhiều thuận lợi về truyền thống, về mối quan hệ KH.

Thời điểm hiện tại, theo tôi đánh giá đây là giai đoạn các Khối Hội sở đang có rất nhiều chương trình thi đua hấp dẫn cả về chính sách cho KH lẫn phần thưởng cho CBKD trong cả hai mảng KHCN và KHDN. Đồng Nai cũng đang khuyến khích các CBKD nỗ lực tham gia và đạt mục tiêu các chương trình do Khối Hội sở ban hành. Bên cạnh đó, CN cũng có những phần thưởng, sự ghi nhận kịp thời đối với các cán bộ/phòng ban có thành tích xuất sắc nổi bật trong tháng.

Nhìn chung nền kinh tế năm nay gặp nhiều khó khăn. Và khó khăn của đơn vị kinh doanh tại mọi thời điểm đều có, tuy nhiên bản thân tôi và CN luôn tâm niệm sẽ cùng nhau vượt qua tất cả để đạt được những kết quả tốt nhất cho đơn vị, đóng góp vào kế hoạch kinh doanh chung của toàn hàng. Tôi cũng mong rằng, tất cả SeABanker Đồng Nai sẽ cùng nâng cao quyết tâm, bứt phá và vượt qua chính mình để chung tay đưa Đồng Nai về đích 2020, làm tiền đề tốt cho sự phát triển của chi nhánh trong năm 2021.



Anh Hà Văn Mạnh

Giám đốc CN SeABank Thái Nguyên



Năm 2020 nền kinh tế của chúng ta chịu ảnh hưởng không nhỏ từ đại dịch Covid-19. Nó tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của KH và tới chính SeABank chúng ta, trong đó có SeABank Thái Nguyên.

Kết quả kinh doanh của CN Thái Nguyên tính đến hết tháng 10/2020, ngoài sự tăng trưởng tốt Huy động vốn, về cơ bản các chỉ tiêu kinh doanh chưa đạt kỳ vọng để ra mặc dù tập thể CBNV đã có nhiều cố gắng nỗ lực.

Với sự ảnh hưởng và hệ lụy từ đại dịch Covid-19, nhiều ngành kinh doanh chịu ảnh hưởng nặng, nhiều lao động mất việc làm và giảm thu nhập... KH của SeABank Thái Nguyên cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ, dòng tiền và khả năng tài chính suy giảm. Đầu đó phát sinh nhiều trường hợp KH chậm thanh toán, một số khách hàng mất khả năng thanh toán.

Thời gian qua, CN đã nhận được nhiều sự quan tâm, hỗ trợ của Tổng Giám đốc, Ban lãnh đạo ngân hàng, các Khối/Phòng/Ban hội sở và Giám đốc Khu vực miền Bắc 2 đối với hoạt động kinh doanh và các đề xuất của CN. CN rất mong tiếp tục nhận được những sự hỗ trợ và giúp đỡ quý báu đó trong thời gian tới, giúp CN Thái Nguyên vượt qua khó khăn, tạo đà cho những kết quả kinh doanh tốt.

Chỉ còn ít ngày nữa là năm 2020 sẽ kết thúc, tôi muốn gửi lời nhắn nhủ đến các SeABanker Thái Nguyên rằng: Chúng ta đã trải qua một giai đoạn khó khăn và nhiều thách thức. Tuy nhiên, mọi khó khăn và thách thức đều

có giải pháp tốt để vượt qua. Tôi tin và mong rằng, với sự đoàn kết, nỗ lực, sáng tạo và quyết tâm cao của mỗi SeABanker Thái Nguyên, không có khó khăn và thách thức nào cản bước được chúng ta lấy lại phong độ vốn đã tạo dựng trước đây và phát triển mạnh trong thời gian tới! Chúc anh chị em SeABankers Thái Nguyên luôn tràn đầy năng lượng để mỗi ngày đi làm là một ngày vui, một ngày làm việc hiệu quả!

Anh Lê Ngọc Anh

PGĐ PT CN SeABank Phú Mỹ Hưng



Nhận nhiệm vụ mới vào đúng giai đoạn tăng tốc cuối năm, tôi cảm thấy trách nhiệm của mình rất lớn. Tôi thực sự xúc động và biết ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng đã tin tưởng trao cho tôi vinh dự và trọng trách này. Tôi cam kết sẽ làm việc hết sức mình để đáp lại sự tin tưởng đó, xây dựng tập thể SeABank Phú Mỹ Hưng đoàn kết, vững mạnh, luôn hoàn thành tốt các chỉ tiêu do UBNS giao, góp sức vào sự phát triển chung của KV Hồ Chí Minh.

Về tình hình hoạt động kinh doanh của CN, trong thời điểm thị trường gặp nhiều khó khăn và thách thức, tuy vậy, Phú Mỹ Hưng vẫn có nhiều điểm sáng sau nhiều nỗ lực. Đến thời điểm 31/10/2020 đã hoàn thành 103% chỉ tiêu lợi nhuận, hoàn thành 129% chỉ tiêu NFX (ngoại hối), hoàn thành 93% chỉ tiêu huy động.

Trong những ngày cuối năm, Phú Mỹ Hưng tập trung vào công tác quản trị nợ quá hạn, đẩy mạnh thực hiện các chỉ tiêu thu phí dịch vụ và bảo hiểm nhằm tối đa hóa hiệu quả

kinh doanh, hướng tới hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng xây dựng chương trình thi đua nội bộ về bảo hiểm, tạo động lực thúc đẩy bán.

Tuy nhiên, Phú Mỹ Hưng cũng đang đối diện nhiều thách thức. Đội ngũ nhân sự tương đối trẻ, nhiệt huyết, nhưng do mới gia nhập hệ thống SeABank trong thời gian ngắn nên gặp khó khăn nhất định về am hiểu quy trình/quy định, am hiểu văn hóa và khẩu vị rủi ro trong kinh doanh. Cá nhân tôi tin tưởng những khó khăn này chỉ là bước đầu vì các bạn khi vào SeABank luôn nhận được sự quan tâm của Ban lãnh đạo và được đào tạo đầy đủ về quy trình/quy định/sản phẩm dịch vụ cũng như văn hóa của tổ chức.

Sang năm 2021, SeABank Phú Mỹ Hưng sẽ tập trung mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng quy mô về dư nợ và huy động cũng như ngoại bảng. Do đó, CN rất mong muốn được Ban lãnh đạo quan tâm nâng cấp cơ sở vật chất và tạo điều kiện tuyển dụng đủ định biên nhân sự để có thể phục vụ khách hàng được tốt nhất, đưa CN vào hoạt động ổn định.

Anh Lê Trung Mỹ

GD CN SeABank Nha Trang



Năm 2020 là một năm thực sự thách thức với hệ thống nói chung và với SeABank Nha Trang nói riêng do ảnh hưởng của dịch Covid-19. Với đặc thù kinh tế phụ thuộc

trực tiếp và gián tiếp từ lĩnh vực du lịch, dịch vụ chiếm trên 70% hoạt động kinh tế, nên khi dịch bệnh xảy ra, hoạt động kinh doanh của CN bị ảnh hưởng khá lớn từ yếu tố thị trường.

Tuy nhiên, với định hướng rõ ràng, quyết tâm và chính sách của Ban lãnh đạo Ngân hàng, khu vực, các Khối/Phòng/Ban HO, toàn bộ CBNV SeABank Nha Trang thể hiện tinh thần quyết tâm rất cao “trong nguy chắc chắn có cơ” như tinh thần Madame đã nói: “Biển không có sóng, không có thuyền to”. Đây là cơ hội để CN sàng lọc KH, lĩnh vực kinh doanh, phát triển các hoạt động kinh doanh trên nền tảng công nghệ (e-Banking), thúc đẩy các hoạt động bảo vệ khách hàng (bảo hiểm nhân thọ), tăng cường quản trị rủi ro (quản trị nợ)...

Với những cơ hội và thách thức như vậy, CN định hướng tập trung vào “hiệu quả” và giao dịch số. Đến nay, Nha Trang đã cơ bản bám sát mục tiêu này. Về Bảo hiểm, các điểm giao dịch tại cụm CN đều đạt bình quân trên 80% chỉ tiêu, trong đó 2 điểm giao dịch lớn nhất là SeABank Cam Ranh và CN đạt trên 100%; Cơ cấu thu từ mảng DVKH chiếm từ 30 - 40% tổng thu BHNT. CN tự tin phát sinh các hợp đồng lớn từ 100 - 700 triệu đồng; Về e-Banking, các điểm đều đạt và vượt chỉ tiêu; Chỉ tiêu lợi nhuận các điểm đều đạt và vượt từ 105 - 156% kế hoạch và mục tiêu đạt 120% kế hoạch năm.

Song, CN còn nhiều thách thức cần bám sát và thúc đẩy trong thời gian tới để cải thiện chỉ số kinh doanh năm 2020 và tạo tiền đề phát triển cho năm 2021.

Tần trưởng dư nợ: CN xác định nguồn thu từ tín dụng vẫn là nguồn thu lớn nhất của ngân hàng. Kể từ tháng 10 cùng với các chính sách thúc đẩy tăng trưởng từ hệ thống, Nha Trang đã ra quân bằng các chương trình marketing địa bàn, thúc đẩy làm việc lại với các đối tác ô tô, BĐS; Mở rộng cho vay sản phẩm SeAWomen với mảng KHCN và thâm nhập mạnh ngành vật liệu xây dựng và điện mặt trời ở phân khúc KHDN.

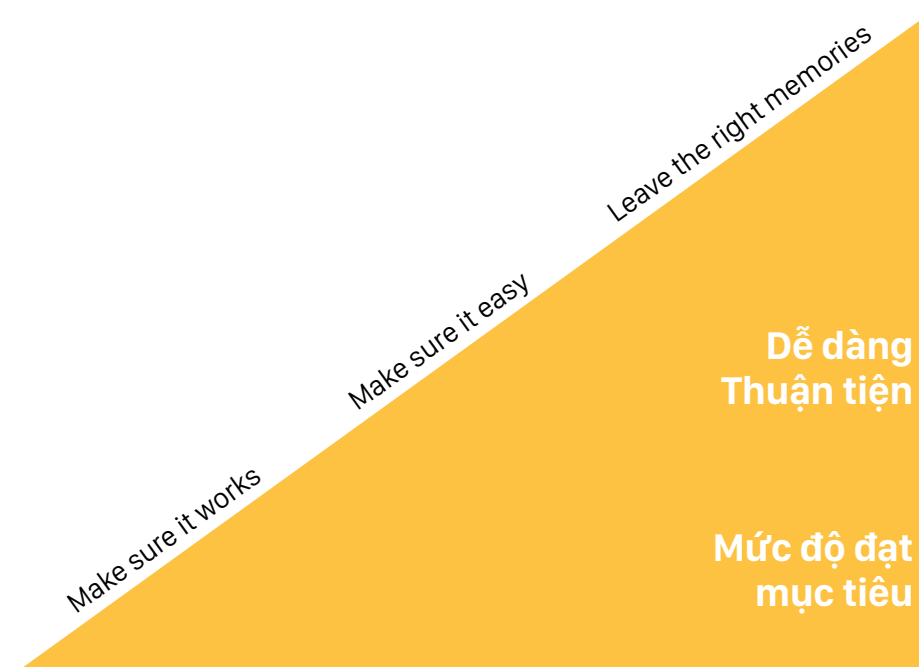
Doanh thu phí: Đây là chỉ tiêu Nha Trang đạt kết quả khá tốt trong năm qua và là chỉ tiêu cần đẩy mạnh của hệ thống. Tuy nhiên, doanh thu phụ thuộc khá nhiều vào hoạt động dịch vụ (POS, ATM khách quốc tế, thanh toán), nhưng các hoạt động này năm 2020 bị ảnh hưởng từ dịch bệnh dẫn tới doanh thu phí của CN đạt trung bình gần 80% phân khúc KHCN và 60% phân khúc KHDN. CN đề ra mục tiêu tối thiểu mảng KHCN đạt trên 85% và KHDN trên 70%. Các tháng cuối năm ngoài các khoản phí truyền thống, CN đẩy mạnh từ tài khoản số đẹp, các nguồn thu từ Bảo lãnh của phân khúc KHDN dịp cuối năm.

Tôi tin rằng, với sự quyết tâm đồng lòng của tập thể SeABanker Nha Trang, chi nhánh sẽ có những bứt phá trong năm 2021 sắp tới.

Bạn đã sẵn sàng để thay đổi?

Bạn có biết, trải nghiệm KH có bao nhiêu mức độ? Và trải nghiệm KH SeABank hiện tại đang ở mức nào? Hãy cùng chào đón dự án Hành trình trải nghiệm KH cá nhân với nhiều bất ngờ thú vị.

 **Đỗ Thị Hải Chi**
Khối KHCN



Khách hàng



Cảm xúc

Các tương tác với Ngân hàng mang lại cảm xúc gì cho khách hàng



Nỗ lực

KH thực hiện việc đó với Ngân hàng có dễ dàng, thuận tiện không



Thành công

KH có đạt được việc họ muốn làm không

Dù bất cứ ngành nào, KH sẽ đánh giá trải nghiệm bạn mang lại cho họ dựa trên ba yếu tố:

Một là, họ có đạt được việc họ muốn làm không: nghĩa là doanh nghiệp giúp họ đạt được mục tiêu. Ví dụ: KH muốn đăng ký Internet banking để sử dụng, rõ ràng tất cả Ngân hàng hiện nay đều có dịch vụ này và đáp ứng được KH. Đây là cấp độ cơ bản nên hầu hết các ngân hàng sẽ phải đạt được.

Hai là, họ thực hiện việc đó có dễ dàng, thuận tiện không: nghĩa là khi đến với bạn, mục tiêu của họ có được hoàn

thành một cách thuận tiện, nhanh và dễ dàng không, hay nhiều khê, lằng nhằng và rắc rối. Cũng là ví dụ về đăng ký Internet banking ở trên: thủ tục, quy trình, dịch vụ hỗ trợ... của chúng ta có dễ dàng hay rắc rối?

Ba là, các tương tác với chúng ta mang lại cảm xúc gì cho họ: nghĩa là họ có cảm thấy vui, được tôn trọng, được quan tâm, được thấu hiểu hay ôm cục tức to ùng sau khi làm việc với chúng ta?

Qua khảo sát lắng nghe ý kiến KH, mức độ trải nghiệm KH mà chúng ta - Ngân hàng SeABank mang đến cho KH chỉ

đang ở cấp độ 1 (đạt mục tiêu) cho đến mức 2 (dễ dàng thuận tiện) tùy từng lĩnh vực.

Nhưng liệu ở mức độ đó đã đủ để chúng ta cạnh tranh mạnh mẽ trong thị trường? Liệu chúng ta có đủ cơ sở để tự tin phát triển trong tương lai?

Câu trả lời tất yếu là chưa. Chẳng nào chúng ta chưa đưa trải nghiệm KH tại SeABank đạt đến mức cao nhất, chẳng đó chúng ta còn tiếp tục xoay sở với câu chuyện rời bỏ của KH, với việc bù đắp chi phí đã bỏ ra khi mang KH mới về, với việc tranh giành thị phần vốn đang là diễn hình của câu nói “người khôn của khó”. Và đó cũng là ý nghĩa của chiến lược “Lấy khách hàng làm trọng tâm” mà Ban lãnh đạo Ngân hàng đã đưa ra trong giai đoạn 2020- 2025.

Trong bối cảnh nâng cao trải nghiệm KH là yếu tố cần kíp hơn bao giờ hết, Dự án Hành trình trải nghiệm KH được thành lập với vai trò là đầu tàu dẫn dắt sự chuyển mình của toàn hàng nhằm hướng tới mục tiêu mang đến trải nghiệm “hơn cả yêu” cho tất cả KH của SeABank.

Đặc biệt, giai đoạn 1 - giai đoạn pilot của dự án sẽ triển khai từ tháng 11/2020 đến tháng 6/2021 với sự tham gia của chuyên gia tư vấn trải nghiệm KH hàng đầu khu vực với mong muốn mang lại tư duy - cách thức quản trị trải nghiệm chuẩn mực quốc tế cho toàn hệ thống thông qua việc đạt được 4 mục tiêu:

- Xác định đúng vấn đề: Đây là “nỗi đau” của KH khi trải nghiệm sản phẩm dịch vụ của chúng ta? Chúng ta đang gặp vấn đề gì?...

- Xác định đúng chiến lược: Chúng ta có gì? Cơ hội của chúng ta là gì? Chúng ta chọn chiến lược gì?...

- Xác định hành trình tương lai cho KH: Chúng ta mong muốn đem hành trình trải nghiệm như thế nào đến cho KH?...

- Văn hóa doanh nghiệp: Tất cả chúng ta đã hiểu đúng và đã thực sự sẵn sàng nâng cao trải nghiệm KH?...

Để đạt được 04 mục tiêu trên, giai đoạn 1 của dự án sẽ trải qua 04 giai đoạn nhỏ sau:

CÁC BƯỚC CỦA DỰ ÁN	MỤC TIÊU
Xác định tầm nhìn, mục tiêu và phạm vi	• Lập bản kế hoạch triển khai dự án và lãnh đạo SeABank phê duyệt. • Trang bị kiến thức về trải nghiệm KH, văn hóa lấy KH làm trung tâm, hiểu mục tiêu và định hướng về trải nghiệm KH cho nhóm dự án.
Phân tích và đánh giá hiện trạng trải nghiệm KH và công tác quản trị trải nghiệm KH	• Chân dung của 2- 3 đối tượng KH chính. • Hành trình trải nghiệm KH (2- 3 chân dung/hành trình). • Tìm ra được lỗ hổng trải nghiệm của SeABank, chân dung KH, hành trình hiện tại.
Phát triển hành trình mục tiêu	• Đưa ra một thiết kế trải nghiệm theo mục tiêu trên toàn hành trình KH, xây dựng hành trình KH tương lai (2-3 chân dung KH/hành trình). • Danh sách các sáng kiến (ngắn hạn và dài hạn). • Kế hoạch hành động với các sáng kiến ngắn hạn được khuyến nghị.
Xây dựng chiến lược trải nghiệm KH	Xác định chiến lược trải nghiệm phù hợp và tạo khác biệt trong cạnh tranh.
Kế hoạch hành động và chương trình đào tạo	Kế hoạch hành động đầy đủ, nội dung tài liệu truyền thông đào tạo để hiểu, dễ áp dụng.
Triển khai cải tiến và đánh giá	Hiểu được việc thực hiện các chương trình sẽ diễn ra như thế nào. Đo lường hiệu quả của một số sáng kiến có tác động nhanh trong thời gian dưới 6 tuần, rút ra bài học và điều chỉnh cải tiến cần thiết để tiếp tục hành trình.

Với sự cố vấn của chuyên gia và đặc biệt là sự chung sức đồng lòng của tất cả các khối, phòng ban và ĐVKD, hy vọng rằng dự án Hành trình trải nghiệm KHCN sẽ đưa trải nghiệm KH tại SeABank lên một tầng cao mới - chạm đến cảm xúc KH.

giảm thời gian chờ đợi, yên tâm khi gửi tiết kiệm, chuyển tiền, thanh toán các sản phẩm dịch vụ tại SeABank, vì KH được sử dụng dịch vụ xác thực nhiều lớp qua khuôn mặt, vân tay, hay chữ ký theo sở thích, nhu cầu thị hiếu của chính KH. Hiện thực hóa những yêu cầu này, Khối CN&NHS đang phối hợp các đơn vị Khối vận hành, Khối KHCN triển khai dự án Tự động hóa Quy trình giao dịch tại Quầy nhằm gia tăng Trải nghiệm KH - SeATeller.

Đặc biệt trong năm 2021, Hệ thống Core AI sẽ là công cụ đắc lực hỗ trợ các đơn vị vận hành kiểm soát sau chứng từ, kiểm soát giải ngân, soạn thảo tín dụng. Đây là dự án được nhiều kỳ vọng nhằm tiết kiệm thời gian, chi phí, nguồn lực trong công tác kiểm tra, giám sát, tối ưu chi phí vận hành tại SeABank.

Ngoài các dự án đang triển khai trên, Khối CN&NHS còn rất nhiều những dự án khác đang và sẽ triển khai trong thời gian tới nhằm nâng cao trải nghiệm người dùng, tự động hóa quy trình, giảm thiểu giấy tờ và khắc phục lừa đảo...

Chúng tôi, những SeABanker Khối CN&NHS luôn tâm niệm các đơn vị kinh doanh là “khách hàng” của mình. Chúng tôi luôn sẵn sàng tạo ra những công cụ thực tế, hữu dụng và đem lại nhiều hơn nữa các giá trị mà “khách hàng” cần với một công nghệ mới nhất, chi phí tối ưu nhất. Chung một nỗ lực, cùng một quyết tâm để SeABank là một ngân hàng thông minh với một hệ sinh thái mạnh mẽ và làm hài lòng KH tại Việt Nam.

Hoàn thành Dự án Xây dựng hệ thống lõi công nghệ số SeABank Core AI

Sau những nỗ lực không ngừng, Hệ thống Core AI của SeABank đã chính thức lên hệ thống LIVE, mở đường công nghệ mới nhất tại SeABank cho dịch vụ xác thực KH qua công nghệ sinh trắc học khuôn mặt và nhiều ứng dụng hiện đại khác.

Đại Thị Hương
Khối CN&NHS

Được sự quan tâm của Ban lãnh đạo Ngân hàng SeABank, đặc biệt là Tổng Giám đốc - Ms. Lê Thu Thủy, Khối Công nghệ & Ngân hàng số (CN&NHS) được Ban lãnh đạo đầu tư rất mạnh mẽ để xây dựng hệ thống công nghệ số thông minh, nhằm cung cấp nhiều công cụ, dịch vụ vượt trội phục vụ nhu cầu kinh doanh và hướng tới mục tiêu SeABank trở thành một trong các ngân hàng tiên phong dẫn đầu trong lĩnh vực Công nghệ, và hình thành Ngân hàng thông minh với một hệ sinh thái mạnh mẽ, làm hài lòng KH tại Việt Nam.

Một trong những đầu tư hết sức quan trọng và đặc biệt trong năm 2020, phải kể đến Dự án Core AI SeABank. Dự án bắt đầu lên ý tưởng tìm hiểu phân tích yêu cầu từ tháng 01/2020, sau quá trình 9 tháng vừa nghiên cứu, vừa triển khai, hệ thống Core AI đã chính thức lên hệ thống LIVE phiên bản đầu tiên ngày 6/9/2020. Phiên bản tiếp theo được nâng cấp và cập nhật vào ngày 15/10/2020.

Dự án được triển khai nhằm mở đường công nghệ mới nhất tại SeABank cho dịch vụ xác thực KH qua công nghệ

sinh trắc học khuôn mặt, vân tay (Biometrics), nhận diện ký tự quang học hay trích xuất các loại giấy tờ từ phi cấu trúc sang có cấu trúc (Optical Character Recognition - OCR). Đặc biệt hơn công nghệ này đã được Khối CN NHS làm chủ và có thể tối ưu theo nhu cầu sử dụng của các đơn vị kinh doanh và hoàn toàn kiểm soát hệ thống tại SeABank.

Dự án hoàn thiện là tiền đề cho các ứng dụng lớp ngoài (lớp front end) tích hợp vào. Nhiều ứng dụng của Core AI đã, đang, sẽ được tích hợp rộng rãi tại SeABank.

Trong năm 2020, Dự án Xây dựng hệ thống SeAMobile dành cho KHCN (dự án Nextgen) đã tích hợp với hệ thống Core AI, hỗ trợ eKYC KH khi đăng ký tài khoản của SeABank tại ứng dụng SeAMobile. Với tính năng và tiện ích mới trên SeAMobile sẽ mang lại cho KH những trải nghiệm thuận tiện và ưu việt nhất khi trải nghiệm dịch vụ của SeABank.

Dự kiến năm 2021, hệ thống Core AI sẽ là công cụ đắc lực hỗ trợ các bạn giao dịch viên trong việc xác thực KH khi giao dịch tại quầy. Theo tiến trình thực hiện, tính năng này sẽ được thực hiện thí điểm tại một chi nhánh của SeABank để khảo sát trải nghiệm KH. Sau đó sẽ có kế hoạch ứng dụng trên toàn hàng nhằm mang đến cơ hội trải nghiệm dịch vụ ngân hàng thông minh, hiện đại, KH được nhiều lợi ích khi sử dụng dịch vụ SeABank như:

Ở SeABank là thế!

Bùi Minh Giáp
PGD PT SeABank Đồng Nai

Người xưa đã có câu
Khách hàng là thượng đế
Kinh doanh thương nó thế
Phải đặt khách lên đầu.

Ở SeABank đủ lâu
Tôi đã nghe và thấy
Một tình yêu bùng cháy
Luôn dành cho Khách hàng.

Tình yêu dịch vụ vàng
Luôn Tận tâm - Đổi mới
Dù bạn từ đâu tới
Là Khách - Hơn cả yêu!



Khối Pháp chế và Tuân thủ: Về đích an toàn - Hơn cả yêu

Chúng ta đang bước vào những ngày nước rút để về đích cho hoạt động kinh doanh năm 2020. Hãy cùng nâng cao tinh thần Nhiệt huyết - Tuân thủ - Trách nhiệm để xây dựng văn hoá tuân thủ, môi trường kiểm soát toàn diện tại SeABank.

 **Hoàng Ngọc Lan**
Khối PC&TT

Trong năm 2020, với vai trò ở tuyến bảo vệ thứ 2 của SeABank và nhận trọng trách Ban Tổng Giám đốc giao phó, Khối PC&TT đã triển khai xây dựng đồng bộ các văn bản tuân thủ, các chương trình kiểm tra tuân thủ toàn diện, cơ chế giám sát tuân thủ từ xa nhằm rà soát, phát hiện sớm các sai sót giúp các ĐVKD, Khối Phòng Ban Hội sở kịp thời khắc phục và ngăn ngừa rủi ro. Đặc biệt là việc đưa các chương trình đào tạo tuân thủ, đạo đức nghề nghiệp vào các khoá học trọng điểm như SeAManager, SeAStart đã thể hiện vai trò rất lớn của tuân thủ trong hoạt động kinh doanh hiệu quả.

Bên cạnh đó, việc thay đổi cơ cấu tổ chức của Khối PC&TT trong năm nay cũng là yếu tố giúp nâng cao chất lượng hỗ trợ, giảm thời gian xử lý hồ sơ và triển khai nhiều chương trình tuân thủ trọng điểm.

Về mảng Pháp chế

Mảng Pháp chế - Khối PC&TT mong rằng với các tư vấn

pháp lý kịp thời sẽ giúp các ĐVKD, các Khối kinh doanh Hội sở ký kết và có các giao dịch an toàn, đảm bảo tính pháp lý, quyền và lợi ích hợp pháp cho SeABank

Việc phân luồng hỗ trợ các phân khúc đã chuyên biệt hoá và giảm thời gian xử lý; chuyên môn hoá việc tư vấn, thẩm định ngày càng được nâng cao.

Với các bản tin pháp lý cập nhật văn bản mới, các tình huống pháp lý hữu ích giúp bạn đọc kịp thời cập nhật các chính sách pháp lý, các văn bản pháp luật để có những điều chỉnh kịp thời về chính sách, tác nghiệp với KH.

Về tuân thủ AML và FATCA

Trong năm 2020, Khối PC&TT đã ban hành các bản tin về chống tài trợ khủng bố, phòng chống rửa tiền và các bài e-Learning giúp các ĐVKD nâng cao tinh thần cảnh giác, ý thức tuân thủ trong công tác phòng chống rửa tiền, chống tài trợ khủng bố.

Quy định phòng chống rửa tiền được ban hành trong tháng 6/2020 đã cập nhật các nội dung sửa đổi theo quy định pháp luật về phòng chống rửa tiền, quy định đầy đủ, cụ thể và phù hợp với quy định pháp luật, những điểm chính trong quy định giúp chúng ta nắm được:

- Các biện pháp phòng ngừa, phát hiện, ngăn chặn, xử lý các giao dịch tại SeABank của tổ chức, cá nhân nhằm mục đích rửa tiền, tài trợ khủng bố hoặc trốn, tránh các chương trình cấm vận, trừng phạt kinh tế thương mại;

- Quy định các hành vi bị cấm theo pháp luật Phòng chống rửa tiền, các biện pháp nhận biết KH; Thông tin nhận biết KH (Thông tin nhận dạng KH; Thông tin về chủ sở hữu hưởng lợi; Biện pháp xác minh thông tin nhận biết KH; Phân loại KH theo mức độ rủi ro;

Đồng thời, SeABank từng bước thiết lập hiệu quả các chốt kiểm soát theo mô hình 3 tuyến bảo vệ để kiểm soát tuân thủ phòng, chống rửa tiền.

Đối với mảng Tuân thủ

Khối PC&TT thực hiện đồng bộ các công cụ nhằm kiểm soát tuân thủ thông qua kiểm tra toàn diện các ĐVKD, Đơn vị Hội sở, Công ty con, kết hợp với đào tạo, truyền thông sâu rộng.

Song song với các chương trình kiểm tra, giám sát, Khối PC&TT đã xây dựng bộ KPI tuân thủ nhằm đánh giá tuân thủ toàn diện tại các ĐVKD; bên cạnh đó quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ được ban hành cũng giúp SeABank đáp ứng được các yêu cầu về hệ thống kiểm soát nội bộ theo Thông tư 13/2018; Hướng dẫn xác định lỗi tuân thủ nghiệp vụ cũng là một căn cứ, cơ sở để các đơn vị có chức năng kiểm tra, giám sát và các ĐVKD biết được đâu là các hành vi sai phạm, mức độ sai phạm để quản trị sâu rộng trong toàn bộ các nghiệp vụ phát sinh hàng ngày.

Trước tình hình các rủi ro về tuân thủ trong văn thư và quản lý con dấu vẫn xảy ra, Group quanlycondau của SeABank đã được hình thành và là nơi để các cán bộ giao lưu và nhận được các thông điệp, hướng dẫn kịp thời nhằm nâng cao tính tuân thủ. Bài giảng e-Learning về văn thư và quản lý con dấu giúp các ĐVKD nắm vững quy định và không để xảy ra các vụ việc đáng tiếc liên quan tới đóng dấu khống chứng từ, hợp đồng, cam kết bảo lãnh.

Các cuộc họp “Nâng cao chất lượng tín dụng” được PTGD PT Khối PC&TT chủ trì đã hình thành nền diễn đàn quan trọng để các ĐVKD, khu vực nắm được từ tổng quan tới chi tiết Danh mục tuân thủ. Chuỗi các chương trình họp đã nhận được sự hưởng ứng tích cực từ các Khối Ban tổ chức (Khối Xử lý nợ, Khối PC&TT, Khối QTRR), các Khối Hội sở (Khối Vận hành, Khối Phê duyệt, Khối KHCN, KHDN) ghi nhận các khó khăn, vướng mắc

và cùng tháo gỡ để giúp các ĐVKD đẩy mạnh hoạt động bán an toàn, hiệu quả.

Hotline baocaosaipham@seabank.com với cam kết bảo mật thông tin cung cấp đã nhận được nhiều phản ánh kịp thời giúp ngăn chặn các vụ việc sai phạm và đã có ĐVKD được điểm thưởng tuân thủ do báo cáo kịp thời vụ việc vi phạm, giúp ngăn chặn rủi ro, tổn thất cho SeABank. Khối PC&TT mong rằng sẽ tiếp tục nhận được các tin báo hữu ích về các vụ việc, dấu hiệu sai phạm và cả các tấm gương tuân thủ để có cơ chế khen thưởng kịp thời.

Hành trình tuân thủ SeABank, Hơn cả yêu

SeABanker luôn tâm niệm “Tuân thủ - hơn cả yêu”
Luôn cháy bỏng nhiệt huyết, cùng trách nhiệm mỗi ngày
Tuân thủ trong hành động, không chỉ khẩu hiệu hay
Mỗi người là một chốt, xây văn hoá toàn hàng

Hãy tìm hiểu ngay nhé, cẩm nang tuân thủ hay
Tuân thủ nghiệp vụ quây và nghiệp vụ tín dụng
Bí kíp quản trị hay - Click ngay “e-Learning”
và Bản tin tuân thủ

(Với SP KHCN)

Sản phẩm thẻ ưu việt Elite - BRG tới SeAGolf hội viên
KYC kỹ càng và bảo quản pin thẻ, giao tận tay khách nhé
SeAWoman đồng hành,
Tài trợ Hội phụ nữ đẩy lùi tín dụng đen
Hợp tác VnPost khai thác tập khách hay
SeACar đến SeAPro tuân thủ trong thẩm định
Thêm đối chiếu hồ sơ và kiểm soát mục đích
Kẻ gian nào có cửa

(Với SP KHDN)

Năng phát triển đa ngành, thêm địa bàn ưu tiên
Data hỗ trợ bán và “tê-lê-sale” chốt deal
Ngành vật liệu xây dựng, bất động sản dự án
Tuân thủ phát triển mới hay Reactive KH

Đẩy phi tín dụng giúp tăng thu phí lại chẳng rủi ro
Đẩy thuyền vàng e-Bank cùng đánh nhanh thắng lớn
Bancas những mùa yêu, Tài khoản đẹp tỷ phú
Cùng chung tay về đích, rực rỡ hơn cả yêu!

Tăng tốc để vượt đích

Việt Dũng
Khối KHCN

Những ngày cuối năm vẫn như bao ngày khác, vẫn đủ 24 giờ, nhưng dường như có chút gì đó dềnh dang, níu kéo.

Những ngày cuối năm, mỗi ngày dường như chúng ta đều sợ thời gian trôi nhanh, có cái gì đó nuối tiếc nhưng có cái gì đó như hồi thúc, chẳng thể hiểu được.

Dù lặng lẽ hay ồn ào thì những tháng cuối năm cũng đã đến, với đủ đầy những dư vị và sắc màu của công việc... vui có, buồn có, thành công có, chưa thành công cũng có, hi vọng đang được mở ra.

Vượt qua những khó khăn thật sự lớn trong năm nay với 2 đợt bùng phát Covid hay những cơn bão đổ bộ vào khúc ruột Miền Trung làm ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của SeABank, nhưng không vì thế mà những con người SeABank nản lòng mà còn làm tăng thêm lên tinh thần vượt khó, đặc biệt là những ngày cuối năm.

Những ngày cuối năm ở Khối KHCN

Là những cuộc họp để nhằm thúc đẩy bán để kịp đóng GAP về đích.

Là bữa ăn nhanh với chiếc bánh mì ăn tạm để dành thời gian trao đổi công việc giữa các đồng nghiệp cùng hoàn thành mục tiêu chung.

Là những chương trình thúc đẩy bán nhằm tạo thêm động lực cho ĐVKD.

Là tham gia tổ chức các sự kiện để quảng bá hình ảnh SeABank và tìm kiếm thêm khách hàng mới.

Là những chuyến tới thăm các ĐVKD để tri ân những đóng góp tuyệt vời trong năm qua.



Là những chuyến bay/chuyến xe đi sớm tới những ĐVKD tại các Khu vực để truyền lửa sức sôi nổi đầy mạnh mẽ tinh thần bán.

Những ngày cuối năm ở các ĐVKD

Đóng GAP có lẽ là từ khóa hot nhất bây giờ.

Là những tư vấn về các sản phẩm truyền thống như huy động, cho vay đến khách hàng

Là việc đẩy mạnh doanh thu phí từ Bảo hiểm nhân thọ, sản phẩm đầu tư, tài khoản số đẹp

Là những vất vả của những ngày nghỉ lên các sân BRG Golf tìm kiếm các khách hàng ưu tiên tiềm năng cũng tư vấn sản phẩm thẻ tín dụng BRG Member Golf.

Là những vất vả đi sớm về khuya nhằm phục vụ khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ

Một năm qua đúng là thử thách lớn đối với ngành ngân hàng nói chung và SeABank nói riêng, song hành với những nỗ lực của các SeABanker, Ngân hàng cũng đã và đang có những sự đầu tư nhất định vào công nghệ cũng như sản phẩm, dịch vụ luôn có sự đổi mới. Với tinh thần "Nhiệt huyết - Tuân thủ - Trách nhiệm", hy vọng các SeABanker ở bất kỳ đơn vị nào cũng sẽ góp phần giúp SeABank hoàn thành mục tiêu 2020.

SeABank Quảng Ngãi những ngày tăng tốc

Phạm Thị Diễm Ảnh
SeABank Quảng Ngãi

Những ngày cuối năm 2020 năm đầu tiên của một thập kỷ mới đang đến gần. Trải qua những ngày tháng đầy biến động, ngành kinh tế tài chính chỉ mới phục hồi và tái vận hành hậu Covid 19. Thời điểm cuối năm này cũng chính là khoảng thời gian tất bật sôi động bậc nhất, tất cả các ngân hàng trong và ngoài nước đều đang đẩy mạnh hoạt động, hướng đến tổng kết cuối năm 2020

Đến với SeABank Quảng Ngãi tọa lạc ngay cung đường Phan Chu Trinh trung tâm TP Quảng Ngãi những ngày cuối năm, có lẽ bạn sẽ cảm nhận rõ hơn không khí thi đua làm việc sôi động, khẩn trương ở tất cả các quầy giao dịch nơi đây.

Những bàn tay thoăn thoắt của các giao dịch viên đang hạch toán, những tiếng tư vấn tôm rả, tiếng máy đếm tiền xoành xoạch tạo nên một khung cảnh nhộn nhịp tại quầy dịch vụ. Không khí tất bật, nhịp làm việc hối hả, bởi sau những lần kinh tế bị trì hoãn vì đại dịch Covid 19, vì những cơn bão "ghé thăm", giờ đây người dân và các doanh nghiệp tái khởi động, phát triển hoạt động kinh doanh vốn có của mình. Dù bận rộn với hàng ngàn công việc chồng chất, điều làm tất cả khách hàng ấn tượng khi đến giao dịch tại SeABank Quảng Ngãi chính là thái độ làm việc thân thiện, gần gũi, phục vụ hết sức chu đáo.

Những ngày cuối năm, mặc dù lượng khách hàng rất đông, công việc vô cùng nhiều, thế nhưng những nhân viên ở đây vẫn giữ nguyên tác phong làm việc chuẩn chỉnh, hăng say theo kế hoạch đã được vạch ra sẵn, chia nhau đi gọi điện, đi phát tờ rơi, thực hiện Roadshow để tiếp thị các sản phẩm với mong muốn hoàn thành cao nhất chỉ tiêu được giao.

"Có bận rộn mới tìm được hạnh phúc". Hối hả là thế, nhưng dường như mọi người ở đây, ai ai cũng đều hân hoan, đầy cao tinh thần cố gắng hoàn thành thật tốt nhiệm vụ của mình với tâm trạng thoải mái, hồ hởi. Tôi nghĩ, có được điều này cũng nhờ sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của Ban Giám đốc, tạo động lực, là sự động viên thôi thúc mọi người và cả tôi hoàn thành công việc của mình.

Qua đó, tôi cũng cảm nhận được rằng, trong ngành tài chính ngân hàng vốn được xem là "cạnh tranh máu lửa" này vẫn thấp thoáng tình đồng nghiệp tương thân tương ái mà ở SeABank nói chung và ở Quảng Ngãi nói riêng đều có được.

Một mùa xuân nữa lại sắp cận kề, trên toàn hàng đều tất bật và hối hả cho những công việc ngày cuối năm. Chúng ta cùng nỗ lực và hi vọng sẽ cán đích 2020 thành công.



Rất đông KH đến giao dịch tại SeABank Quảng Ngãi những ngày cuối năm

Những “người thầy” nội bộ

Năm 2020 - cột mốc đánh dấu tuổi 26 của SeABank đồng thời cũng là năm mở ra một thập kỷ mới, hứa hẹn về những bước tiến vượt bậc để SeABank vươn lên một tầm cao mới. Với tinh thần “Unstoppable - Trách nhiệm là vinh quang”, Học viện SeABank (HVSB) luôn cảm thấy tự hào vì được mang trong mình trọng trách kết nối những chiến lược của ngân hàng đến toàn thể đơn vị và các CBNV.

 **Vũ Thị Thu Hiền**
HVSB



SeAManagers - đội ngũ giảng viên nội bộ quan trọng của HVSB

Tại SeABank, công tác phát triển đội ngũ giảng viên nội bộ luôn được quan tâm, chú trọng về cả số lượng và chất lượng. Năm 2020, đội ngũ giảng viên nội bộ đã tăng thêm 62 người, nâng tổng số giảng viên nội bộ trên toàn hệ thống lên tới 250 người, tăng 137,5% so với năm 2017. Với tỷ lệ tham gia đào tạo của giảng viên nội bộ là 75%, SeABank đã và đang phát huy tối đa nguồn lực trí tuệ và kinh nghiệm từ các nhân sự giỏi cũng như tăng cường sự tương tác, gắn kết giữa các đơn vị trên toàn hệ thống.

Các giảng viên nội bộ không chỉ đảm bảo hoàn thành công việc chuyên môn hàng ngày của mình mà họ còn luôn dành thời gian để tham gia các hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Kiến thức mà các anh/chị mang đến cho học viên không đơn thuần chỉ lý thuyết mà còn là những bài học kinh nghiệm quý báu được đúc kết ra từ quá trình làm việc và cống hiến của chính họ. Và hơn hết, với sự nhiệt huyết, tinh thần gắn kết tập thể, các giảng

viên chắc chắn sẽ luôn là những người truyền lửa tuyệt vời nhất đến các CBNV.

Nhân ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11, hãy cùng SeANews phác thảo chân dung người Giảng viên nội bộ SeABank.

Định hướng, đồng hành cùng với hoạt động đào tạo tại SeABank

“Chiều nay chị có cuộc họp Ngân sách với các đơn vị”; “Sáng mai anh hẹn với đối tác... nhưng anh đã đổi lịch và anh vẫn tham gia chia sẻ tại HVSB nhé!”.

Vậy đó, lịch làm việc dày đặc, kín mít, nhưng các quản lý cấp cao vẫn nhiệt tình tham gia các hoạt động đào tạo. Trao đổi với chúng tôi sau buổi chấm thi tốt nghiệp SeAManagers căng thẳng, chị Nguyễn Thị Thu Hương - Phó Tổng Giám đốc tươi cười bảo “Dù có bận thế nào, chị

vẫn dành thời gian cho hoạt động đào tạo tại SeABank”, bởi chị còn nhiều trăn trở trước những kế hoạch kinh doanh mà học viên bảo vệ, chị góp ý từng chi tiết rất nhỏ: Giải pháp nào cho hoạt động doanh thu phí cần tăng lên; Bài toán nào cho việc tiết kiệm chi phí? Làm thế nào để đóng GAP chỉ tiêu... Chị Hương là thế! Bạn thì vẫn rất bận nhưng chị luôn đồng hành cùng HVSB trong rất nhiều các hoạt động đào tạo từ khách mời chia sẻ, chấm thi cuối khóa, lễ tốt nghiệp, định hướng và chỉ đạo trực tiếp các khóa học về mảng tài chính kế hoạch.



Những gương mặt Giảng viên nội bộ quen thuộc của HVSB

Tại SeABank, hình ảnh những lãnh đạo cấp cao tham gia giảng dạy/chia sẻ/định hướng tại các chương trình đào tạo đã không còn xa lạ. Tháng 10/2020, học viên chương trình SeAFactors & SeAManagers rất vinh dự được đón Tổng Giám đốc - Ms. Lê Thu Thủy và nhiều thành viên Ban Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Hội sở, Giám đốc các Khu vực đến dự và tham gia các hoạt động khơi nguồn tư duy và kết nối cảm xúc. Các học viên rất ấn tượng về phần chia sẻ của Ms. Lê Thu Thủy về công việc, cuộc sống, phát triển cá nhân và cách nuôi dưỡng phát triển tình yêu với SeABank. Đặc biệt hơn nữa, chương trình SeAFactors còn có sự tham gia dẫn dắt trực tiếp của Coach Leader - Ms. Lê Thu Thủy. Điều này càng khẳng định sự quan tâm định hướng điều hành của Ban lãnh đạo ngân hàng dành cho hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại SeABank.

Nhiệt tình, tâm huyết, sẵn sàng

Để làm phong phú bài giảng của mình, các giảng viên luôn chần chu nội dung và tìm kiếm nhiều ví dụ minh họa, câu chuyện thành công thực tế cũng như các phương pháp truyền đạt khác nhau để tạo sự hứng thú cho người nghe. Và bí quyết then chốt là sự chuẩn bị, trước mỗi khóa học, các giảng viên đều tự giảng thử, tự ghi hình và tự điều chỉnh. “Bản thân tôi đã tham gia giảng dạy nhiều khóa

học tại SeABank nhưng mỗi khi nhận được lời mời giảng dạy, tôi đều chuẩn bị bài giảng kỹ lưỡng, bởi tôi tâm niệm rằng làm việc gì cũng cần có sự chuẩn bị và công tác đào tạo cũng vậy”. Giảng viên Lê Thị Hồng Nhung, Giám đốc Quản lý chiến dịch và kênh bán, Khối KHDN tâm sự.

Việc xây dựng nội dung bài giảng rõ ràng, chia sẻ mục tiêu và kế hoạch triển khai bài với timeline mạch lạc cho người học, đảm bảo học viên tham dự đủ giờ, đồng thời vẫn có thời gian giải quyết công việc hàng ngày vào giờ giải lao. Khi giảng, giảng viên đưa các hoạt động tương tác thường xuyên trong bài giảng và điều phối để có thể trao đổi với tất cả các thành viên trong lớp học tối thiểu một lần/học viên. “Bên cạnh đó giọng nói nhấn câu, nhả chữ là cách giúp học viên cảm thấy hứng thú khi nghe bài. Các ví dụ đưa vào bài cần sát với nội dung học và thực tế công việc mà học viên đang quan tâm. Kết thúc mỗi phần học, cần tổng kết nội dung, để nếu có bị gián đoạn vì công việc, khi quay lại lớp học viên vẫn được ôn lại phương pháp luận tổng quan và sẵn sàng tiếp thu lượng kiến thức mới” - đây là cách mà chị Lê Thị Hồng Nhung chia sẻ với chúng tôi về việc tương tác với học viên hiệu quả, đặc biệt là các khóa học online.

Khóa học là một tác phẩm nghệ thuật - Giảng viên là một nghệ sĩ

Có người cho rằng “giảng viên nội bộ là việc kiêm nhiệm, không cần đầu tư quá nhiều thời gian” nhưng chúng tôi lại nghĩ khác. Để có một khóa đào tạo chất lượng và đạt hiệu quả cao nhất thì người giảng viên nội bộ dù chuyên trách hay kiêm nhiệm đều cần phải chuẩn bị kỹ cho buổi đào tạo đó, từ nội dung, giáo trình, cách thức truyền đạt cho đến các minh họa, dẫn chứng thực tế... Kinh nghiệm và cả kỹ năng của người giảng viên để người giảng và



Một buổi học của khóa SeAManagers 2020



Ms. Lê Thu Thủy - Coach Leader của chương trình SeAFactors

người nhận thông tin đều cảm thấy thoải mái nhất, ghi nhận được tốt nhất và quan trọng hơn cả, nội dung phải sát với thực tiễn trong công việc hàng ngày.

Giảng viên Phạm Xuân Đình, Phó Trưởng văn phòng Đại diện TP.HCM kiêm Chuyên gia phê duyệt tín dụng chia sẻ: "Nếu người giảng viên giỏi về chuyên môn, kiến thức nhưng không có phương pháp sư phạm, không biết cách truyền tải tới học viên những kiến thức, kinh nghiệm thực tiễn thì khả năng lĩnh hội thông tin và khả năng áp dụng vào thực tiễn của học viên sẽ thấp. Vì vậy phương pháp, cách giảng dạy cũng đòi hỏi phải là cả một nghệ thuật nữa. Thế thì các giảng viên cũng là các nghệ sỹ".

Người truyền cảm hứng

Nhiều anh chị giảng viên đã có nhiều kinh nghiệm giảng dạy, tuy nhiên đối với họ mỗi lần đứng giảng đều có những cảm xúc riêng, bên cạnh đó là sự hào hứng, nhiệt huyết khi tham gia giảng dạy. "Cảm xúc trong tôi là sự hồi hộp và tự hào đan xen. Hồi hộp vì lần nào đứng lớp chia sẻ tại HVSB cũng được gặp gỡ, giao lưu với rất nhiều SeABanker thân yêu trên khắp mọi miền đất nước; tự hào vì là SeABanker và được lựa chọn để truyền cảm hứng cho hệ thống, đóng góp vào sự phát triển của SeABank" - Giảng viên Trần Đức, Giám đốc Khu vực Hà Nội 1 tâm sự. Anh cũng chia sẻ thêm "Tôi luôn coi học viên là trung tâm để chia sẻ các kiến thức và kinh nghiệm thực tế của bản thân. Truyền cảm hứng tới học viên từ những case study thực tế, mọi người cùng trao đổi, tranh luận và đưa ra ý kiến; từ đó tạo niềm vui, sự hứng thú lan tỏa trong lớp học. Với mong muốn đem đến cho các học viên/đồng nghiệp nhiều kiến thức nghiệp vụ chuyên sâu, cải thiện kỹ năng mềm để áp dụng vào phát triển kinh doanh tại đơn vị".

Ý thức được trách nhiệm lớn lao mà Ban lãnh đạo Ngân hàng giao phó, HVSB luôn phấn đấu không ngừng, nỗ lực đổi mới nội dung và phương pháp đào tạo, đồng hành cùng sự phát triển của CBNV, giúp họ xây dựng những nền móng vững chắc nhất cùng nhau đưa con thuyền SeABank vượt mọi trùng dương vươn mình ra biển lớn. Để làm được điều này luôn cần đến sự song hành và góp sức của đội ngũ giảng viên nội bộ. Nhân ngày Nhà giáo Việt Nam, HVSB xin được gửi lời cảm ơn chân thành và xin kính chúc các Anh/Chị thật nhiều sức khỏe, niềm vui và tiếp tục thành công trong sự nghiệp đào tạo nhân tài tại SeABank.

Tháng 11/2020



Bên cạnh bài giảng là những tiết thực hành, thảo luận



Một buổi chấm thi cuối khóa tại HVSB

“Với em, công việc là trên hết!”

Tôi ấn tượng với em trong buổi làm việc đầu tiên của tôi ở SeABank. Ấy là một ngày cuối đông, em ở trong góc phòng đang trao đổi oang oang với cán bộ nghiệp vụ các Khối Hội sở và đồng nghiệp công ty kiểm toán về các con số.

Quý Phong

Với chất giọng mang đầy tính khẩn trương và sôi sục, ngay từ thời điểm đó, em đã truyền cho tôi, và cả những đồng nghiệp ngồi trong không gian ấy... một nhiệt huyết lớn về công việc.

Nguyễn Thị Hoàn - cái tên của em có lẽ rất quen thuộc với các cán bộ nghiệp vụ của Phòng Kiểm toán, Khối Vận hành, Khối Quản trị rủi ro... mỗi tháng mỗi quý và mỗi mùa kiểm toán.

Em kể, hình như con số là niềm vui của em. Chồng em cũng làm nghề kiểm toán nên hai vợ chồng thực sự đồng cảm, đồng viên nhau trong công việc. Thế mà những dịp

cuối năm, em nói vui rằng chồng em bắt đầu đi đóng vai chính trong bộ phim "Về nhà đi em" mà em vừa là đạo diễn cũng diễn viên chính. Em bảo em cũng không muốn thế nhưng khi bị cuốn vào công việc thì thời gian trôi lúc nào cũng không rõ, chỉ khi tiếng nháy máy của chồng vang lên mới khiến em giật mình nhìn đồng hồ, nhận ra rằng đã quá thời gian làm việc mất rồi.

Công việc liên quan đến kiểm toán rõ ràng luôn ẩn chứa trong đó sự nghiêm túc, căng thẳng, thế nên dễ hiểu là mỗi lần trao đổi tương tác công việc với các cán bộ Khối nghiệp vụ, mọi người đều thấy nét mặt em hồng lên. Em lắng nghe, trao đổi, phản biện, tìm hiểu thông tin nguồn

gốc các con số.... Sự thẳng thắn hết mình vì công việc của em có lẽ sẽ khiến các đồng nghiệp các Khối tương tác với em thực sự ấn tượng.

"Nếu thời gian quay trở lại, Hoàn có chọn nghề này không?"

"Em không biết! Nghề chọn người. Em không biết như thế này có gọi là yêu nghề không, nhưng công việc đến tay, em phải làm hết mình, làm thật sự chuyên nghiệp, em gạt bỏ cảm xúc để phải tưởng mình các con số. Vì thế các đồng nghiệp lúc đầu có thể shock khi trao đổi với em, nhưng em tin thời gian sẽ khiến mọi người hiểu: Em chỉ làm mọi thứ vì công việc thôi".

Trong nhịp chảy sôi động của cuộc sống và trên bước đường thành công không ngừng của SeABank, luôn có dấu ấn những người như em: Công việc là trên hết!



Nguyễn Thị Hoàn, Khối Tài chính & Kế hoạch - nhân vật được nhắc đến trong bài

Hà Nội cuối thu

Chẳng còn mấy chút nữa sẽ hết năm 2020. Mọi thứ đều trở nên gấp gáp hơn, ai cũng muốn hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình để kết thúc một năm thật trọn vẹn. Và tôi cũng vậy, cũng có những vội vàng nhất định, đặc biệt là đối với công việc của mình.

 **Phạm Thị Hương**
SeABank Trung Hòa

Đã 9 tháng làm việc tại SeABank, thời gian trôi qua khá nhanh, tôi cũng quen với guồng quay của công việc, của hệ thống. Đối với SeABank, với đồng nghiệp cũng trở nên thân quen và gần gũi đến lạ. Công việc của tôi hiện tại, có chút gọi là thuận lợi, mặc dù chưa có những bước tiến vượt trội, nhưng tôi tin rằng, với sự hỗ trợ đến từ SeA, từ Sếp và từ đồng nghiệp, tôi sẽ sớm đạt được những thứ mà mình mong đợi.

Những ngày cuối năm, tôi và những đồng nghiệp của tôi cũng có chút áp lực. Mọi người có những hôm làm việc tới 8h tối vẫn chưa về. Tuy có mệt mỏi, nhưng khi vướng mắc của khách hàng được giải quyết, chúng tôi lại cảm thấy vô cùng vui vẻ. Mong muốn có được bước tiến xa hơn, tôi không bao giờ hài lòng với những thứ mình đã làm, mà luôn muốn làm tốt hơn thế nữa. Mong rằng kết thúc năm nay, tôi sẽ trở thành một trong những nhân viên được đánh giá xuất sắc của SeA. Tôi tin rằng, tôi làm được và các bạn cũng thế.

Trong không khí của mùa thu này, phải chăng tâm

trạng ai cũng chùng xuống, để cảm nhận, cũng để tận hưởng cái mùa thu Hà Nội, cái mùa đầy lãng mạn, đầy chất thơ.

*Thu đến chơi với sau chân trời hạ đỏ,
Hoa sữa thơm trong một chiều nổi gió,
Nắng cũng bớt vàng trên đôi mắt mùa thu.
Sương giăng giăng mờ ảnh những ánh đèn,
Ta bước đi trên con đường rơi đầy lá,
Trải đầy âu lo, suy nghĩ và ước mơ.*

Trái ngược với nét dịu dàng của mùa thu, thì đối với chúng ta, mỗi người phải luôn mang trong mình nhiệt huyết, luôn mang trong mình trạng thái chiến đấu của những chiến binh trong những ngày này để nhanh chóng đóng GAP cuối năm, mang về thành công cho SeA và cho chính bản thân chúng ta.

Chúc cho SeABankers - những đồng nghiệp của tôi, những ngày cuối năm luôn tràn đầy năng lượng để gặt hái được thành quả lớn nhé!

“Sếp à! Hãy để em gọi anh là Thầy”

Ai trong chúng ta cũng sẽ có những người thầy đáng kính trọng, người dạy chúng ta những chữ cái, con số đầu tiên; người cho chúng ta những bài học trong cuộc sống; người dạy ta cách làm người, làm nghề... Hôm nay, tôi cũng muốn viết về “người thầy” của tôi.

 **Trịnh Kỳ**
SeABank Hồ Gươm

Khác với ngày thường, hôm nay tôi dậy sớm hơn, chọn một bộ quần áo thật đẹp, chần chu để đến gặp một người đặc biệt. Tôi vội lướt qua con phố náo nhiệt, phảng phất mùi thơm của những thức quà sáng - Hàng Ngang, Hàng Đào để đến điểm hẹn kịp giờ, vì hôm nay là ngày tôi đi phỏng vấn chỗ làm mới.

Có mặt ở SeABank Chi nhánh Hà Nội từ trước giờ hẹn, nhưng tinh tôi vốn nhút nhát khi tới một môi trường mới, trong lòng cứ bồn bồn, mãi chưa dám bước vào. Cẩm CV trong tay, tôi thấy lòng mình thật lạ, vừa hạnh phúc khi chuẩn bị bước vào một hành trình mới; vừa lo lắng, bỡ ngỡ, nhưng rồi tôi cũng tự trấn an mình: Nào, vào phỏng vấn thôi!

Lần đầu gặp, tôi bị ấn tượng bởi nụ cười hiền và giọng nói ấm áp của anh. Và rồi, buổi phỏng vấn của tôi cũng trôi qua nhẹ nhàng chứ không như những gì tôi tưởng tượng.

Hai tháng đầu thử việc tại SeABank, thi thoảng tôi mới gặp anh ở văn phòng, vì Sếp tôi - anh Trần Đức, GĐKV Hà Nội 1, thường xuyên phải ra ngoài tiếp khách. Công việc bận rộn là thế nhưng anh vẫn âm thầm quan sát, biết tôi đang làm gì, kết quả ra sao và có sự động viên, nhắc nhở kịp thời. Đây có lẽ là điều khiến tôi thấy ấm áp và được an ủi nhiều nhất trong khoảng thời gian khá khó khăn, phải làm quen với môi trường mới.

Thật tuyệt là sau hai tháng tôi đã có thể bắt nhịp với công việc, làm quen với các phòng ban cũng như những quy trình tại SeABank. Tôi bắt đầu hòa nhập với môi trường ở đây và cảm thấy mọi thứ thật thân thuộc, gần gũi. Giữa đồng nghiệp không có sự bon chen, giành giật hay kết

bè, kết phái, chỉ có sự chan hòa và cùng nỗ lực phối hợp vì công việc chung. Cứ thế, tôi miệt mài với công việc và không ngừng học hỏi, cuối cùng tôi cũng trở thành trợ thủ đắc lực của anh.

Anh có nhiều điều khiến tôi nể phục, đầu tiên phải kể đến phong thái lãnh đạo và sự cương-nhu trong cách quản lý của anh. Cách anh giao việc cũng rất gần gũi khiến CBNV chúng tôi luôn sẵn sàng làm việc với tâm thế vui vẻ, đầy động lực: “Em có đang bận gì không? Mai lên đây anh nhờ chút việc nhé!”, hay “Khách hàng này cần gấp, chịu khó vất vả một chút nhé!”.... Đặc biệt, anh là người quan tâm tới từng CBNV chứ không chỉ riêng các CBQL, vì KV Hà Nội 1 có đến gần 200 CBNV nhưng anh nhớ tên không thiếu một ai và từng vị trí công việc, điều này tưởng chừng như đơn giản nhưng lại là động lực rất lớn cho nhân viên cấp dưới.

Bên cạnh đó, Sếp tôi cũng là người ham học hỏi và thường xuyên khuyến khích chúng tôi học hỏi nhiều hơn. Quan tâm, ấm áp là thế nhưng cũng không ít lần anh nổi giận với tôi. Nhiều khi tôi cũng cảm thấy tủi thân nhưng rồi tôi nhận ra, chính những lời nhắc nhở, chỉ bảo của anh lại giúp tôi nhận diện tốt hơn và có thể đưa ra cách giải quyết công việc linh hoạt hơn.

Anh là Sếp, là “người Thầy” trong trường đời của tôi, dạy tôi cách làm người, cách để trưởng thành hơn trong công việc. Điều quan trọng nhất là anh luôn khiến tôi cảm thấy tôi đang làm việc vì chính bản thân mình, bồi dưỡng kỹ năng và chuẩn bị tốt hơn cho tương lai của chính mình, chứ không phải chỉ để kiếm sống. Anh quả thực là một “người Thầy” tôn kính trong lòng tôi!



Anh là Sếp, là “người thầy” trong trường đời của tôi, dạy tôi cách làm người, cách để trưởng thành hơn trong công việc

Những “chiến binh” thầm lặng của Dự án Next Gen

Next Gen thuộc chuỗi dự án mà SeABank đang và sẽ triển khai theo định hướng chiến lược chuyển đổi số đã đặt ra, bên cạnh việc phân tích dữ liệu Big Data, AI, eKYC. Nếu tính riêng nhân sự trực tiếp thực hiện dự án thì con số chỉ dừng lại ở hàng chục, nhưng sự thật là có đến hàng trăm “chiến binh” đang thầm lặng đóng góp, làm nên sự thành công của dự án này.

 **Ngọc Trâm**
(Thực hiện)

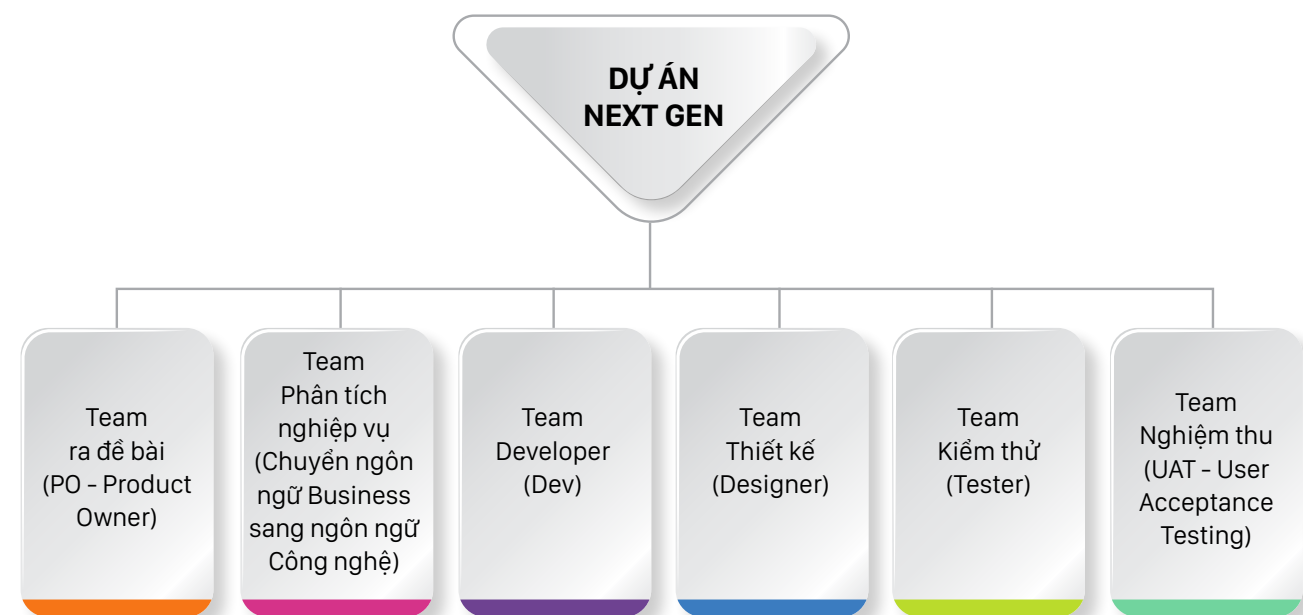
Họ là ai?

Next Gen được kỳ vọng là dự án giúp SeABank có bước chuyển mình lớn trong thị trường Tài chính - Ngân hàng khi cuộc cách mạng số đang diễn ra. Và mới đây, một trong những thành công bước đầu trong chuỗi dự án này, đó chính là việc SeABank đã ra mắt thành công App SeAMobile phiên bản SeALady trong ngày 20/10, với giao diện tùy biến và nhiều tính năng độc đáo.

Để dự án được triển khai và có được thành công này là nhờ vào tầm nhìn, sự tạo điều kiện của Tổng Giám đốc -

Ms. Lê Thu Thủy (Trưởng ban dự án); những chỉ đạo sát sao, quyết liệt từ Ban điều hành dự án - Anh Nguyễn Tuấn Cường (PTGD) và anh Lê Thanh Hải (GD Khối KHCN); sự nỗ lực, làm việc quên mình của các thành viên dự án và sự hỗ trợ tuyệt vời từ các Khối/Phòng/Ban liên quan.

Gần 100 con người trực tiếp thực hiện dự án đã, đang và sẽ nỗ lực hết mình để giúp SeABank đổi mới, ngày càng hoàn thiện hơn trong mắt KH và đặc biệt là mang tới KH những trải nghiệm “Hơn cả yêu”.

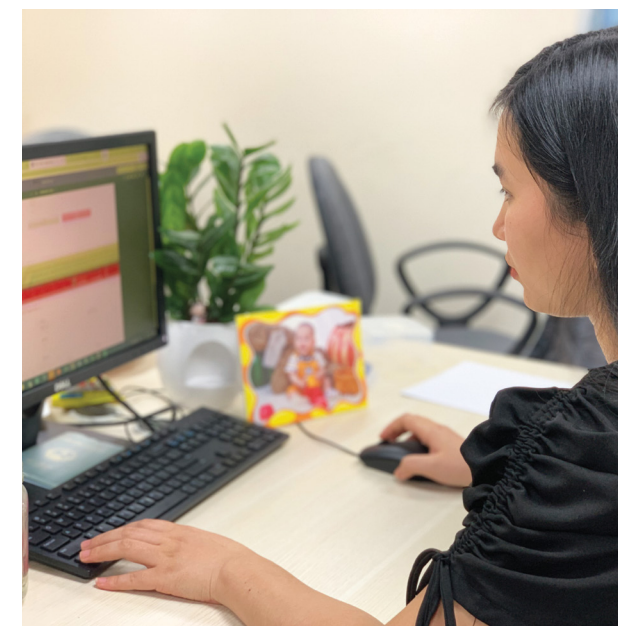


Ms Lê Thu Thủy - TGD gặp gỡ và chúc mừng Team dự án sau khi go live App SeAMobile

Cùng theo đuổi một sứ mệnh cao cả

Dự án Next Gen có nhiệm vụ xây dựng ứng dụng SeANet, SeAMobile đồng nhất trải nghiệm và tích hợp những tính năng đặc sắc, gia tăng những trải nghiệm của KH ngoài những tính năng cơ bản.

Tuy nhiên, trên thực tế, ngân hàng nào cũng đang sở hữu và phát triển rất mạnh sản phẩm internet banking để phục vụ quá trình giao dịch. Chính vì vậy, Ban TGD và Khối KHCN cũng đặt ra mục tiêu, SeABank cần phải làm một sản phẩm khác biệt, ghi dấu ấn trên thị trường và mang lại nhiều tiện ích hơn đến KH.



Từ khi làm việc tại dự án, chị Huyền đã hiểu rõ thêm nhiều lợi ích của e-Bank và áp dụng vào cuộc sống

Bên cạnh việc phục vụ KH giao dịch tiện lợi, quản lý tài chính cá nhân hiệu quả hơn, việc tích hợp tính năng “Sức khỏe Tài chính” vào giao dịch ngân hàng sẽ kết nối được hành vi chi tiêu của KH với hệ thống quản lý tài chính của KH. Qua đó, giúp KH có thể quản lý chi tiêu của mình và gia đình khi thực hiện bất kỳ giao dịch nào. Đồng thời, tính năng này cũng giúp SeABank có thể hiểu hơn về KH cũng như hành vi tiêu dùng của họ. Với những gì mà SeABank và dự án Next Gen đang triển khai, anh Lê Thanh Hải (GD Khối KHCN) kỳ vọng: “Bên cạnh việc hỗ trợ KH về mặt quản lý tài chính, chúng ta còn tạo ra được những cơ hội mới trong việc bán sản phẩm. Hi vọng rằng kênh online sẽ là kênh bán hiệu quả của SeABank trong thời gian tới”.

Trong số gần 100 nhân sự trực tiếp thực hiện dự án, có những người đã gắn bó với SeABank nhiều năm, từng “chinh chiến” nhiều dự án lớn nhỏ, cũng có những người mới được tuyển dụng từ khi bắt đầu dự án, thế nhưng ở họ đều có sự quyết tâm cao và hào hứng với nhiệm vụ mới này.

Chị Ngô Thị Huyền (team Tester) là một trong những nhân sự mới được tuyển vào kể từ khi thực hiện dự án. Lần đầu tiên làm việc trong môi trường ngân hàng, mọi nghiệp vụ hầu như đều mới mẻ với chị, cộng thêm khối lượng công việc thời điểm đó cũng vô cùng lớn, buộc chị phải tăng ca (OT) liên tục. Thế nhưng, chưa bao giờ chị Huyền cảm thấy nản lòng: “Lúc bắt đầu công việc, tôi chỉ có một suy nghĩ duy nhất là phải nhanh chóng học hỏi và hòa nhập, làm thế nào để có thể hoàn thành tốt công việc thôi chứ chưa bao giờ có ý định bỏ cuộc”.

Với bộ máy nhân sự khá lớn và cần sự phối hợp giữa nhiều team, thời gian đầu các thành viên trong dự án không tránh khỏi những va chạm, xung đột nhỏ. Nhưng, đó

không phải những xung đột cá nhân, mà là những tranh luận về công việc, để làm thế nào có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ và đi đúng với định hướng đặt ra ban đầu của dự án. Anh Dương Văn Vượng (Phụ trách Digital Banking) hài hước chia sẻ: “Trong giai đoạn đầu, sự phối hợp giữa các team còn chưa được trôi chảy, còn đến bây giờ toàn bộ dự án làm việc với nhau có khi còn ẩu hơn cả MU của Ngoại hạng Anh ấy chứ!”.



Những ngày thứ 7, Chủ Nhật tăng ca



Những cây Bơ Lớn cùng Dự án



Các chị em tại Dự án tổ chức chương trình “Men’s day” cho các anh

Thế mới thấy, dù họ có là ai, là lãnh đạo hay nhân viên, là “người mới” hay “người cũ” thì ai ai cũng đều vô cùng háo hức và đang cố gắng hết sức để hướng tới mục đích chung là sự thành công của dự án, từ đó mang lại những cải tiến về hiệu năng lẫn trải nghiệm của người dùng trong thời gian tới.

Những hy sinh thầm lặng

Suốt 8 tháng kể từ khi bắt đầu thực hiện dự án đến nay là thời gian của sự quyết tâm, đồng lòng, thông cảm và sẻ chia. Chưa dừng lại ở đó, tinh thần đoàn kết và ngọn lửa nhiệt huyết này sẽ còn cháy hoài, cháy mãi bởi những gì chúng ta đang thấy về dự án Next Gen chỉ là một phần nhỏ so với tổng thể dự án mà SeABank đã và sẽ thực hiện.

Để có thể đạt được những thành công ban đầu này, Tổng Giám đốc - Ms Lê Thu Thủy đã đồng hành cùng dự án với rất nhiều vai trò. Thứ nhất, là người bảo trợ và quyết tâm đầu tư cho dự án. Thứ hai, là một thành viên của dự án, Ms. Lê Thu Thủy đã cùng đồng hành từ những ngày đầu tiên, cùng thức với các thành viên dự án, chờ đợi cho tới 1 - 2h sáng khi App được duyệt mới yên tâm đi ngủ. Thứ ba, là một khách hàng tận tâm khi trực tiếp sử dụng và đưa ra nhiều đóng góp để App SeAMobile có thể hoàn thiện hơn về màu sắc, hình ảnh, tốc độ thời gian và những trải nghiệm... Thứ tư, là người chăm sóc sức khỏe cho các thành viên của dự án. Chính sự quan tâm và tình cảm đó của Ms lại càng khuyến khích các thành viên dự án nỗ lực hết mình để có thể hoàn thành mục tiêu.

Bên cạnh đó, còn có sự sát sao của anh Nguyễn Tuấn Cường (PTGD) và anh Lê Thanh Hải (GD Khối KHCN), dù rất bận rộn, thế nhưng sáng nào các anh cũng dành ra 30 phút để tham gia họp meeting với toàn bộ team dự án. Qua đó, cùng tháo gỡ những vấn đề nhỏ nhất, giải quyết những tranh luận, phân nân của các team và lắng nghe những khó khăn trong công việc lẫn đời tư của các thành viên trong dự án để giúp mọi người thoải mái hơn.



Những món quà động viên
Ms. Lê Thu Thủy gửi đến Dự án

Chưa kể, hai tuần trước khi golive app SeAMobile là quãng thời gian áp lực nhất, toàn bộ dự án phải tăng tốc và làm việc hết sức mới có thể ra mắt đúng kế hoạch. Việc OT đến 12h đêm hay làm việc cả thứ Bảy và Chủ nhật là điều hết sức bình thường. Với các anh em, mọi việc có thể sẽ dễ dàng nhưng với các chị em thì quả là vô cùng vất vả.

Câu chuyện của chị Đậu Thị Huyền (team Tester) là một ví dụ. Chống chọi đi công tác xa, con nhỏ mới 4 tuổi phải gửi ông bà trông nhưng công việc của dự án thường xuyên phải OT muộn. Có hôm, chống chọi đi công tác về, nói với con: “Hôm nay mẹ về muộn”, bạn nhỏ liền đáp: “Con biết ngay mà, con quen rồi”. Lời trách móc của con trẻ, nghe có vẻ đáng yêu, buồn cười nhưng qua đó cũng thể hiện sự cảm thông, thấu hiểu cho công việc của mẹ.

Thậm chí nhiều thành viên trong đội dự án đã có đợt tá túc ngắn hạn ngay tại văn phòng, điển hình là các nam thanh niên điển trai còn độc thân của đội Dev. Anh Hoàng Ngọc Dũng chia sẻ: “Thật ra, mấy anh em cũng không xác định ở lại đâu, nhưng cứ đến cuối ngày lại phát sinh công việc nên cứ thế làm quên cả thời gian, đến lúc xong việc thì cũng quá nửa đêm rồi nên rủ nhau ngủ lại luôn”.

Cũng vì thường xuyên ngủ lại văn phòng nên mỗi lần về nhà, bé Sẻ 8 tháng tuổi - con trai anh Nguyễn Văn Đức (team Dev) cứ nhìn bố chằm chằm, đến khi được bế liền dụi đầu vào người bố rất tình cảm. Anh Đức còn chia sẻ thêm: “Nhà chỉ có hai vợ chồng, lại có con nhỏ nhưng vì hiểu cho công việc của chồng nên vợ anh vẫn tự chu toàn mọi thứ, cũng may là chưa thấy phân nân hay than vãn gì. Haha”.

Thế mới thấy, thành công của dự án Next Gen không chỉ dừng lại ở công sức, sự nỗ lực của Ban lãnh đạo Ngân hàng cùng toàn thể CBNV thực hiện dự án, là còn những người thân, những hậu phương vững chắc đã luôn thấu hiểu và đồng hành cùng các SeABankers, giúp họ hoàn thành xuất sắc công việc. Những tình cảm đặc biệt đó còn tuyệt vời hơn cả ngàn lời yêu!

Chúc cho các thành viên team Next Gen và tất cả các team dự án khác của SeABank luôn mạnh khỏe, nhiệt huyết để sớm đưa các dự án về đích thành công!

Những câu chuyện giờ mới kể

- ☺ Anh Nguyễn Ngọc Lượng (team Dev) không ít lần bị bạn gái dỗi vì OT quá nhiều.
- ☺ Tuy có đôi chút thiệt thòi khi phải ngủ ở một vị trí làm việc khác vào mỗi dịp Lễ, thế nhưng các thành viên trong dự án vẫn rất biết cách quan tâm và tạo niềm vui cho nhau. Điển hình là việc các chị em tổ chức cho anh em chương trình Men’s Day đầy bất ngờ, còn các anh em cũng dành tặng những bông hoa cho chị em trong ngày 20/10.
- ☺ Những biệt danh thú vị của một số thành viên dự án:

- **Anh Vũ Văn Tam** (Quản lý Dự án) được các anh chị em đặt biệt danh “Tam đánh đá”. Thực ra anh Tam là người rất tình cảm và chu toàn cho đời sống của anh chị em trong dự án từng chút một, thế nhưng lại luôn tỏ ra nghiêm khắc với mọi người.
- **Chị Nguyễn Thị Minh Thu** (test Lead Dự án) được các nhân viên trong phòng đặt biệt danh “Mẹ Cám”, vì nhiều khi đến giờ tan làm rồi chị Thu lại bắt đầu giao việc do có công việc phát sinh.
- **Chị Trần Huyền Trang** có đến 2 biệt danh: “Hoa khô Dự án” và “Nói là làm”, vì ngoài ngoại hình xinh đẹp, chị Trang còn là người hăng hái trong tất cả mọi việc, các anh chị em cứ có đề xuất gì, chị Trang sẽ thực hiện ngay.
- **Anh Huỳnh Huy Xuân** (CVCC Phân tích nghiệp vụ) - chàng trai miền Tây hiền lành, chất phác, có biệt danh: “Đi tới đi lui, đi lùi đi tới”. Sở dĩ anh Xuân có biệt danh này vì trong lúc làm việc anh thường ngân nga câu hát này khiến cả phòng được phen cười xà lảng.

Người “thầy giáo công nhân” gieo chữ cho học sinh nghèo

“Tôi độc thân nên sống sao cũng được, chỉ mong mấy đứa trẻ được học tập đầy đủ, tiến bộ mỗi ngày và thành một công dân có ích cho xã hội là vui rồi”, anh công nhân chia sẻ.

Phạm Xuân Đình
VPĐD HCM



Lớp học 59 học trò đủ mọi lứa tuổi của thầy giáo Khanh nhận quà từ Quỹ 1D1S và VPĐD HCM

Tình cờ tôi đọc được bài viết trên mạng chia sẻ câu chuyện về anh công nhân Hoàng Trọng Khanh, nuôi gà để kiếm tiền mở lớp học miễn phí cho trẻ em nghèo suốt 10 năm. Không khó để có được thông tin về người “thầy giáo công nhân” này. Chúng tôi điện thoại đến để tìm hiểu thêm về lớp học đặc biệt này, về hoàn cảnh của các bạn học sinh và nhờ giới thiệu giúp những trường hợp đáp ứng điều kiện để xuất hỗ trợ học bổng từ Quỹ “Ươm mầm Ước mơ”. “Thầy giáo công nhân” Hoàng Trọng Khanh phấn khởi lắm. Mấy hôm sau, xin phép công ty nghỉ hẳn một ngày công, “thầy giáo công nhân” phóng xe máy đến tận trụ sở VPĐD SeABank để cung cấp hồ sơ và trình bày về hoàn cảnh gia đình khó khăn nhưng có thành tích học tập tốt và luôn mong muốn được tới trường, tới lớp của em học sinh lớp 5/6 trường Tiểu học Võ Văn Hát, Q.9 tên Giáp Võ Quỳnh Như.

Trong đợt phát động cho chương trình Tuần lễ công dân 2020 hồi tháng 10, ngoài 10 triệu đồng từ Quỹ 1D1S, các đoàn viên công đoàn VPĐD đã quyên góp và ủng hộ thêm được 10,8 triệu đồng tiền mặt, nên đã quyết định dành ra số tiền hơn 5 triệu đồng để mua sách vở, đồ dùng học tập, bánh kẹo tặng các em học sinh tại lớp học của anh công nhân Hoàng Trọng Khanh.

Hẹn anh sau giờ tan tầm, chúng tôi đến thăm lớp học ngoài giờ nằm sâu trong con hẻm nhỏ tại Đường số 22, phường Phước Long B, Quận 9, Tp. HCM. 59 em học sinh đã có mặt đầy đủ, đứng chật kín cả căn nhà trọ 2 tầng, chỉ rộng chừng 30m2 vui vẻ chào đón chúng tôi.

Trong số các em học sinh, Giáp Võ Quỳnh Như là cô học trò nhỏ nhất, dù có hoàn cảnh gia đình đặc biệt nhất

trong số các bạn bè và anh chị ở đây, nhưng đôi mắt em vẫn luôn sáng niềm tin, luôn khát khao được học. Với sự hướng dẫn, chỉ bảo của thầy giáo Khanh, em luôn có thành tích tốt trong học tập. Khi được chúng tôi giới thiệu về Quỹ Ươm mầm Ước mơ và thông báo bạn Quỳnh Như sẽ là một trong số 26 bạn học sinh nghèo hiếu học trên toàn quốc sắp tới đây được Quỹ hỗ trợ học bổng tại sự kiện SeARun For The Future Online 2020, tất cả đều rất vui mừng, nhưng vui hơn cả là bạn nào cũng có một phần quà của các cô, chú SeABank.

Nói về việc trở thành thầy giáo, anh Khanh kể như một sự tình cờ. Trong một lần đến chơi nhà bạn ở đường Tăng Nhơn Phú, anh thấy mấy đứa trẻ đang ngồi học cạnh những ngôi mộ ven Đường 22. Các em học say mê nhưng không ai dò bài, chẳng ai chỉ dạy, cho nên không biết đúng, sai. Vốn sinh ra trong một gia đình nghèo, không được học hành đầy đủ nên anh thấu hiểu khát khao sự học. “Tôi thấy đám con nít mặt mũi lấm lem đang đọc sách chăm chỉ mà không ai dạy kèm, nhìn vừa thương lại đáng yêu. Tôi sợ các em sẽ bỏ học vì nghèo nên quyết định dạy miễn phí”, anh công nhân quê ở Thừa Thiên Huế cho biết.

Lúc đầu, chỉ có vài em đến học trong một túp lều nhỏ trên khu đất trống. Số lượng học sinh sau đó dần tăng lên, “thầy giáo công nhân” quyết định thuê ngôi nhà nguyên căn để vừa làm nơi ở, vừa dạy lũ trẻ. Thấy anh làm thiện nguyện, chủ nhà chỉ lấy 3 triệu đồng/tháng.

Lớp học này được anh Khanh tự nguyện mở từ năm 2010, xuất phát từ tình yêu thương các em thiếu nhi nghèo của anh. Đến nay, số lượng các em từng tham gia lớp đã lên tới hơn 200 em. Hiện lớp học có 59 học sinh từ bậc tiểu học, lớp 6 đến lớp 9 được anh dạy kèm các môn Văn, Toán, Lý, Hóa và cả tiếng Anh. 59 học sinh là 59 gương mặt với những hoàn cảnh, phận đời khác nhau, nhưng điểm chung của các em là có hoàn cảnh khó khăn, không có điều kiện đi học thêm hoặc thuê gia sư dạy kèm; ba mẹ lại vất vả mưu sinh cho nên không có nhiều thời gian kèm cặp, có không ít em sức học kém nếu không có sự hỗ trợ kịp thời thì có nguy cơ bỏ học rất cao. Anh Khanh chia sẻ, làm công nhân có sự khó khăn nhất định, nhưng nhìn xung quanh còn nhiều hoàn cảnh khó khăn hơn, nên vượt lên những khó khăn đó, anh Khanh muốn dạy học để giúp các cháu thay đổi suy nghĩ, ý thức việc học thoát khỏi nghèo nhanh nhất, để các cháu vươn lên trong học tập.

Trước đây, anh Khanh chỉ được học hết chương trình cấp 3. Để giảng bài được cho học sinh của mình, anh đã mày mò tìm hiểu trên mạng internet. Anh còn hỏi học sinh số điện thoại của thầy, cô giáo ở trường rồi liên hệ trao đổi, tương tác trực tiếp về các bài tập, cách dạy sao cho phù hợp.

Không chỉ truyền đạt kiến thức, “thầy giáo công nhân” còn chỉ dạy các em kỹ năng giao tiếp, cách đối nhân

xử thế. Những đứa trẻ vì thế rất ngoan ngoãn, cư xử lễ phép và nghiêm chỉnh trong giờ học. Tròn 10 năm, học trò của anh Khanh nhiều lớp đã vào đại học. Còn “thầy giáo công nhân” nghèo vẫn ngày ngày trong căn phòng trọ ấy, miệt mài vun vén cho sự nghiệp “trồng người”...

Với những việc làm của mình, anh Hoàng Trọng Khanh đã được Liên đoàn Lao động Tp. Hồ Chí Minh tuyên dương “Người tốt, việc tốt” trong đội ngũ công nhân, người lao động thành phố năm 2017, được Phó Chủ tịch nước Đặng Thị Ngọc Thịnh tặng hoa tại Lễ tuyên dương “Những tấm gương thầm lặng mà cao cả” trong phong trào thi đua yêu nước của Tp.HCM lần 3.

Tp.HCM, ngày 04/11/2020



Cô học trò nhỏ nhất - Giáp Võ Quỳnh Như sẽ được nhận học bổng Quỹ UMUM từ năm nay



Thầy giáo Khanh với tình yêu thương dành cho các em nhỏ, vẫn ngày ngày thầm lặng vun vén cho sự nghiệp “trồng người”

Bố tôi Người thầy - Người lính

Hồi bé những câu chuyện về những cung đường “xẻ dọc Trường Sơn đi cứu nước mà lòng phơi phới dậy tương lai” của bố tôi luôn là những câu chuyện tôi háo hức nhất trước những giấc ngủ. Đơn giản bởi sau một ngày, đó là khoảng thời gian rỗi duy nhất mà bố tôi có thể dành cho tôi bởi ban ngày ông rất bận.

 **Quý Phong**

Câu chuyện ấy thú vị bởi nó được tái hiện qua lời kể rất chân thực và đầy sống động của bố tôi - một người lính lái xe đã vinh dự được tham gia một chiến dịch hào hùng đẩy cam go trên những cung đường đầy hoa, đầy máu, đầy nước mắt mà cả một thế hệ thanh niên đầy hoài bão đã ngã xuống vì nền độc lập này.

Bố tôi lúc đó chấp chững bước vào đời quân ngũ khi vừa nhận được cùng lúc giấy báo đại học và giấy gọi nhập ngũ. Ở xã, gia đình bố tôi được ưu tiên không phải đi lính nhưng bố tôi giấu tin đồ đại học và viết đơn tự nguyện lên đường.

“Có phải khi đó bố không thích học bằng đi bộ đội?”

“Không con ạ. Bố rất thích đi học. Nhưng khi đó bố nghĩ rằng cứ đi đánh giặc chiến thắng rồi về mình sẽ còn cơ hội đi học. Tất cả khi đó vì tiền tuyến...”

Bài thơ “Tiểu đội xe không kính” của Phạm Tiến Duật cũng chính là một bài ca hào hùng mà bố tôi luôn tự hào về con đường binh nghiệp của mình. Bố kể, nhập ngũ, bố tôi lọt luôn vào “mắt xanh” của một bác sư đoàn trưởng về tuyển quân. Khi ấy, chiến trường vô cùng ác liệt, từng dòng xe nối đuôi nhau tiến ra tiền tuyến mà trên đầu từng loạt đạn pháo, từng lốc bom đổ dồn dập. Dù nguy



Bố tôi - người lính - người thầy đã dạy cho tôi những bài học đầu tiên về lòng yêu nước, về lòng nhân ái

hiểm, nhưng trong lòng ai cũng chỉ quyết tâm lái nhanh về phía trước.

Ngày đó, bố tôi còn rất trẻ và trong đơn vị có rất nhiều đồng đội chỉ hơn vài tuổi mà đã được coi là anh cả. Mỗi khi gặp nhau, họ luôn đọc bài “Tiểu đội xe không kính” để động viên nhau.

Những câu chuyện ấy thấm đẫm vào tuổi thơ tôi, nó trở thành một bài giảng về lòng yêu nước, về sự dũng cảm của lớp người đi trước.

Bố tôi là một người thầy và là người thầy bình dị của tôi với những bài học về tình yêu nước, về sự nhẫn nại, khiêm nhường, về những đức tính của một con người trung thực.

Bố tôi kể về quãng thời gian lính tráng đó, ai cũng hăng hái vì Miền Nam ruột thịt nhưng lại không ai nghĩ rằng mình sẽ được ghi nhận Huân chương, tức là đi chiến đấu chỉ đau đầu vì lòng yêu nước. Nhớ một lần, sau trận ném bom của Mỹ Ngụy, tiểu đội của bố tôi hy sinh quá nửa, khi được một phóng viên chiến trường phỏng vấn cảm xúc lúc bị thương vì dính bom, bố tôi bảo: “Khi đó tôi chỉ lo hàng bị cháy, lồm cồm bò đến nhìn và ngắt đi...” Bác Phóng viên bật cười, sao thời khắc đó không nghĩ gì khác cho bản thân, cho gia đình, không sợ nếu hy sinh sẽ không gặp lại được bố mẹ hay cô bạn gái ở quê. Bố tôi lại bảo, lúc đó chả có đủ thời gian mà nghĩ nhiều thế.

Kể đến đây, bố tôi lặng đi, rất nhiều đồng đội như bác Dũng, bác Hùng... vĩnh viễn nằm lại chiến trường rồi rất nhiều những đồng đội khác bỏ lại một phần cơ thể.

Bố bảo, bố sống được lành lặn trở về là một sự may mắn, người lính trẻ của tiểu đội sau đó trở thành một sỹ quan chỉ huy ô tô dày dặn kinh nghiệm ở trường xe Nghĩa Lộ. Những người cấp dưới của bố tôi rất quý ông bởi các chú ấy kể bố tôi là một người chỉ huy thương và rất tâm lý với lính.

Bố tôi rất ít khi “giảng về các bài học đạo đức” với tôi, chỉ đơn giản những câu chuyện về thời lính đã tự dạy tôi những viên gạch đầu tiên về bài học của con người: là lòng yêu nước, là niềm tin, sự lạc quan và đầy lòng tin yêu với đồng nghiệp.

“Khi con có hoài bão, lý tưởng và sống hết mình vì nó, cuộc đời con sẽ thấy thật ý nghĩa”.

Cuộc đời bố đã dành tuổi xuân đẹp nhất cho những chặng đường chống Mỹ và giải phóng đất nước. Một chặng đường đầy hào hùng được khắc họa với những câu thơ đầy lạc quan, vui tươi của Nhà thơ Phạm Tiến Duật:

*“Không có kính, rồi không có đèn
Không có mui xe, thùng xe có xước
Xe vẫn chạy vì miền Nam phía trước
Chỉ cần trong xe có một trái tim”.*



Lời nhắn gửi Người

 **Lê Thị Thanh Nga**
Vận hành tỉnh Bắc Ninh

Có buổi chiều đối diện với dòng sông
Chợt nghĩ về mệnh mông và đạo dạt
Thấy sóng rì rào ngân vang lời hát
Về một tấm lòng cũng dạt dào mông mệnh

Người là thầy dạy kiến thức cho con
Người là mẹ dắt con vào cuộc sống
Cuộc sống đầy nỗi buồn, niềm vui và mơ mộng
Kiến thức diệu kỳ vô tận tựa dòng sông

Ngày nổi ngày trên mặt nước gương trong
Con thấy bạc thêm mái đầu vì lo nghĩ
Bao lớp học trò qua Người ân cần dạy dỗ
Bằng tất cả dạt dào gửi giáo án thân yêu

Đối diện với dòng sông trong một buổi chiều
Như đối diện tình thương ngọt ngào người thầy giáo
Lòng thầy là sông mà tình thầy là sóng
Sông bao la và sóng vỗ đêm ngày.

Gửi cô Người có nụ cười ấm áp

 Nhật Minh

Năm năm tháng tháng hoa còn đó. Lá nhip tiếng đàn theo gió gọi ký ức về

Có lẽ, khi đọc những dòng chữ này, cô sẽ bất ngờ lắm! Cuối thu Hà Nội, gió lạnh bàng lãng quẩn quanh lòng con, làm con lại được dịp nhớ về vài chuyện đã cũ.

Mười năm đã qua. Nó qua từ lúc nào mình không hay. Qua đi trong niềm vui, nước mắt, sau này là ký ức và nỗi nhớ. Mười năm với một bước tiến dài. Cô học trò mái tóc xoắn dài đã tốt nghiệp ra trường và cô cũng thêm mười mùa xuân vui buồn cùng lớp trẻ.

Chắc cô nghĩ con đã quên. Hoặc nhớ, cũng chỉ là nỗi nhớ mong lung, nhạt nhòa trong tiềm thức về một cô giáo đã từng bước qua cuộc đời, gieo con chữ, góp một phần vào sự trưởng thành của bản thân.

Cô ơi! Con chưa từng quên. Năm tháng trôi qua, con vẫn nhớ...

Bởi vì những điều đầu tiên thì luôn đặc biệt, đôi khi còn hơn những thứ cuối cùng.

Năm ấy cô vừa được chuyển công tác về trường, lần đầu tiên vào lớp con, cô hỏi: "Nhật Minh là bạn nào?" rồi nhẹ



nhàng bước xuống cầm lấy quyển vở văn lật ra xem, nhìn con trêu mếu và khen chữ con đẹp.

Kể từ đấy, cô luôn dành cho con những cử chỉ dịu dàng nhất. Dù không nói ra, nhưng trong tim con cảm nhận, trong những năm tháng ấy, dưới mái trường Phan Văn Trị, con là học trò được cô quý mến nhất.

Cô hay khen con là đứa học trò ngoan của cô. Thừa cô, không phải!

Năm lớp 9, con cứ chần chừ không chịu vào đội tuyển. Cô gọi con ra, nhẹ nhàng phân tích, khuyên bảo, thuyết phục con. Khi ấy con đồng ý chuyển sang tuyển văn, cũng chẳng nghĩ gì nhiều.

Con không rõ cô còn nhớ?

Đừng lo lắng, cố gắng lên! Ngày ấy sẽ đến Bướm phải bay xa...

Cô có biết tại sao tốt nghiệp rời trường, con chưa một lần hỏi thăm hay về gặp lại cô không? Kỳ thi tuyển sinh lớp 10 năm đó, con chỉ được 6 điểm văn, thấp nhất trong 3 môn. Con nghĩ là việc con được 6 điểm văn trong kỳ thi đó, cô cũng biết.

3 năm sau đó, trong kì thi đại học, một lần nữa môn văn con chỉ đạt 6 điểm dù cấp 3 tổng kết văn luôn 9, con thi đậu học sinh giỏi quốc gia, đạt rất nhiều thành tích nhưng con vẫn trượt ngôi trường con luôn mơ ước.

Con cảm thấy bản thân thật tệ! Dù cô không suy nghĩ nhưng với con, con thấy mình đã làm cô thất vọng. Con không đủ tự tin để đứng trước mặt cô. Với cô, con đã từng là một học trò rất ngoan và giỏi. Vì vậy con cũng muốn phải làm sao đó để xứng đáng với tình thương, sự kỳ vọng mà cô đã dành cho. Con nghĩ đợi khi nào con có chỗ đứng trong xã hội, có thành công sẽ quay về, tự tin đứng trước mặt cô: "Cô ơi! Học trò của cô nè!"

Nhưng đến bao giờ con mới đạt được "thành công"? "Thành công" này sẽ nối tiếp "thành công" khác, đâu mới là đỉnh của "thành công" mà con chờ đợi? Có một câu như thế này "Có thể Thượng đế tạo ra sa mạc chỉ để con người biết quý trọng cây chà là".

Có thể Thượng đế tạo nên sự kết thúc, để con người biết trân trọng sự sống, dù là của cỏ cây, hay là của con người. Có thể Thượng đế tạo nên những cánh hoa tàn, để con người biết quý trọng mùa hoa nở rộ.

Hôm trước, con vừa đọc được những dòng này:

Đi vắng... Kì niệm... Nhớ thương... Hết thầy đều chìm trong bụi thời gian mốc thối.

"Có người gọi mùa hè là mùa của những đoạn đường thanh xuân. Có lẽ vì là thanh xuân, nên nó mới tươi sáng, chói chang, trong trẻo và đầy nuôi tiếc. Qua thanh xuân, ta phải lớn. Không còn bên nhau nữa.. Ta mãi mãi lạc mất nhau giữa ánh nắng mùa hạ."

Có phải thế không? Con không tin lắm cô ạ! Bởi vì ít nhất, có một thứ mãi mãi không chìm trong lớp bụi dày đó là sự ấm áp, là tình yêu thương vô điều kiện. Mà kể cả nó có mất đi nữa, thì con sẽ lại trở về bên cô, làm cô học trò nhỏ của cô, cố gắng hết sức ôm cô trong vòng tay.... Chỉ cần trong tim con vẫn nhớ, ngược xuôi ngang dọc, ngoảnh đầu lại, cô vẫn ở trước mặt.

Những ngày tháng thì lặp lại nhưng con số năm thì tăng mãi. Kim đồng hồ chạy vòng quanh không bao giờ quay trở lại. Nhưng cô nhớ không? Hành trình trưởng thành của đứa trẻ này, từ cô bé con con, trở thành cô gái trưởng thành, biết suy nghĩ, biết yêu thương, ngược gió mà bay có một phần nhờ cô vất vả và chứng kiến.

Những năm tháng tươi trẻ nhất ấy, rực rỡ nhất ấy, trong trẻo nhất ấy, đều lưu lại trong ánh mắt và nụ cười của cô trò mình, cô nhỉ?

Một câu mà con chưa bao giờ nói với cô:

Con yêu cô! Và nhớ cô nhiều!



Nhật Minh (tác giả)

Tuần lễ công dân 2020

Tuần lễ công dân là hoạt động CSR thường niên của SeABank, bắt đầu từ năm 2010 với nhiều hoạt động ý nghĩa vì người nghèo, vì trẻ em, vì môi trường... thu hút được đông đảo sự quan tâm của CBNV SeABank nói riêng và cộng đồng nói chung.

Đỗ Thu Hằng



SeABank HO trao quà cho bà con có hoàn cảnh khó khăn tại Vị Xuyên, Hà Giang

Tuần lễ công dân 2020 với chủ đề "Hội ấm trao tay - Tình thương lan tỏa" hướng đến đa dạng đối tượng và trải rộng hơn trong tình hình khó khăn chung do ảnh hưởng của dịch Covid-19 trên cả nước và nhiều cơn bão liên tiếp tại các tỉnh miền Trung.

Trong khuôn khổ chương trình năm 2020, SeABankers Hội sở đã có dịp ghé thăm mảnh đất Vị Xuyên, Hà Giang. Cùng với lãnh đạo Sở LĐ TB&XH HG, SeABank đã trao 4 nhà tình nghĩa cho 4 hộ gia đình khó khăn tại xã Ngọc Minh và Bạch Ngọc và 50 suất quà, mỗi phần quà trị giá 500.000đ, 5kg gạo, dầu ăn Hapro gửi tới các hộ gia đình người dân tộc khó khăn. Sau khi trao những phần quà ý nghĩa, đoàn SeABank Hội sở đã tới viếng Nghĩa trang liệt sĩ quốc gia Vị Xuyên, bày tỏ ghi công những anh hùng liệt sĩ đã nằm xuống nơi đây.

Nhiều chi nhánh tại các tỉnh thành trên cả nước đã tổ chức các chương trình ý nghĩa cho trẻ em, giúp đỡ các em nhỏ bằng việc trao tặng học bổng, tặng quà và tổ chức hoạt động vui chơi bổ ích. Các chi nhánh như SeABank Cần Thơ, SeABank Tiền Giang, SeABank Vũng Tàu, SeABank Hải Phòng... đã đến tận địa bàn trao tặng những phần quà, học bổng cho các em học sinh nghèo có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn nhưng vượt khó học giỏi.



SeABank Tiền Giang chuyển 50 phần quà đến trao tận tay cho 50 em học sinh cấp tiểu học thuộc hộ nghèo và cận nghèo của xã Bình Trưng - Châu Thành - Tiền Giang



SeABank Vũng Tàu đã tài trợ cho 7 em học sinh có hoàn cảnh khó khăn 7 chiếc xe đạp mỗi chiếc giá trị 1.800.000 đồng



VPĐD SeABank tại Tp. HCM tổ chức đi thăm hỏi, động viên và tặng quà các cụ già neo đơn không nơi nương tựa, các trẻ em mồ côi, tật nguyền, không cha mẹ tại Trung tâm nhân đạo Làng Tre, xã Xuân Quế, huyện Cẩm Mỹ, Đồng Nai



SeABank Cà Mau trao tặng các nhu yếu phẩm thiết yếu nhằm chia sẻ phần nào những khó khăn, thiếu thốn về vật chất và tinh thần tới các cụ già, các cháu đang được nuôi dưỡng tại Trung tâm Bảo trợ xã hội

Một số chi nhánh khác như SeABank Hồ Chí Minh, VPĐD Hồ Chí Minh, SeABank Đại An, SeABank Láng Hạ, SeABank Thanh Xuân, SeABank Đống Đa, SeABank Cà Mau... đã tổ chức các hoạt động vui chơi kết hợp tặng quà cho các bé vùng cao, trẻ em cơ nhỡ, khuyết tật và người già neo đơn tại Trung tâm bảo trợ Xã hội.

Bên cạnh đó, với hi vọng có thể cùng chung tay san sẻ phần nào thiệt hại và những nỗi lo khi tái ổn định với bà con, nhiều chi nhánh thuộc miền Trung đã vận động đóng góp thêm từ CBNV và tổ chức đến tận nơi thăm hỏi, tặng quà hỗ trợ.

Tại một số tỉnh thành, SeABankers cũng tổ chức các hoạt động như phát cháo tại bệnh viện, thăm hỏi các trường hợp bệnh nặng có hoàn cảnh khó khăn... giúp đỡ phần nào về cả tinh thần và vật chất cho những người đang trường kỳ chiến đấu cùng bệnh tật.

Ngoài ra, nhiều chi nhánh khác cũng thực hiện hoạt động Tuần lễ công dân đa dạng với hình thức thăm hỏi tặng quà tại các điểm dân cư nghèo, thực hiện lao động công ích, dọn vệ sinh tại các tụ điểm công cộng... tạo được hiệu ứng lan tỏa tốt về hình ảnh con người SeABank nói riêng và thương hiệu Ngân hàng SeABank nói chung.

Có thể nói, những hoạt động trong "Tuần lễ công dân" là những hành động đẹp thể hiện cam kết, trách nhiệm với cộng đồng của SeABank trong quá trình hoạt động. Hy vọng rằng hoạt động thường niên này sẽ giúp đỡ được nhiều hơn nữa những trường hợp cần hỗ trợ trong xã hội, mang lại giá trị ý nghĩa cho cuộc sống tốt đẹp hơn.



SeABank Thái Nguyên dành tặng 300 suất cháo miễn phí cho những bệnh nhân khó khăn đang điều trị tại bệnh viện

Hà Giang

Hành trình lan tỏa yêu thương

Không phải lần đầu tiên tham gia các hoạt động từ thiện vì cộng đồng của SeABank, nhưng chuyến đi Hà Giang trong khuôn khổ “Tuần lễ công dân 2020” tháng 10 vừa rồi đã để lại trong tôi những cảm xúc, trải nghiệm vô cùng thú vị và ý nghĩa. Ở đó, tôi được chứng kiến những hoàn cảnh khó khăn, những mảnh đời cần được chia sẻ, những nụ cười rạng rỡ khi “trao” và những ánh mắt sáng lên khi “nhận”.

 **Ngọc Trai**
Văn phòng Hội sở



PTGD Nguyễn Ngọc Quỳnh cùng ông Sùng Đại Hùng - Tỉnh ủy viên, Giám đốc Sở Lao động - TBXH tỉnh Hà Giang trao tặng nhà cho gia đình anh Hoàng Văn Hữu, thôn Pạu, xã Ngọc Minh, huyện Vị Xuyên

May mắn lên đường vào “phút 89”

Nhận được thông tin về chuyến đi từ thiện của SeABank tại huyện Vị Xuyên, Hà Giang, tôi “sốt sinh sịch” vì muốn tham gia nhưng ngặt nỗi công việc rất bận nên đành ngậm ngùi nhìn mọi người chuẩn bị quà tặng và tư trang lên đường. Theo kế hoạch, 12h ngày 9/10/2020, đoàn sẽ xuất phát tại Hội sở. Dù chưa được chống, con “cấp visa” để vắng nhà mấy ngày, nhưng sáng đó, tôi vẫn mạnh dạn lấy một, hai bộ quần áo (trong đó có áo đồ SeABank và áo SeARun) bỏ vào ba lô xách tới văn phòng. Vội vàng đăng ký với Ban tổ chức, không kịp đi cùng đoàn, tôi dự định sẽ tự mình bắt chuyến xe đêm lên Hà Giang và sáng hôm sau nhập đoàn. Nhưng rồi, may mắn đã đến với tôi khi gần cuối giờ làm việc, tôi được “bám càng” xe của Lãnh đạo Ngân hàng lên Hà Giang trao quà, do bận họp nên cũng lùi giờ xuất phát, vì thế 22h30, tôi đã có mặt tại thành phố Hà Giang.

Hơi ấm trao tay - Tình thương lan tỏa

Sáng 10/10, như kế hoạch đã định, 6h30 đoàn từ thiện SeABank rời thành phố Hà Giang để đến với hai xã vùng sâu, vùng xa của huyện Vị Xuyên là Ngọc Minh và Bạch Ngọc.

Đi trên con đường độc đạo, uốn lượn dẫn vào các thôn, bản của huyện Vị Xuyên, sương bảng lảng tan dưới những tia nắng thu vươn trên vạt đồi, ruộng lúa tạo nên hình ảnh vô cùng quyến rũ của núi rừng Tây Bắc. Mãi ngắm phong cảnh, chứng tiếng rười rượi đồng hồ, đoàn từ thiện tới thôn Tiến Thành, xã Ngọc Minh để trao tặng bà con căn nhà đầu tiên trong 4 căn nhà kiên cố tổng trị giá 240 triệu đồng. Nhìn nét mặt khắc khổ của hai vợ chồng khuyết tật Vàng Mí Lữ, Giàng Thị Sau rạng rỡ khi được SeABank trao tặng nhà, hay ánh mắt ngỡ ngàng của các cháu bé nhà ông Lý Văn Lìn sáng lên khi được các SeABanker dán những sticker nhỏ xiu lên má, chúng tôi bỗng thấy ấm lòng.



Những sticker ngộ nghĩnh trên má các em nhỏ xã Ngọc Minh

Cũng trong sáng ngày 10/10, tại Nhà văn hóa thôn Mường, xã Bạch Ngọc, huyện Vị Xuyên, SeABank đã tổ chức chương trình giao lưu, thăm hỏi và tặng 50 suất quà cho các hộ gia đình khó khăn.

Gần 12 giờ trưa, hành trình của đoàn từ thiện SeABank vẫn chưa kết thúc. Với truyền thống “Uống nước, nhớ nguồn”, đoàn SeABank đã ghé thăm Nghĩa trang liệt sĩ quốc gia Vị Xuyên tỉnh Hà Giang, thành kính trước 1.835 anh hùng liệt sĩ và mộ liệt sĩ tập thể. Cái nắng chang chang giữa trưa không thể ngăn được các SeABankers đầu trần, len lỏi qua từng ngôi mộ, thành kính dâng hương lên các liệt sĩ. Các liệt sĩ nằm đây, giữa nắng, giữa mưa, giữa khói hương trầm mặc, giữa hàng cây xanh lao xao, có liệt sĩ còn rất trẻ, có liệt sĩ chưa tìm thấy tên tuổi, quê quán. Thật lòng, biết ơn các anh, các chị rất nhiều!

SeABankers với những “phiên bản” khác

Tạm biệt Vị Xuyên, mang theo những hình ảnh và tình cảm của bà con nơi đây, chúng tôi tiếp tục lên đường tới Hoàng Su Phì, mảnh đất nổi tiếng nhất với danh thắng ruộng bậc thang, một cảnh quan thiên nhiên hùng vĩ của Hà Giang. Sau vài chục phút nghỉ ngơi trên xe ô tô, cung đường uốn lượn, lên dốc, xuống đèo đã đánh thức các SeABankers. Có một cách chống say xe rất hiệu nghiệm, đó là kể chuyện cười và... hát. Điện thoại mất sóng thì hát chạy, điện thoại có sóng thì bật loa bluetooth để hát. Cứ vậy, quãng đường ngắn dần và cảnh sắc núi rừng với những ruộng bậc thang trong nắng cuối chiều hiện ra trước mắt chúng tôi.

Nằm cách trung tâm huyện Hoàng Su Phì khoảng 40km, thôn Nậm Hổng, xã Thông Nguyên là nơi sinh sống của 37 hộ đồng bào dân tộc Dao đỏ. Đoàn SeABank nghỉ tại “Dao Homestay” là một căn nhà cổ của người Dao. Cất đồ đạc xong, cả đoàn thay áo SeARun và bật UpRace, chạy theo

những triền đồi, ra cánh đồng ruộng bậc thang, vừa ngắm cảnh, vừa ghi điểm cho SeABank trong thời điểm cuối của chặng đua giải UpRace 2020.

Có dịp trải nghiệm, có những chuyến đi như thế này chúng tôi mới biết được các SeABankers thật hài hước, dí dỏm, thật đáng yêu và rất nhiều tài lẻ, khác hẳn với phong cách làm việc hàng ngày. Nào là Hiếu vận hành, Sáng IT, không những hát hay mà còn là phó nháy cử khôi, rất nhiệt tình ghi lại cho các chị em những shot hình đẹp. Hoàng Việt - KHDNL, Ngọc - HVSB cũng mang tới cho đoàn những bài hát tuyệt vời. Có những câu chuyện, những hình ảnh cực kỳ đáng yêu, ví như Hiền xinh, lần đầu được phân công làm MC trong buổi giao lưu với bà con Hà Giang, đã thức khuya, dậy sớm tập kịch bản và trên sân khấu, duyên dáng với câu “Thu Hiền xin kính chào bà con” - nghe rất ‘Lục lạc Vàng’! Còn với tôi, cũng chẳng mấy khi có dịp được xếp công việc sang một bên, hết mình với thiên nhiên, với đồng nghiệp, với những việc thiện từ tâm, thoải mái hát hò, thoải mái cười đùa, đến nỗi các bạn HVSB phải thốt lên: “Đúng là một phiên bản khác của chị”.



Các SeABankers thành kính dâng hương trước Đài tưởng niệm, Nghĩa trang liệt sĩ quốc gia Vị Xuyên



Các SeABankers dừng chân bên thác nước trên đường tới Hoàng Su Phì

Kết thúc chuyến đi từ thiện tại Hà Giang, hành trình ghi nhớ công ơn, lan tỏa yêu thương của SeABank đã góp phần nhỏ nào đó cho mảnh đất Vị Xuyên. Là những SeABankers trên khắp mọi miền Tổ quốc, chúng tôi luôn muốn đóng góp một phần nhỏ bé cho các hoạt động từ thiện, vì cộng đồng của SeABank, không chỉ trong “Tuần lễ công dân” mà trong tất cả các hoạt động thường xuyên của Ngân hàng.

Mùa mưa lũ Cô lập nhưng không cô đơn

Thừa Thiên Huế nằm trên dải đất Nam Trung Bộ - nơi thường xuyên chịu ảnh hưởng nặng nề từ thiên tai. Những ngày tháng 10, truyền thông vẫn liên tục đưa tin về tình hình mưa lớn kết hợp việc điều tiết thủy điện khiến cho mực nước lên nhanh, gây ngập sâu trên diện rộng, đặc biệt là các vùng thấp trũng.

Lê Thanh Huyền
SeABank Huế

Mưa lớn, lũ lụt, sạt lở... thật không khó để bắt gặp những hình ảnh thương tâm không kìm được nước mắt cập nhật từng giờ trên truyền hình, mạng xã hội. Khó khăn chồng khó khăn: những gia đình mất đi người thân, hoa màu gia súc trôi sạch theo dòng nước, trẻ em không còn sách vở đến trường, người già neo đơn không đủ quần áo ấm để mặc, nhiều vùng ngập sâu rơi vào tình trạng cô lập không điện nước, không thức ăn.



Tại Quảng Phú chủ yếu là các em nhỏ đến nhận quà thay người lớn, còn thành phần lao động chính trong gia đình vẫn đang bận rộn bươn chải mong sớm ổn định lại

Được sự ủng hộ, quan tâm từ Tổng Giám đốc - Ms Lê Thu Thủy, từ Ban lãnh đạo ngân hàng và chi nhánh, SeABank Huế đã nhanh chóng lên kế hoạch quyên góp hỗ trợ bà con vùng lũ. May mắn kế hoạch đã nhận được nhiều tấm lòng hảo tâm, sự hỗ trợ nhiệt tình từ Quý One Day One Smile, SeABankers khu vực Miền Trung 2, VPĐD Miền Trung, SeABank Nha Trang... và từ các mạnh thường quân, nên chỉ trong vòng một tuần, kinh phí hỗ trợ được quyên góp lên đến 85 triệu đồng.

Sáng ngày 18/10/2020, SeABank Huế đã tổ chức Tuần lễ công dân "Hơi ấm trao tay - Tình thương lan tỏa" đến với 2 vùng ngập nặng của tỉnh: xã Phong An - Huyện Phong Điền và xã Quảng Phú - Huyện Quảng Điền thuộc tỉnh Thừa Thiên Huế. Có một trục trặc nhỏ nằm ngoài dự tính của đoàn: nước chưa rút hẳn, có đoạn đường sạt lở không cho xe 3 bánh đi qua, nên chúng tôi phải đi đường vòng, dù hơi xa nhưng ai cũng mong ngóng mang những món quà ý nghĩa đến tận tay bà con vùng lũ. Điều khiến chúng tôi nhớ mãi là khi đến xã Quảng Phú, người dân đa số là người lớn tuổi và trẻ nhỏ. Hình ảnh những em nhỏ ngây thơ, mặt lấm lem, quần xắn gối lội bùn đến nhận quà thay ba mẹ khiến chúng tôi không khỏi xúc động. Hỏi ra mới biết: người đi làm xa kẹt lũ không về được, người tranh thủ nước vừa rút đã phải tắt tả trở lại công việc. Những mưu sinh thường ngày không thể ngưng lại quá lâu, gánh nặng cơm áo gạo tiền, có những nỗi vất vả riêng vẫn phải tiếp tục.

Nhìn nụ cười của bà con khi nhận được quà làm cả đoàn ấm lòng. Có lẽ những món quà chúng tôi mang đến không thể bù đắp hết những thiệt hại mà thiên tai đã tàn nhẫn cướp đi của bà con, nhưng chúng tôi vẫn mang niềm ấp ủ sẽ tiếp thêm giá trị tinh thần, những nụ cười, hơi ấm cho bà con vùng lũ. Mong bà con sớm quay lại với cuộc sống thường ngày. Cô lập vì lũ nhưng không hề cô đơn.

Cuộc sống phía trước có thể sẽ vất vả hơn rất nhiều, nhưng chúng tôi tin rằng bà con sẽ sớm vực dậy, trẻ em lại sớm được đến trường, viết tiếp giấc mơ còn dang dở.

Cho đi là còn mãi

"Tôi học cách cho đi không phải vì tôi đã có quá nhiều, mà vì tôi đã biết ý nghĩa và cảm giác của việc cho đi" - st

Nguyễn Thị Thương
Vận hành tỉnh Hà Tĩnh

Đã hơn một tuần trôi qua kể từ chuyến đi thiện nguyện theo chương trình SeABank hướng về đồng bào miền Trung mà trong tôi vẫn đọng lại cảm xúc trọn vẹn. Đó thực sự là một ngày khó quên đầy ý nghĩa.

Những ngày qua, mưa lớn cùng với việc hồ Kẽ Gỗ xả tràn đã gây ngập lụt nghiêm trọng tại các vùng Cẩm Xuyên, Thạch Hà và TP. Hà Tĩnh làm hàng nghìn ngôi nhà bị ngập, gia súc gia cầm bị cuốn trôi, cá, tôm, hoa màu mất trắng thiệt hại vô cùng nặng nề.

Trước thông tin nước lũ dâng cao tại địa phương, cuộc sống người dân gặp nhiều khó khăn, Ban lãnh đạo ngân hàng, Khối KHCN, Ban Truyền Thông, Trung tâm Đào tạo, đối tác Prudential cùng tập thể CBNV các chi nhánh Thanh Hóa, Nghệ An, Bình Định đã quyên góp tiền gửi đến Chi nhánh Hà Tĩnh trao tận tay cho các hộ bị thiệt hại nhiều nhất và các gia đình có hoàn cảnh khó khăn nhất.

8h sáng xe chở CBNV SeABank khởi hành mang theo gần 80 phần quà tổng trị giá hơn 120 triệu đồng đến xã Tân Lâm Hương, mỗi suất quà là 5kg gạo và một triệu đồng.

Tại xã Tân Lâm Hương, đã có rất nhiều đoàn ở xa tập kết về đây từ hôm qua, nhưng chúng tôi vẫn được Chủ tịch và Phó Chủ tịch xã đón tiếp nhiệt tình. Chính quyền ở đây làm việc thật chuyên nghiệp, họ đã cử ra một số người để bố trí người dân thuộc danh sách được ủng hộ của đoàn SeABank và gọi mời từng người dân, sắp xếp chỗ ngồi ngay ngắn trong hội trường. Sau những lời phát biểu từ chính quyền địa phương và từ đại diện của SeABank, bà con được mời lên nhận quà. Những cái bắt tay thật chặt, những lời cảm ơn, những nụ cười của bà con nơi đây làm chúng tôi hạnh phúc biết bao, thêm tự hào mình là một SeABanker.

Những món quà mà chúng tôi mang đến cho bà con nơi đây không thấm thía là bao so với nhu cầu thiết yếu của cuộc sống, nhưng đó là cả tấm lòng mà toàn thể CNNV



Người dân được nhận hỗ trợ của SeABank tập trung tại hội trường xã



Bà con nhận quà hỗ trợ từ SeABank Hà Tĩnh

SeABank muốn chia sẻ với người dân trong lúc khó khăn nhất. Ra về mà lòng chúng tôi vẫn còn sự trăn trở bởi thấy cuộc sống còn nhiều điều phải suy nghĩ, và xung quanh còn biết bao mảnh đời cần sự quan tâm, chia sẻ; để rồi, ta biết trân trọng, yêu thương cuộc đời mà ta được ban tặng để sống tốt hơn, ý nghĩa hơn.



Tôi nói gì khi nói về Đà Lạt

(Tiêu đề được lấy cảm hứng từ cuốn sách “Tôi nói gì khi nói về chạy bộ” của Haruki Murakami)

 **Ngọc Mai**
Khối QT&PT NNL

Hà Nội đang bước vào những ngày thu. Thu Hà Nội đang là một điều gì quý giá lắm, đến mức ai cũng mong được tận hưởng nó từng phút giây. Có lẽ bởi nó đẹp và gần gũi. Mà phàm những gì người ta khó có được, thứ đó sẽ trở thành quý giá. Còn những gì hằng ngày đều nắm trong lòng bàn tay, thì dù có đẹp đến mấy, người ta cũng sẽ bớt trân trọng nó hơn.

Hôm nay cũng là một ngày thu nên thơ, một sáng chủ nhật đẹp trời. Và tôi đang ngồi đây với trang word để mở, biết rằng mọi người sẽ thắc mắc nhiều lắm, khi tiêu đề rõ ràng là về chuyến du lịch Đà Lạt, thế mà tôi lại cứ tản mạn mãi về Hà Nội của tôi thôi.

Thực tình mà nói, thời tiết Hà Nội những ngày này giống Đà Lạt quá, tôi kim không được mà phải lưu lại cái vẻ đẹp của thành phố tôi ở qua những con chữ trước đã. Thú thực, tôi đã băn khoăn mãi về việc tôi sẽ viết gì và viết như thế nào trong số SeANews lần này. Tôi không muốn mình sẽ viết những review như bao nhiêu bài đã được đăng tải trên Check in Vietnam. Tôi muốn kể câu chuyện của mình cho những SeABankers đang đọc bài viết này hơn.

Sáng nay, tôi có đọc được một câu hỏi khi đang lướt

Facebook: “Tiền có mua được bình yên?”. Tôi đã bật cười. Ai lại hỏi câu hỏi ngớ ngẩn thế này cơ chứ? Câu trả lời của cô gái 23 tuổi này (tất nhiên) là CÓ, và hình ảnh về một Đà Lạt trữ tình hiện lên trong tâm trí tôi. Tôi đã dùng tiền để mua một chuyến đi tới mảnh đất mà tôi cho là thánh địa của sự yên bình.

Một Đà Lạt với khí hậu ôn hoà (tất nhiên là không tính mùa mưa từ tháng 7 đến tháng 10 nhé).

Một Đà Lạt với sương mù vờn quanh núi, quanh nhà cửa và ngao du vào cả tâm hồn những lữ khách như tôi.

Một Đà Lạt với những rừng thông, những ao hồ, sông suối.

Một Đà Lạt trầm lắng, nhẹ nhàng.

Một Đà Lạt có người từng thương...

Tôi còn nhớ rất rõ đó là một buổi sáng tháng Tư, tôi bước chân xuống sân bay Liên Khương, thời tiết ở thành phố cao nguyên này hoàn hảo y như thời tiết Hà Nội những ngày thu. Trời cao trong veo, mây trắng bồng bênh, có nắng, có gió, và có một người bạn đồng hành tuyệt vời. Bon bon trên chiếc xe máy thuê được với giá 150 nghìn đồng/ngày, tôi lang thang khắp các ngõ ngách và những con dốc ở Đà Lạt, tận hưởng “bình yên” bằng tất cả mọi giác quan. Và thế là tôi đã phải lòng thành phố này.



Xin phép nói trước với những người đồng nghiệp thân yêu đang dành thời gian đọc những dòng này của tôi, rằng tôi không ưa những địa điểm du lịch ồn ào đông đúc cho lắm. Chính vì thế, nếu các bạn mong rằng sẽ thấy những vườn hoa thành phố, thác Datlanta, đường hầm đất sét.... trong bài viết này thì tôi e rằng mình sẽ làm mọi người thất vọng. Đó không phải là những nơi tôi đã đi, sẽ tới thăm và mong muốn được chiêm ngưỡng.

Không. Đà Lạt với tôi là một nơi cho phép tôi được hoà mình với thiên nhiên, được trốn tránh thế giới xô bồ. Thế nên, tôi đã lựa chọn đến Đồi Thiên Phúc Đức, đến Cây thông Cô đơn, đến Lăng Quận Công Nguyễn Hữu Hào, đến đập Ankroet...

Tất cả những địa điểm tôi liệt kê trên đây đều dễ dàng được tìm thấy trên Google map. Đây không hẳn là những nơi bí mật chỉ mình tôi biết. Nhưng những nơi này đủ vắng vẻ và hoang sơ để tôi được về với thiên nhiên, được lắng nghe tiếng cây lay theo từng cơn gió, được nghe tiếng chim hót, được thấy mây vờn núi, được hít thở một bầu không khí quyen mùi cỏ cây. Và tôi xin đảm bảo với các bạn yêu thích chụp ảnh rằng, khi đến những nơi này, mọi người có thể chụp được những bức ảnh thiên nhiên đẹp đời. Và tất cả

đều không phải trả tiền vé vào cửa. Thật phù hợp với một người muốn chu du mà lại có ít tiền - như tôi.

Trong số 4 nơi này thì đường đến Cây thông cô đơn cần tốn công sức hơn một chút. Để đến Cây thông cô đơn, tôi theo Google map đi về phía Hồ Suối Vàng (trên đường đi, mọi người sẽ gặp Đập Ankroet ngay bên tay trái, rất phù hợp khi lên plan cho nguyên một ngày đứng không?). Dọc đường bên tay phải có rất nhiều biển quảng cáo: “Đi cây thông cô đơn” + số điện thoại. Thường thì không bao giờ tôi đủ tin tưởng để liên hệ với những đầu mối này. Nhưng riêng lần này, hãy gạt bỏ những hoài nghi của mình và gọi cho họ. Vì nếu tự đi, tôi tin chắc sẽ có nhiều người bỏ cuộc khi thấy đoạn đường off-road nguy hiểm ngay sau đoạn đường đèo trải nhựa đẹp như mơ. Khi liên hệ với số điện thoại trên, tôi được họ dẫn xuống “nơi tập kết” và được chở bằng thuyền sang tận nơi, với chi phí 100 nghìn đồng/người (khứ hồi). Chỉ khoảng vài phút ngồi thuyền, tôi đã đặt chân được đến gốc Cây cô đơn huyền thoại rồi.

Viết đến đây, lòng tôi lại dâng lên một nỗi nhớ Đà Lạt khôn xiết. Không chỉ về cảnh sắc, về cái “vibe” của mảnh đất nên thơ này mà còn về cả đồ ăn nữa. Tôi chỉ ước gì trước mặt mình đang là một đĩa bánh căn ở số 14 Tầng Bạt Hồ, một bát bánh ướt lòng gà Hàng 68 Đồng Tâm, một suất bánh mì xíu mại ở ngã tư Hoàng Diệu - Trần Nhật Duật, một cốc sữa đậu nành nóng và một chiếc bánh tráng nướng ở chợ đêm.... Tôi còn ước mình đang được lang thang ở khu bán đồ “si-đa”, lục tìm những món áo ấm 30 nghìn đồng hay vợ vét những đôi tất hoạt họa sắc sỡ với giá chỉ bằng một chiếc bánh bao ăn sáng.

Ôi, Đà Lạt. Tôi mong đến ngày trở lại để được đắm chìm trong mảnh đất bình yên này.

Và sau cuối, tôi hy vọng mọi người cũng sẽ tìm được một “Đà Lạt” cho riêng mình.

Hà Nội, tháng 11/2020

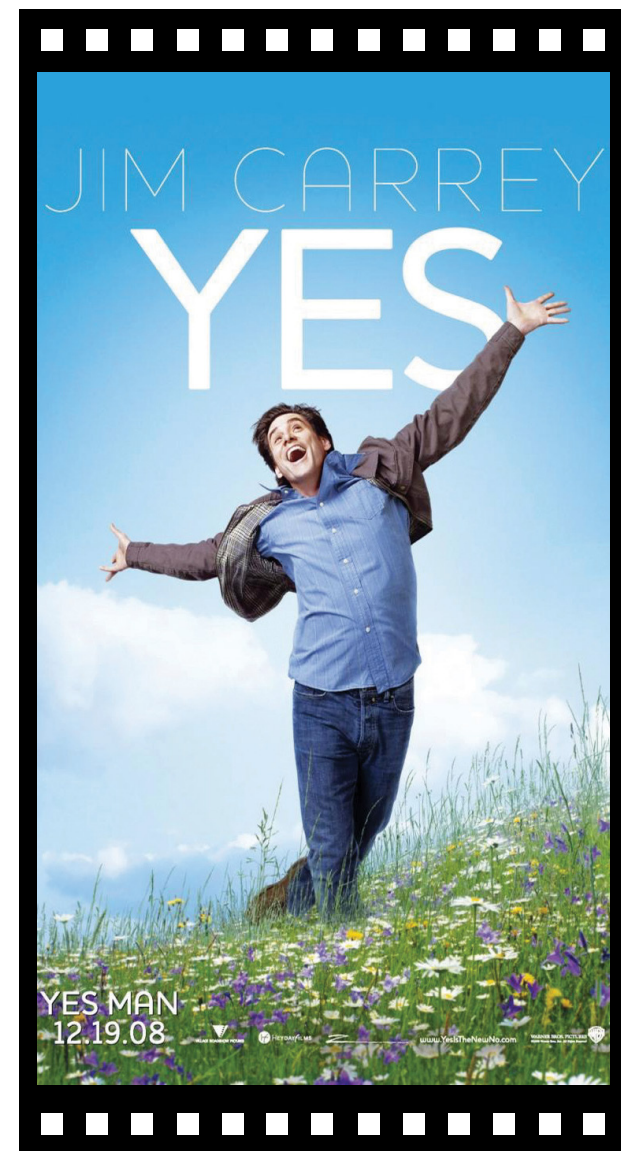
Phim hay

“Yes man”

Bộ phim được chuyển thể từ cuốn hồi ký nổi tiếng của Danny Wallace, do nhà sản xuất David Heyman tình cờ phát hiện và mang tới trường quay. Ông cho biết: “Khi đọc Yes Man, tôi rất thích ý tưởng của cuốn sách, nếu bạn nói ‘Đồng ý’ nghĩa là bạn đón nhận mọi cơ hội cuộc sống dành cho bạn, rồi nhiều điều tuyệt vời sẽ xảy ra”.

 Quốc Khánh

Nội dung của Yes man xoay quanh cuộc sống của nhân vật Carl (do Jim Carrey thủ vai) – một anh chàng nhân viên ngân hàng luôn cố gắng thu mình trong vỏ bọc, sống trong vùng khép kín và quay lưng với mọi thứ. Carl cô độc, làm công việc một cách nhàm chán, máy móc và không muốn dành thời gian cho bất kỳ ai hay bất kỳ việc gì gọi



là “xã giao”. Anh nói không với khách hàng, nói không với đồng nghiệp, với bạn bè và với cả cuộc sống. Thậm chí, Carl còn tệ đến mức quên không tham dự cả buổi tiệc đính hôn của người bạn thân Peter (do Bradley Cooper thủ vai). Anh – luôn khước từ mọi cơ hội, mọi mối quan hệ và sống một cuộc đời phẳng lặng không thể nào tẻ nhạt hơn. Có lẽ chính cách sống thiếu nội lực ấy đã khiến cuộc hôn nhân của anh đổ vỡ và sự nghiệp luôn dậm chân.

Những tưởng cuộc sống của Carl cứ trôi đi một cách nhàm chán ngày qua ngày như vậy nhưng không, Carl đã có cho mình cơ hội thứ hai. Cuộc đời Carl đã thay đổi khi anh tình cờ gặp một người bạn cũ, để rồi bị cuốn đến buổi hội thảo khích lệ tinh thần mang tên “Yes!”. Ban đầu, anh đồng ý với lời đề nghị tại buổi hội thảo một cách máy móc nhưng rồi tại đây anh đã mắc kẹt với lời hứa rằng anh sẽ luôn nói “YES” với tất cả mọi vấn đề, mọi cơ hội bất kể đó là gì nếu không anh sẽ gặp rắc rối cực kì lớn.

Là người nhàm chán nhưng anh lại luôn là người giữ lời hứa, chính điều đó đã khiến cuộc sống của Carl thay đổi hoàn toàn. Từ một người chỉ biết co cụm sống theo bản năng, chấp nhận tuân theo lời hứa “Yes” là anh phải bước ra khỏi vòng tròn an toàn mình tự tạo ra để đối mặt với cuộc sống, đối mặt với những tình huống dở khóc dở cười. Thế nhưng, chính điều đó đã tạo nên cho anh một lối sống cởi mở hơn với thế giới và anh phát hiện ra khi làm những điều thú vị, cuộc sống anh đã trở nên lạc quan và yêu đời hơn, đồng thời còn năng lực tích cực đến những người khác.

“Yes Man” không chỉ là tác phẩm mang tính giải trí mà ẩn sau bộ phim còn là những thông điệp cuộc sống mà nhà làm phim muốn truyền tải. Cuộc sống ngoài kia thú vị lắm, đừng tự giam mình trong chiếc hộp tự tạo của bản thân. Bất kì một điều gì xảy đến với bạn, đều có thể sẽ là một cơ hội tuyệt vời, vì vậy đừng ngại nói: “Có”. Dẫu là thành công hay thất bại, thì mỗi một cơ hội đều mang đến cho chúng ta những trải nghiệm quý giá, vậy thì có lý do gì mà chúng ta không thử sức cơ chứ?

Cuối cùng, nếu các bạn đang tìm một bộ phim để thư giãn vào cuối tuần thì hãy nói “Có” với Yes Man nhé!

Sách hay

Nhân văn và Kinh tế

Tình và Tiền trong Quản trị kinh doanh

Chúng ta là những người hoạt động trong ngành ngân hàng, một lĩnh vực được xem là huyết mạch của nền kinh tế nên việc tìm hiểu đến nghĩa nguyên bản và gốc rễ xuất phát của nó thực sự quan trọng. Như đa số góc nhìn hiện nay, Kinh tế là chuyện tiền – hàng, tài chính, kế toán, chiến lược, càng chi tiết bằng con số càng tốt và nhất là tối đa hóa lợi nhuận. Nhưng thực sự Kinh tế chỉ có vậy?

 Trương Thị Nường
Khối KHDN

Dựa theo thuật chiết tự, chúng ta quay về gốc của từ Kinh tế để tìm hiểu chân nghĩa của nó như thế nào. Kinh là lên bắc xuống nam, doanh là qua lại đông tây; do vậy, Kinh doanh có nghĩa là dọc ngang bốn cõi. Từ “Kinh tế” nghĩa căn bản từ phạm trù kinh thế tế dân (đời đời giúp dân) và kinh bang tế thế (trị nước giúp đời).

Bản thân 2 từ này nguyên khởi từ mục đích nhân văn (nhân là người và văn là tốt đẹp), theo hướng là góp phần cho đời sống con người trở nên tốt lành hơn, đáng sống hơn. Nhưng hiện tại Kinh doanh và Kinh tế đã bị nhìn nhận dường như tách rời khỏi tính chất tiên khởi ấy và gắn với hoạt động mọi cách chỉ để sinh lợi bất chấp, làm cho đời sống con người chẳng những không tốt lành thêm mà còn bị hủy hoại, điển hình nhất là sức khỏe. Cuốn sách “Nhân văn và Kinh tế, Tình và Tiền trong Quản Trị Kinh Doanh” của tác giả Tôn Thất Nguyễn Thiêm viết từ tháng 2/2016 tại Brussels (Thụy Điển) đến tháng 6/2016 tại Việt Nam sẽ cho chúng ta một góc nhìn căn bản về phạm trù trên trong sự kết hợp kiến thức từ Đông

sang Tây, từ xưa đến nay trong thực tại đối chiếu cụ thể với nền kinh tế Việt Nam. Nhân văn và Kinh tế là phạm trù vừa rộng vừa sâu nên ở cuốn sách này tác giả không đào xới tất cả mà đem đến 4 phạm trù theo 4 phần liên đới mật thiết với nhau để xây dựng một doanh nghiệp, một nền kinh tế phát triển bền vững như sau:

Phần 1 với vấn đề cơ bản nhất của một doanh nghiệp: Tài, Trí, Tâm, Tầm của phương Đông tương ứng Hand, Head, Heart, Horizon của phương Tây.

Phần 2 là Hệ sinh thái kinh tế, đó là sự cộng thông giữa Nhà nước, thị trường và xã hội.

Phần 3 nêu ra sáu loại nhân sinh quan trong hành xử trong công việc nói riêng và quan hệ xã hội nói chung: Cho, Nhận, Lấy, Trả, Mượn, Dừa.

Phần 4 bàn về xã hội tiêu dùng vừa có ý thức vừa có tính thẩm mỹ biểu hiện trong cách thưởng lãm trà, cà phê và rượu của con người trong nền kinh tế ấy.

Xuyên suốt những trang của cuốn sách là những góc nhìn vừa cụ thể vừa tổng quan lẫn đa chiều về các vấn đề trên nên sẽ cung cấp những kiến thức hay cũng như gợi mở những quan điểm ngộ nhận của chúng ta về kinh tế. Bên cạnh đó, chúng ta cũng có tư duy đúng đắn hơn về cách hành xử trong công việc với nhau và các mối quan hệ xã hội giữa người với người.

Một tựa sách đáng đọc cho chúng ta vì nếu bạn vừa đi làm sẽ góp phần định hướng, nếu bạn đã công tác nhiều năm sẽ bổ trợ những khía cạnh chưa thấu đáo, nếu bạn là lãnh đạo sẽ là tiền đề tìm hiểu thêm những vấn đề khác và nếu bạn là chủ doanh nghiệp sẽ được trang bị nền tảng tư tưởng để xây dựng bền vững... Tùy hiểu biết và trải nghiệm của mỗi người, cuốn sách sẽ đem đến nhiều tầng tri thức và ý nghĩa khác nhau.



Ngăn ngừa tình trạng mỏi mắt

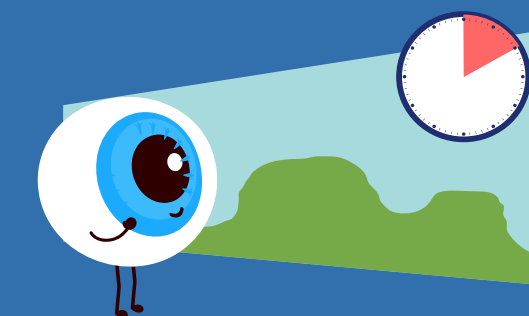
 Heart
Sức khỏe

Những nhân viên văn phòng như chúng ta thường xuyên phải làm việc với máy tính, và chắc hẳn bạn đã trải qua cảm giác mỏi mắt, đôi khi đau mắt. Đây là tình trạng căng thẳng thị lực do nhìn vào màn hình máy tính trong thời gian dài. Các triệu chứng bao gồm rối loạn thị giác hoặc khó chịu liên quan đến mắt.

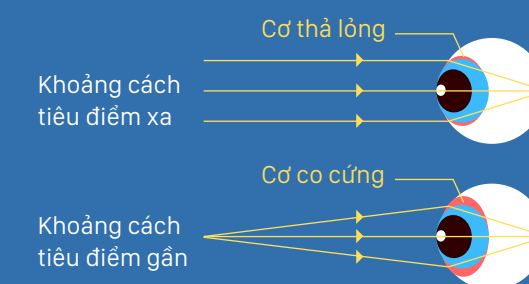
Nhìn vào màn hình máy tính, laptop, tablet hay điện thoại rất có hại và nhìn càng lâu mức độ tiếp xúc với các tia độc hại cũng tăng lên rất nhiều. Tuy nhiên, bạn có thể chủ động dùng một số kỹ thuật để giảm tải cho mắt.

NGĂN NGỪA MỎI MẮT VỚI QUY TẮC 20 - 20 - 20

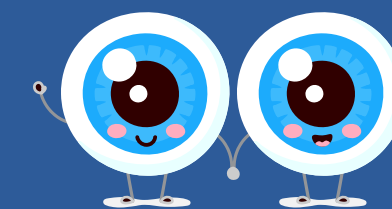
Cứ 20 phút thì thư giãn mắt 20 giây bằng cách nhìn vào vật bất kỳ ở khoảng cách 20 feet (6m)



Tại sao có hiệu quả:



- Cả hai mắt đồng thời hướng ra ngoài giúp mắt không cần phải điều tiết để tập trung vào một điểm.
- Nhìn một vật ở xa ít nhất 20 giây giúp thư giãn các cơ mắt.



ĐIỀU CHỈNH THÓI QUEN

Chớp mắt: Khi nhìn lâu vào màn hình bạn thường quên chớp mắt khiến mắt khô. Hãy cố gắng thường xuyên chớp mắt khi sử dụng thiết bị điện tử. Thuốc nhỏ mắt, nước mắt nhân tạo cũng là cách giữ mắt không bị khô.

Cho mắt nghỉ ngơi: Khi thấy mỏi mắt, hãy nhắm mắt lại, để mắt nghỉ ngơi vài giây.

Chườm lạnh hoặc massage mắt: Dùng khăn ấm chườm quanh mắt hoặc dùng tay nhẹ nhàng massage cho mắt.

MỘT SỐ NGUYÊN NHÂN GÂY MỎI MẮT

- 80% người Mỹ trưởng thành sử dụng thiết bị kỹ thuật số >2 tiếng/ngày
- 67% sử dụng đồng thời 2 hoặc nhiều thiết bị
- 59% có các triệu chứng mỏi mắt do các thiết bị kỹ thuật số (còn gọi là hội chứng thị giác máy tính)



32% mỏi mắt



27% khô mắt



28% đau đầu

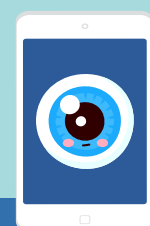


28% mờ mắt

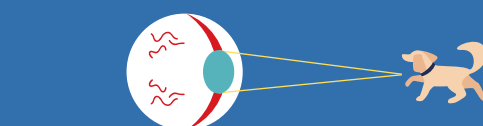
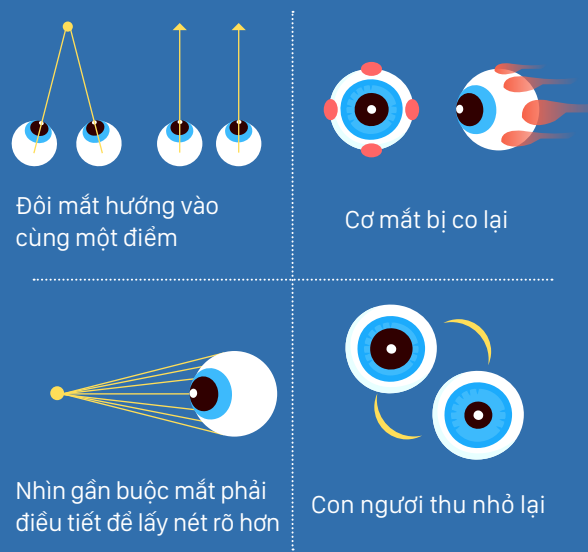


35% bị đau cổ vai gáy

HOẠT ĐỘNG CỦA MẮT KHI DÙNG THIẾT BỊ ĐIỆN TỬ



Khi bạn tập trung vào máy tính



Thủy tinh thể dày lên và thay đổi hình dạng

Khi nhìn gần bạn có thể chớp mắt ít hơn 3 lần so với khi bạn nhìn xa

Thời gian nhìn gần kéo dài làm mỏi mắt và có thể dẫn đến các triệu chứng:



Chảy nước mắt



Mờ mắt



Song thị (nhìn 1 hóa 2)



Khô mắt



Cay mắt



Nhức đầu



Đau hoặc cứng cổ vai gáy

“Đổi gió” với nước uống mix mật ong

“Mách nhẹ” các SeABanker 2 công thức chế biến thức uống với mật ong cực kỳ đơn giản và bổ dưỡng cho những ngày thu đông.



NUỐC CAM MẬT ONG HƯƠNG QUẾ

Nếu bạn đã quen vắt nước cam uống lạnh, uống đá thì hôm nay hãy thử uống nước cam nóng. Phiên bản nước cam không cồn với vị ngọt thanh của mật ong chắc chắn sẽ đem lại cảm giác rất mới mẻ.

Thời gian chuẩn bị: 5 phút

Thời gian nấu: 10 phút

Thành phẩm: 2 cốc

NGUYÊN LIỆU

- 4 quả cam
- 1 quả chanh
- 1 thanh quế
- 2 muỗng cà phê mật ong (theo khẩu vị)

CÁCH THỰC HIỆN

- Cam và chanh đem vắt lấy nước cốt.
- Cho hỗn hợp cam và chanh vắt được vào nồi rồi đun cùng thanh quế và mật ong.
- Đun hỗn hợp trên lửa nhỏ, khuấy đều đến khi tạo ra bong bóng nhỏ và một chút khói bốc ra từ nồi thì tắt lửa, đổ ra ly và thưởng thức.



NUỐC ÉP CÀ RỐT MẬT ONG HƯƠNG CAM BẠC HÀ

Nhiều người thích uống trái cây nhưng riêng cà rốt thì lại thấy thật kinh khủng. Tuy nhiên, đừng vội bỏ qua loại thức uống này nếu bạn chưa thử nghiệm công thức sau.

Thời gian chuẩn bị: 10 phút

Thành phẩm: 4 cốc

NGUYÊN LIỆU

- 2 củ Cà rốt
- 1 quả cam
- 5 - 6 lá bạc hà
- 2 muỗng mật ong
- 3 muỗng đường nâu
- 3 ly nước

CÁCH THỰC HIỆN

- Cam và cà rốt ép lấy nước.
- Lá bạc hà dầm nát trộn cùng mật ong và nước rồi lọc lấy phần nước cốt.
- Trộn hỗn hợp trên với nhau, thêm nước đường nhiều ít tùy thích để tạo hương vị.
- Thêm đá, ướp lạnh và thưởng thức.

Với công thức gốc như trên bạn có thể tùy biến những nguyên liệu khác như gừng, chanh, muối... để có được phiên bản mocktail mới cho từng ngày. Chúc các bạn luôn khỏe và đẹp!



3 món ăn giúp khỏe và đẹp từ gạo lứt và rau củ

“Giảm cân” là từ khóa được rất nhiều người quan tâm trong những năm gần đây, bởi ai cũng mong muốn sở hữu một hình thể đẹp. Thế nhưng giảm cân thế nào cho đúng và không ảnh hưởng đến sức khỏe lại là điều không phải ai cũng biết. Nếu bạn đang tò mò, hãy cùng tham khảo bài viết này nhé!

Hiền Nguyễn
SeABank Bình Định

Do nhu cầu của bản thân, muốn có một chế độ ăn kiêng hợp lý và tốt cho sức khỏe, mình đã bén duyên với nghề tay trái là cô gái bán mì rau củ và mì gạo lứt. Một mặt là để tiện sử dụng, mặt khác là mình muốn giới thiệu đến mọi người xung quanh những món ăn giúp giảm cân hữu hiệu mà mình đã trải nghiệm.

Quả đúng thật, kể từ khi mình giới thiệu, những gói mì rau củ và gạo lứt này đã được đông đảo các chị em ưu ái sử dụng. Niềm vui mỗi ngày của mình là nhận được phản hồi của các chị em khen mì ngon, chế biến nhanh mà lại đầy đủ dưỡng chất, đến các bạn nhỏ không chịu ăn rau nhưng lại vô cùng hứng thú với mì rau củ đủ màu sắc, do được làm từ các nguyên liệu như: cà rốt, bó xôi, mè đen, củ dền... Riêng cá nhân mình, chỉ hơn 1 tháng duy trì 3 ngày ăn mì rau củ, gạo lứt/tuần; hạn chế tinh bột kết hợp đi bộ, mình đã giảm được 3kg (từ 61kg xuống còn 58kg). Mục tiêu sắp tới mà mình đặt ra là giảm xuống 55kg.

Mình xin chia sẻ một số công thức chế biến món mì này mà mình đang áp dụng để mọi người cùng thực hiện nhé!

CÔNG THỨC 1

- Một ít cần tây và rau cải xanh luộc sơ qua
- Hai quả trứng gà luộc
- 50 gram bún gạo lứt
- 50gram ức gà nướng (mình sử dụng nồi chiên không dầu để hạn chế dầu mỡ)



CÔNG THỨC 2

- ½ củ cà rốt cắt nhỏ luộc chín
- 1 nhánh bông cải xanh luộc chín
- 1 ít rau cải xanh luộc chín
- 1 quả trứng gà trắng chín cắt nhỏ
- 4 vắt mì rau củ (mì cà rốt, bó xôi, mè đen, củ dền)

CÔNG THỨC 3

- 200 gram thịt bò nướng (mình ướp thịt bò rồi sử dụng nồi chiên không dầu để hạn chế dầu mỡ)
- 20 gram mì gạo lứt
- Một ít lạc rang và hành phi
- ¼ cà chua
- Rau mùi và xà lách



Trên đây là 3 công thức chế biến bữa ăn từ mì rau củ và mì gạo lứt mà mình thường xuyên áp dụng. Vì hạn chế dầu mỡ tối đa nên hầu hết các món mình chế biến đều được luộc, nhưng nếu các bạn muốn thay đổi khẩu vị có thể xào mì cùng các loại thịt và rau củ quả với một chút dầu Oliu hoặc sử dụng nước luộc gà, luộc thịt làm nước dùng để ăn mì nước nhé!

Chúc các SeABanker luôn khỏe và đẹp!



4 điều quan trọng cần nhớ nếu muốn sở hữu làn da đẹp

Chăm sóc da - nghe thì có vẻ cầu kỳ nhưng thực chất lại vô cùng đơn giản, hiệu quả nếu như các SeABanker theo dõi bài viết này!

 **Vũ Thanh Hà**
Khối NV&TTTC

Bản chất những người làm việc văn phòng như chúng ta, bận từ sáng đến tối nên ít có thời gian chăm sóc da, nhưng các bạn biết đấy, cái gì muốn tốt cũng phải dành thời gian đầu tư, chăm sóc. Thế nên người ta mới nói: "Chỉ có đẹp tự nhiên chứ không tự nhiên mà đẹp".

Tuy đã gần 40 tuổi nhưng mình vô cùng hạnh phúc khi mỗi lần gặp đồng nghiệp, bạn bè, ai cũng khen da đẹp và hỏi mình kinh nghiệm chăm sóc. Vì vậy, với kinh nghiệm gần 20 năm chăm sóc da, hôm nay mình sẽ mách cho các SeABanker 4 điều vô cùng quan trọng và đơn giản để có một làn da khỏe đẹp như ý.

1. LUÔN GIỮ DA SẠCH

Có lẽ nhiều người chưa biết, da sạch là yếu tố vô cùng quan trọng để giúp bạn sở hữu làn da đẹp. Vậy để giữ da sạch chúng ta cần làm gì?

- Hãy đeo khẩu trang khi bạn ra đường, vừa để phòng chống dịch bệnh, lại vừa bảo vệ da trước khói bụi, ô nhiễm.
- Tẩy trang trước khi rửa mặt vào buổi tối dù bạn không make-up.
- Rửa mặt với sữa rửa mặt 2 lần/ngày, vào sáng sau khi ngủ dậy và tối trước khi đi ngủ.
- Không dùng khăn để lau mặt vì khăn ẩm sẽ chứa nhiều vi khuẩn. Vì vậy, khi rửa mặt xong bạn chỉ cần lấy bông tẩy trang lau nhẹ.



- Tuyệt đối không cho tay lên mặt bởi vì tay là nơi chứa rất nhiều vi khuẩn.
- Thường xuyên thay vỏ gối 2 lần/tuần; Thay ga giường và chăn 1 lần/tuần.
- Không nên để tóc bấn vì khi bạn gội đầu, da mặt sẽ tiếp xúc với gối, khiến da bạn dễ mọc mụn.

2. DƯỠNG DA LÀ BƯỚC KHÔNG THỂ BỎ QUA

Đừng nghĩ dưỡng da là phức tạp, vì chỉ với 3 sản phẩm: nước hoa hồng, kem chống nắng và kem dưỡng phù hợp với làn da là bạn đã có thể chăm chuốt cho làn da của mình rồi.

Vào ban ngày, sau khi rửa mặt sạch, bạn dùng nước hoa hồng, sau đó dùng kem dưỡng da ban ngày và bước cuối cùng là đừng quên dùng kem chống nắng nhé! Dù trời mưa hay nắng, trong nhà hay ngoài trời, bạn vẫn cần dùng kem chống nắng để bảo vệ làn da của mình. Kem chống nắng sẽ có tác dụng từ 3-6 tiếng (tùy loại), vì vậy bạn nên bôi 2 lần/ngày (sáng và chiều), còn sau 18h thì không cần dùng kem chống nắng nữa!

Đến buổi tối, sau khi rửa mặt sạch trước khi đi ngủ, bạn chỉ cần dành ra 3 phút dùng nước hoa hồng, sau đó bôi kem dưỡng da ban đêm và massage nhẹ nhàng là đã có thể ngon giấc được rồi.



3. ĐỪNG QUÊN “KẾT THÂN” VỚI MẶT NẠ

Hãy xem việc đắp mặt nạ là quãng thời gian để bạn “relax” và thư giãn, bởi việc đắp mặt nạ có thể kéo dài từ 15-20 phút nhưng bù lại kết quả sẽ vô cùng tuyệt vời. Ngoài giúp thư giãn, việc đắp mặt nạ còn có tác dụng cung cấp dưỡng chất cho da, dưỡng ẩm, giúp làn da mềm và mịn màng hơn. Vì vậy, nếu có thời gian, các bạn nên duy trì đắp mặt nạ 3 lần/tuần, còn lười thì 1-2 lần/tuần cũng không sao.



4. THÓI QUEN ĂN, UỐNG VÀ CHẾ ĐỘ SINH HOẠT

Nghe có vẻ đơn giản nhưng thói quen ăn, uống và chế độ sinh hoạt lại ảnh hưởng rất lớn đến làn da của bạn. Đã từ rất lâu rồi, mình luôn duy trì thói quen uống 2 lít nước lọc mỗi ngày, phải là nước lọc nha vì nước ép hoa quả hay nước ngọt, nước chè đều không được tính là nước nhé! Vào buổi sáng sau khi ngủ dậy, mình sẽ uống một cốc nước ấm và cứ khoảng 30 phút - 1 tiếng mình lại uống một lần, mỗi lần uống không quá 200ml.

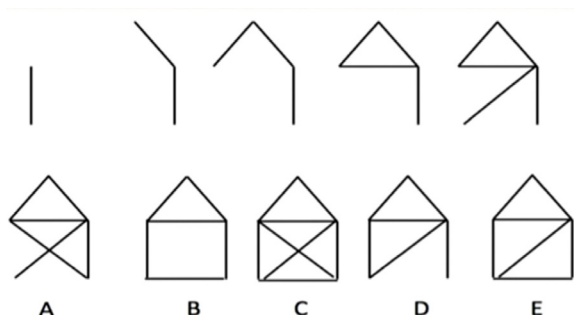


Bên cạnh đó, mình cũng hạn chế thức khuya, chăm chỉ ăn sữa chua từ 1-2 hũ/ngày. Các bạn nhớ không ăn vào lúc đói và phụ nữ chúng mình nên ăn loại ít đường cho đẹp da, giảm béo nhé!

Thực ra, có rất nhiều cách chăm sóc và làm đẹp da nhưng mình đã chắt lọc những bước đơn giản để những SeABankers “lười nhất quả đất” cũng sẽ thực hiện được. Hãy tin mình đi, thử chăm chỉ trong vòng một tháng thôi, các bạn sẽ thấy làn da của mình thật tuyệt vời và chắc chắn bạn sẽ nghiện chăm sóc da cho mà xem.

Đố vui có thưởng

Ba giải thưởng trị giá 200.000đ sẽ dành cho những đồng nghiệp tìm ra đáp án đúng cho câu hỏi dưới đây.



Hãy tìm hình đúng ở hàng dưới để điền tiếp trong dãy hình phía trên.

Để nhận giải thưởng, các đồng nghiệp hãy gửi câu trả lời kèm theo số người dự đoán giống bạn và số tài khoản thanh toán về email seanews@seabank.com.vn trước ngày 10/01/2021 nhé.

Chúc bạn may mắn!

Kết quả số trước

Đáp án: 6 chữ số

Xin chúc mừng 3 đồng nghiệp: Lê Minh Phương và Nguyễn Quốc Triệu (Khối Tài chính và Kế hoạch), Nguyễn Thị Huế (Khối Vận hành) đã có câu trả lời đúng và nhanh nhất, cùng số người dự đoán gần đúng nhất của Minigame số 66.

Các SeABankers thân mến, SeANews 68 với chủ đề "Đón Tết Tân Sửu" dự kiến ra mắt độc giả tháng 2/2020, BBT rất mong nhận được những ý kiến đóng góp giúp nội dung SeANews ngày càng phong phú và thú vị hơn.

Mọi tin bài cộng tác, vui lòng gửi về hòm mail: seanews@seabank.com.vn



Không phải chuyện nhỏ

Bạn tù hỏi nhau:

- Người thứ nhất hỏi: Tại sao anh phải vào đây?
- Người thứ hai: Tôi bỏ vợ.....
- Người thứ nhất: Thế thôi sao? Chuyện nhỏ mà!
- Người thứ hai: ... Từ trên lầu bốn xuống

Đào Thiện (Sưu tầm)

Bố kẻ bị nạn

Một vụ tai nạn giao thông vừa xảy ra ngoài phố. Mọi người tò mò chen lấn vòng trong vòng ngoài để xem.

Một anh lính đến chậm không tài nào chen vào được. Tức quá, anh ta liền hét toáng lên:

- Tôi là bố kẻ bị nạn đây!

Mọi người kinh ngạc quay lại nhìn và vội vã giãn ra cho anh ta vào. "Kẻ bị nạn" là một... chú chó vừa bị xe cán.

Đào Thiện (Sưu tầm)

Bệnh hoang tưởng

Bốn bệnh nhân tâm thần nói chuyện với nhau. Người thứ nhất nói:

- Tôi là thiên sứ được người cử xuống trái đất giúp đỡ các số phận không may mắn.

Người thứ 2 cất ngang:

- Cậu đừng nói linh tinh nữa, tớ mới chính là người được thượng đế cử xuống đây chứ!

Người thứ 3 chen vào:

- Hai cậu tâm bậy nào. Tớ mới chính là người đó.

Người thứ 4 lúc này mới nói:

- Các cậu làm tớ chẳng hiểu gì cả. Tớ nhớ là có cử ai xuống đâu?

- ??!

Heart (Sưu tầm)