

BẢN TIN

SEANEWS

NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á (SEABANK)

Số 82 - 2024



Kết nối sức mạnh
BỨT TỐC THÀNH CÔNG



NỘI DUNG

SeANews - Số 82

03 Mùa hè Kết nối

SEABANK - 30 NĂM KẾT NỐI

- 04 SeA Talk with Ms Lê Thu Thủy "tiếp lửa" để SeABanker bút phá
- 08 Hành trình chúng tôi trưởng thành cùng SeABank

360 ĐỘ SEABANK

- 13 SeABank sơ kết hoạt động kinh doanh 4 tháng đầu năm 2024
- 18 Điểm tin
- 20 SeABank và Visa hợp tác chiến lược phát triển thanh toán số
- 21 SeABank phát triển chính sách SeALoyalty với nhiều đặc quyền cho doanh nghiệp
- 22 Khối KHDN quý 2/2024: Tích cực mở rộng - Sôi động và hiệu quả
- 24 Art of Scent - Trải nghiệm mùi hương đẳng cấp cùng SeAPremium
- 25 Lớp học vui nhộn: Hòa nhịp Banca Rhythm
- 26 Khi đào tạo đồng hành cùng cán bộ bán

GÓC NHÌN SEABANK

- 28 SeABank Vũng Tàu: Sẵn sàng viết nên kỳ tích mới
- 30 SeABank Hồ Chí Minh: Chuyển mình để thích ứng
- 32 SeABank Hà Nội: "Chúng tôi sẽ làm tốt và tốt hơn nữa"

CHÚNG TÔI - CHÚNG TA

- 34 Khối Vận hành Be A Legend Team building 2024
- 36 Thực hiện giấc mơ đến Hoa Kỳ cùng SeABank
- 37 Không ngừng cố gắng
- 38 Những người sắp của tôi

SEABANK VÀ CỘNG ĐỒNG

- 40 Chuyến đi của những cảm xúc trọn vẹn nhất

ĐI VÀ TRẢI NGHIỆM

- 44 Quê nhà tôi ơi!
- 46 Quê choa

MÁCH BẠN

- 48 Bản tình ca nở hoa giữa nắng hè
- 50 Sách hay: Tutto-chan: Cô bé bên cửa sổ
- 52 Trà hương hoa sói vào hạ
- 54 Hè này mặc gì thì hợp "Trend"?
- 56 Kem chống nắng cần thiết bất kể thời tiết nào
- 58 Chinh phục thành công với 5 kỹ năng thiết yếu
- 60 Giải trí

Kết nối sức mạnh BÚT TỐC THÀNH CÔNG

Bạn đọc SeANews thân mến,

Mùa hè đã đến, mang theo những tia nắng rực rỡ và năng lượng tràn đầy. Đây cũng là quãng thời gian lý tưởng để chúng ta cùng nhau kết nối - chia sẻ - bút phá chinh phục những mục tiêu mới, vượt qua những thách thức để hoàn thành kế hoạch được giao.

Với chủ đề "Kết nối sức mạnh - Bút tốc thành công", SeANews 82 sẽ đem đến cho bạn một bức tranh toàn cảnh với tinh thần rất SeABank, một không khí nhiệt huyết và sôi trào với những bất ngờ thật đặc biệt như SeA Talk with Ms, những hợp tác chiến lược, những chương trình kinh doanh sôi động, những chuyến đi team building rực rỡ sắc màu, những hành trình chia sẻ đầy nhân ái và cả những lời nhắn nhủ, những bí kíp nho nhỏ trong công việc và cuộc sống.

Chúng ta đã cụ thể hóa những câu chuyện ấy bằng những hành động như thế nào? Những ý tưởng, bí quyết mới để đạt được kết quả kinh doanh đó là gì? Có lẽ bạn sẽ tìm được câu trả lời qua những bài viết được những cây bút SeABanker chia sẻ trong SeANews số này.

Hi vọng các bạn sẽ cảm nhận và tìm được sự kết nối, sức mạnh tập thể để chúng ta cùng nhau hướng tới những mục tiêu cao hơn và đạt nhiều kết quả tốt hơn nữa.

Chúc các bạn một mùa hè tràn đầy năng lượng và niềm vui!

Ban Biên Tập SeANews

SeA Talk with Ms

Ms Lê Thu Thủy “tiếp lửa”
để SeABanker bứt phá

Lôi cuốn, hài hước và hữu ích là những điều mà các SeABanker ấn tượng sau khi được tham gia chia sẻ và giao lưu cùng Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT trong chuỗi chương trình “SeA Talk with Ms” diễn ra trong tháng 4-5/2024. Đây là hoạt động ý nghĩa với điểm đến là các khối Hội sở và các khu vực kinh doanh trên toàn quốc, qua đó nhằm giao lưu kết nối và tiếp thêm năng lượng cho các SeABanker.

📍 **Ánh Giang (thực hiện)**



“SeA Talk with Ms” là một chương trình được PCT HĐQT - Ms Lê Thu Thủy dành rất nhiều tâm huyết



Ms Thủy và Mr. Andrew Võ chia sẻ với các SeABanker trong chương trình



SeA Talk with Ms tại KV Miền Trung 2



CBNV Khối KHCN chụp ảnh cùng Ms



Mr. Andrew giao lưu với các SeABanker KV Miền Trung 2

SeA Talk with Ms là chuỗi talkshow đặc biệt mang bản sắc rất riêng với đặc trưng “3 không”: Không kịch bản, không giới hạn câu hỏi, câu hỏi không có chuẩn bị trước và diễn giả chính là Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT.

Là một lãnh đạo luôn bận rộn với các chiến lược kinh doanh và các dự án hợp tác Quốc tế cho Ngân hàng, nhưng với mong muốn tiếp thêm động lực và cảm hứng cho CBNV, Ms Thủy đã ấp ủ và cho ra đời SeA Talk with Ms - chuỗi hoạt động được tổ chức trong tháng 4-5/2025 với những cuộc gặp gỡ đầy bất ngờ. Mỗi tuần là một điểm đến cùng một từ khóa chủ đề được Ms chuẩn bị phù hợp với từng đơn vị: “Mục đích - Purpose” tại khối KHCN; “Đam mê - Passion” ở Khối CNNHS; Năng lượng - Energy “KV Miền Trung 2; “Thói quen - Habit” ở KV Hà Nội 3.

Sống có mục đích quan trọng thế nào?

Mở đầu chuỗi chương trình, buổi SeA Talk đầu tiên đã được Ms Thủy và anh Andrew Võ - Giám đốc Đối ngoại & Phát triển Dự án tổ chức bất ngờ cho CBNV Khối KHCN với chủ đề “Mục đích - Purpose”. Trong không khí rộn ràng, hào hứng đón Ms đến thăm “nhà”, các SeABanker của Khối KHCN đã chuẩn bị rất nhiều món quà “ngọt ngào” dành tặng đến Ms nhân dịp đặc biệt này.

Chương trình giao lưu diễn ra với không khí cởi mở, Ms Thủy đã chia sẻ quan điểm về Mục đích của mỗi người. Theo Ms, mỗi giai đoạn của cuộc đời chúng ta sẽ có một mục đích nhất định nhưng sẽ luôn có một mục đích cao cả và to lớn nhất mà bản thân mỗi người có thể phải tìm

kiếm cả cuộc đời mới thấy được. Những khi trải qua nhiều phong ba của cuộc đời, chúng ta có thể tìm ra được mục đích đó hoặc có thể bị lạc lối và quên rằng mục đích đó vẫn luôn có vẫn như một ngôi sao soi sáng con đường của chúng ta. Khi đó, chúng ta hãy để mọi thứ tan biến đi để quay về yêu thương, chăm sóc bản thân mình, là chính mình thì sẽ quay về được với mục đích sơ khai của mình.

Ms cũng thấu hiểu mục đích đầu tiên của mỗi SeABanker là có thu nhập để nuôi sống bản thân và gia đình. Do đó, đã thuê đối tác tư vấn nước ngoài Mercer thiết lập ra bảng rank lương một cách có hệ thống và các nguyên tắc thưởng tiên tiến. Khi xây dựng chiến lược nhân sự cho lực lượng bán, Ms đã chỉ đạo ngay việc đầu tiên cần làm là bộ KPIs, bởi vì đó là nhu cầu trực tiếp nhất của mỗi người bán hàng. Bạn sẽ biết Ms cũng đã từng là một CBB, một RM doanh nghiệp thực thụ nếu bạn đã từng được nghe kể giai thoại chục năm trước khi Ms ngồi chờ hàng tiếng đồng hồ ngoài cửa Văn phòng HĐQT PVN để đợi khách hàng. Cuối cùng KH bị thuyết phục và PVN trở thành đối tác chiến lược của SeABank sau đó.

Chia sẻ cảm nghĩ của mình, anh Phạm Hồng Chương - PGĐ Khối KHCN bày tỏ: “Tôi nhớ đã đọc được ở đâu đó rằng một người chủ doanh nghiệp tạo công ăn việc làm cho nhiều nhân viên là đang mở rộng trái tim to lớn của mình. Nếu SeABank có linh hồn, tôi tin là có, vì người ta vẫn hay nói ai đó là linh hồn của một tổ chức, thì tôi nghĩ Ms đang ở trung tâm trái tim của linh hồn đó. Đây là buổi talk hay nhất và cũng thật may mắn khi được tham dự với tư cách người nghe. Đúng là Number 1 talk show.

Các SeABanker hãy tham gia trực tiếp SeA Talk with Ms và chắc chắn bạn sẽ nhận được thật nhiều điều bổ ích, ý nghĩa. Rất có thể, bạn sẽ tìm được mục đích cho công việc của mình.

Biến ước mơ và đam mê trở thành hiện thực

Tiếp nối chuỗi chương trình, điểm đến tiếp theo được Ms lựa chọn là Khối CNNHS. Không kém các đơn vị khác, các SeABanker IT đã warm-up cả hội trường bằng một gameshow vô cùng thú vị - "Vua tiếng Việt" phiên bản IT. Nhưng tất nhiên chẳng có gì làm khó được Ms - người đã vô cùng thông minh khi ghép rất nhanh và chính xác các câu đố trong trò chơi.

Chủ đề được Ms chia sẻ tại Khối CNNHS là "Đam mê - Passion" rất phù hợp vs nghề IT luôn đam mê, sáng tạo và yêu thích công nghệ. Rất nhiều câu hỏi thú vị được các SeABanker đặt ra như: Với một người bận rộn như Ms, làm thế nào để Ms cân bằng giữa công việc và đam mê cá nhân? Trả lời câu hỏi đó, Ms Thủy đã chia sẻ rằng: Chúng ta hãy phân bổ thời gian hợp lý, khi làm việc hãy dành trọn tâm sức cho công việc, còn khi dành thời gian cho niềm đam mê cá nhân - không quan trọng là cho việc đó quý thời gian bao lâu, chỉ cần đó là những khoảng thời gian hiệu quả, chất lượng và mang lại cho bạn sự vui vẻ, hạnh phúc. Ms Thủy cũng nhấn mạnh thêm: Mỗi chúng ta sẽ có những đam mê khác nhau. Chính điều đó sẽ thôi thúc sự hứng thú và sự quan tâm đặc biệt đối với một hoạt động, một môn học, một sở thích hoặc một mục tiêu nào đó. Đây là một loại năng lượng tích cực, thú vị và cũng chính là động lực bạn sẽ cảm nhận được khi làm điều gì đó mình yêu thích.

Khi được hỏi về đam mê khác ngoài công việc, Ms bật mí thêm đam

mê chính là cắm hoa và làm thiệp, nếu có một ngày nào đó bạn nhận được thiệp của Ms chắc hẳn bạn sẽ là người rất hạnh phúc vì tình cảm Ms dành cho bạn đấy.

Anh Nguyễn Tuấn Cường - PTGD bậc bậc sau chương trình: "Hơn 18 năm kể từ khi vào SeABank, tôi không chỉ tìm thấy một công việc, mà còn tìm thấy một gia đình đúng như câu nói của Ms Lê Thu Thủy đã từng nói: SeABank không chỉ là nơi làm việc mà còn là NHÀ - nơi để yêu thương. Nơi đây tôi và hơn 200 CBNV của Khối CNNHS đều được tỏa sáng với niềm đam mê công nghệ, triển khai và golive các hệ thống mới. Để được thỏa sức niềm đam mê cháy bỏng đó chúng tôi được sự quan tâm đặc biệt từ Ban lãnh đạo Ngân hàng đặc biệt Ms Lê Thu Thủy người đã truyền lửa cho tôi và cán bộ Khối CNNHS để chúng tôi được phép thỏa sức sáng tạo, đổi mới, thay đổi".

Năng lượng tích cực - chìa khoá của thành công và hạnh phúc!

Tiếp nối chuỗi hành trình SeA Talk điểm đến tiếp theo của Ms Lê Thu Thủy chính là KV Miền Trung 2. Với phong thái nhẹ nhàng, gần gũi và tràn đầy năng lượng, Ms Thủy đã dẫn dắt và chia sẻ những câu chuyện thực tế về chủ đề "Năng lượng - Energy", cách để các SeABanker tạo ra năng lượng tích cực, nuôi dưỡng, tập trung và duy trì năng lượng cho công việc và cân bằng cuộc sống.

Chương trình SeATalk with Ms đã để lại nhiều dấu ấn đối với các SeABanker nói chung và đặc biệt là các CBNV KV Miền Trung 2 nói riêng. Rất nhiều cảm xúc và chia sẻ được các SeABanker đăng lên Facebook và group nội bộ: "Tôi đã được gặp Ms rất nhiều lần trong các buổi tổng kết, kỷ niệm của SeABank nhưng đây là lần gặp gỡ đầu tiên được bên Ms trong một khoảng cách rất gần, cả về vị trí địa lý lẫn cảm xúc. Ánh mắt ấy, nụ cười ấy, khí chất ấy, nét giản dị và gần gũi ấy luôn lan toả một sức mạnh và nguồn năng lượng dưỡng như vô tận đến toàn thể các SeABanker" - anh Nguyễn Văn Trường - GD SeABank Quảng Ngãi tâm sự.

Bên cạnh đó, anh Nguyễn Hữu Thiện - GD KV Miền Trung 2 cho biết: "Cảm ơn một chương



CBNV Khối IT chụp ảnh kỷ niệm cùng Ms Lê Thu Thủy



Chương trình giao lưu tràn ngập tiếng cười vui vẻ

trình đầy ý nghĩa, ấn tượng và tràn đầy cảm xúc tại thành phố xinh đẹp Đà Nẵng cùng với Ms Thủy và Ban lãnh đạo SeABank. Chúng tôi như được truyền thêm ngọn lửa nhiệt huyết, một nguồn sinh khí mạnh mẽ, sẵn sàng chiến đấu cho những mục kinh doanh tiếp theo".

Đặc biệt hơn, trong mỗi lần xuất hiện, Ms đều khiến các SeABanker rất ấn tượng với một diện mạo tươi tắn tràn đầy năng lượng cùng những bộ trang phục trẻ trung và năng động, dường như đã "đốn tim" các SeABanker. Chắc hẳn đây cũng là bí kíp để mọi khoảng cách giữa Ban lãnh đạo và CBNV được kéo xích lại gần nhau hơn. Với cách chia sẻ dí dỏm và dẫn dắt câu chuyện rất gần gũi với các SeABanker, phần Hỏi - Đáp đã trở thành điểm nhấn thú vị nhất trong mỗi chương trình. Không chỉ được trao đổi trực tiếp với Ms và Ban lãnh đạo, mọi câu hỏi đều được giải đáp rất chu đáo và tận tình.

Với những hoạt động mới lạ, thông qua chương trình, các CBNV được nạp thêm nhiều năng lượng tích cực, đây cũng chính là nguồn cảm hứng thúc đẩy các SeABanker hướng đến những mục tiêu lớn hơn, cùng tiếp tục hành trình chinh phục những kỳ tích của năm 2024.

Chuỗi chương trình đã để lại rất nhiều cảm xúc với tất cả các CBNV, là điểm hẹn tuyệt vời, chấp cánh cho các SeABanker trở thành một chiến binh huyền thoại năm 2024. Cùng chờ đón những điều bất ngờ khác từ Ms Lê Thu Thủy sẽ tiếp tục đem tới cho chúng ta các bạn nhé!



Ms Lê Thu Thủy bất ngờ đến thăm và tặng món quà ngọt ngào tới CBNV Khối KHCN




CBNV Khối KHCN gửi tặng Ms bài hát "Và tôi cũng yêu em"

Hành trình CHÚNG TÔI TRƯỞNG THÀNH cùng SeABank

Những câu chuyện về hành trình phát triển và sự thành công của mỗi nhân viên trong một tổ chức không chỉ là niềm tự hào của riêng họ mà còn là minh chứng rõ ràng về sự phát triển bền vững của tổ chức đó. Ở SeABank cũng vậy. Trên chặng đường sự nghiệp của nhiều CBNV, sự gắn bó, trưởng thành, và thăng tiến có dấu ấn của rất nhiều những người lãnh đạo có Tâm và có Tầm. Sự dẫn dắt, hướng dẫn, và nhiệt huyết đó đã tiếp thêm sức mạnh và trở thành nguồn cảm hứng không ngừng cho sự phát triển của mỗi SeABanker.

Hãy cùng đón đọc chuỗi bài về quá trình trưởng thành cùng SeABank và những tâm sự của một số lãnh đạo, quản lý cấp cao về hành trình phát triển sự nghiệp trong những năm tháng gắn bó tại ngôi nhà chung SeABank qua các kỳ SeANews trong năm 2024 nhé.

 **Nguyễn Thắm (thực hiện)**

 **Anh Andrew Vo**
Giám đốc Đối ngoại và Phát triển Dự án


8 năm gắn bó với SeABank là 8 năm tôi cảm nhận được trọn vẹn hai từ "ghi nhận" - những ghi nhận cả về vật chất và tinh thần. Có khi chỉ cần một tin nhắn cảm ơn, hay những món quà tặng cho gia đình, cho cha mẹ, cho con CBNV và lớn hơn nữa là những phần thưởng xứng đáng trong công việc. Chính sự ghi nhận của Ban lãnh đạo Ngân hàng đã giúp tôi và hơn 5.500 CBNV có thêm động lực cống hiến cho ngôi nhà chung thứ 2 mang tên SeABank.

Trên con đường sự nghiệp của cá nhân mình, tôi rất lạc quan và hào hứng khi luôn được Ban lãnh đạo trao cơ hội, tạo điều kiện để phát huy được thế mạnh của bản thân đạt được những thành công trong công việc của mình.

Ngắm lại chặng đường đồng hành cùng SeABank, tôi tràn ngập lòng biết ơn vì sự hỗ trợ, hướng dẫn và nguồn cảm hứng vô tận từ Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT. Sự cố vấn của Ms Thủy không chỉ giúp tôi định hình phát triển nghề nghiệp tại SeABank mà còn truyền cho tôi sự tự tin và mục đích. Ms Thủy luôn sẵn lòng chia sẻ kiến thức và chuyên môn, giúp tôi và các đồng nghiệp tiến lên, thúc đẩy môi trường hợp tác và thành công. Tôi khâm phục và yêu mến phong cách lãnh đạo của Ms Thủy với đặc trưng của sự thấu hiểu và tầm nhìn xa. Tôi tự cảm thấy mình thật may mắn khi có cơ hội được làm việc cùng với một người lãnh đạo đặc biệt như Ms.

Tôi cảm ơn Ms Thủy - người đóng vai trò cực kỳ quan trọng giúp tôi trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Hi vọng, trong tương lai tôi vẫn có cơ hội được làm việc cùng Ms, cùng Ban lãnh đạo SeABank, cùng phát triển và chia sẻ những thành tựu mới với sự tăng trưởng vượt bậc.



 **Anh Lê Thanh Hải**
GD Khối Khách hàng Cá nhân


SeABank đã thực sự trở thành ngôi nhà thứ 2 của tôi với rất nhiều kỷ niệm đẹp và cả một hành trình phát triển sự nghiệp trong suốt 18 năm. Làm việc tại đây, tôi cảm nhận rất rõ văn hóa riêng của SeABank - đó là quyết tâm, nhiệt huyết, trách nhiệm và sự đoàn kết. Và tôi luôn nói với nhân viên của mình rằng, đây chính là Tinh thần SeABank - là điểm tựa để mọi người gắn bó với tổ chức.

Cá nhân tôi trên hành trình phát triển bản thân, tôi đã được trao rất nhiều cơ hội, được tin tưởng giao những nhiệm vụ mới trong nhiều lĩnh vực mới, được học hỏi và trải nghiệm nhiều nghiệp vụ và công việc tại Ngân hàng. Tôi nghĩ điều này không chỉ đúng với riêng tôi mà còn đúng với tất cả CBNV SeABank nếu có quyết tâm và thực sự cống hiến.

Để có được những thành quả ngày hôm nay, bản thân tôi nói riêng và Khối KHCN nói chung đã nhận được sự dìu dắt, chỉ đạo sát sao của Ban lãnh đạo Ngân hàng, đặc biệt là Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT. Ms Thủy là một người rất hiểu thế mạnh của mỗi cá nhân và luôn tạo điều kiện để người đó phát huy. Ms cũng luôn song hành cùng mọi người trong công việc, qua đó bồi dưỡng và hỗ trợ để các hoạt động được triển khai nhanh và có kết quả tốt. Bên cạnh đó, Ms Lê Thu Thủy là một người cực kỳ giỏi trong việc truyền cảm hứng cho CBNV, để mọi người có động lực làm việc, qua đó tìm được niềm vui và phát huy được tốt nhất năng lực, khả năng sáng tạo của mình.

Tôi vô cùng cảm ơn Ms Thủy, cảm ơn SeABank đã luôn ghi nhận, trao cơ hội và có sự tưởng thưởng xứng đáng với mỗi SeABanker.



 **Anh Nguyễn Hữu Thiện**
GDKV Miền Trung 2

Trong suốt 3 năm gắn bó với SeABank, tôi đã có rất nhiều trải nghiệm đáng nhớ và bổ ích. SeABank không chỉ có những chương trình đào tạo chuyên nghiệp mà còn định hướng cho mỗi CBNV một lộ trình rõ ràng và cơ hội thăng tiến mạnh mẽ ở mọi vị trí trong tổ chức. Ban lãnh đạo luôn đặt sự ưu tiên vào việc hỗ trợ và công nhận đúng mức những đóng góp của từng cá nhân, tạo ra một môi trường làm việc tích cực và tràn đầy động lực. Ở SeABank, CBNV có nhiều cơ hội thể hiện bản thân trong một môi trường làm việc lành mạnh với những người lãnh đạo nhiệt huyết và truyền cảm hứng.

Riêng cá nhân tôi, tuy thời gian tôi gắn bó với nơi đây chưa thực sự dài, nhưng tôi luôn biết ơn những người lãnh đạo tài ba của SeABank đã luôn dẫn dắt, hướng dẫn tôi ngay từ những ngày đầu. Đặc biệt, người đem đến cho tôi động lực lớn nhất là Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT. Ms Thủy không chỉ là một lãnh đạo xuất sắc mà còn là một người bạn đồng hành đáng tin cậy với các lãnh đạo, quản lý và cả nhân viên SeABank. Tôi luôn cảm nhận được sự chia sẻ, sự đồng cảm và tình yêu thương từ Ms Thủy - một người phụ nữ nhẹ nhàng và tận tâm, nhưng đồng thời cũng cực kỳ mạnh mẽ, quyết đoán và kiên định. Chính Ms Lê Thu Thủy là người đã đánh thức tôi về niềm đam mê, tình yêu với tổ chức và tình yêu với CBNV của mình.

Tôi tự nhủ, mình sẽ phải nỗ lực hơn nữa, cống hiến cho sự phát triển của SeABank hơn nữa để không phụ sự tin tưởng của Ms Thủy và Ban lãnh đạo Ngân hàng.



Anh Nguyễn Tuấn Anh
Phó Tổng Giám đốc

Tôi gia nhập SeABank từ tháng 7/2019, đã sắp tròn 5 năm gắn bó với nơi đây. Dù khoảng thời gian này chưa quá dài, nhưng đủ để tôi tích lũy cho mình một hành trình trưởng thành và phát triển đáng nhớ tại SeABank.

Tôi luôn biết ơn Ban lãnh đạo đã trao cho tôi cơ hội được làm việc và tham gia vào các công việc, dự án quan trọng của Ngân hàng. Sự hỗ trợ tận tình và sự ghi nhận từ Ban lãnh đạo đã giúp tôi có động lực và niềm tin vào con đường mình đang đi.

Đặc biệt, tôi muốn gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ms. Lê Thu Thủy - người không chỉ là một lãnh đạo tài ba, mà còn luôn quan tâm, lo lắng cho từng SeABanker. Sự tin tưởng và tạo điều kiện từ Ms Thủy đã mở ra cho tôi những cơ hội quý giá để cống hiến và phát triển tại SeABank. Ms Thủy thực sự là nguồn cảm hứng lớn, luôn thúc đẩy chúng tôi không ngừng phấn đấu và hoàn thiện bản thân.

Dưới sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng Quản trị và với sự quyết tâm đồng lòng của Ban điều hành cùng văn hóa riêng của SeABank, tôi tin rằng mỗi SeABanker đều có cơ hội để đóng góp, được ghi nhận và thăng tiến tại Ngân hàng. SeABank là nơi mang đến cho chúng ta một môi trường làm việc lành mạnh, ổn định và công bằng. Mỗi chúng ta hãy cùng nhau nỗ lực cống hiến và đóng góp cho sự phát triển chung của tổ chức. Chắc chắn rằng những điều tốt đẹp sẽ đến với tất cả chúng ta, bởi vì SeABank thực sự là Nhà.

Anh Hoàng Huy Chương
PGĐ Khối Khách hàng Cá nhân

Tôi vừa nhận được email SeAProud nhân kỷ niệm 4 năm công tác tại SeABank (4/5/2020 - 4/5/2024). Một ngày thật vui và cảm xúc!

"Thời gian không làm cho ta già đi, mà làm cho ta trưởng thành". Đó là một câu nói mà tôi đã từng được nghe, điều đó đúng với tôi khi được gia nhập và làm việc tại SeABank trong 4 năm qua. Ngay từ những ngày đầu đồng hành cùng với đội ngũ SeABanker KV Hà Nội 4 cho đến khi trở thành một trong những chiến binh của Khối KHCN, tôi luôn thấy được tinh thần làm việc đầy nhiệt huyết, cùng chung một mục tiêu, quyết tâm hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ kinh doanh Ban lãnh đạo giao trong từng thời kỳ ở từng vị trí công việc. Quãng thời gian 4 năm không dài nhưng cũng đủ để tôi trải nghiệm là một SeABanker luôn khát khao cống hiến, khẳng định giá trị bản thân, hướng tới khát vọng cá nhân và tinh thần tập thể, cùng hướng về nơi SeABank là NHÀ.

Tôi luôn cảm ơn quãng thời gian vừa qua đã luôn nhận được nhiều sự quan tâm, hướng dẫn hỗ trợ của Ban lãnh đạo trong ngôi nhà chung SeABank, đặc biệt với sự dẫn dắt, định hướng, truyền cảm hứng của Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT. Tôi đặc biệt ấn tượng với những buổi gặp gỡ, những bài phát biểu mà trong đó Ms đã truyền động lực, truyền lửa đam mê cho SeABanker. Những hướng dẫn của Ms giúp chúng tôi thấy được phương hướng giải quyết công việc và khiến chúng tôi ngưỡng mộ. Những ghi nhận của Ms làm chúng tôi vui mừng và tự hào. Những lời hỏi thăm, động viên ấm áp của Ms làm chúng tôi xúc động. Xin cảm ơn Ms về những tâm huyết, chia sẻ trí tuệ và sự yêu mến Ms dành cho mọi SeABanker!



Anh Trầm Viết Trung
Giám đốc KHDNL Miền Nam

Đối với tôi, SeABank đơn giản là tình yêu. Có quá nhiều lý do để chúng ta yêu mến nơi này. SeABank không chỉ là nơi có môi trường làm việc và đãi ngộ tốt mà còn là nơi chứa đầy tình cảm, tình yêu thương của một "gia đình" và hơn hết có những người lãnh đạo giàu lòng nhân ái.

Kể từ khi gia nhập SeABank đến nay, đã tròn 16 năm rồi, tôi đã lần lượt trải qua các vị trí từ Phó Giám đốc, Giám đốc chi nhánh đến Giám đốc khu vực và giờ là Giám đốc Trung tâm KHDNL Miền Nam. Dù ở vị trí nào, tôi luôn cảm nhận được tình cảm tốt đẹp và hơn hết là sự tin yêu mà HĐQT và Ban lãnh đạo đã gửi trọn cho mình. Cũng chính bởi lẽ đó, tôi luôn không ngừng nỗ lực và cống hiến cho SeABank dù chỉ tiêu kinh doanh ngày càng thách thức trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế và ngành ngân hàng.

Trải qua nhiều thăng trầm trong cuộc sống, giờ đây tôi luôn trân quý những nghĩa cử cao thượng mà Madame Chủ tịch và Ms Lê Thu Thủy đã dành cho mình. Tôi kính trọng và biết ơn những điều tổ chức và Ban lãnh đạo đã tin tưởng và trao cho tôi. Đặc biệt, với cá nhân mình, tôi luôn yêu quý Ms Lê Thu Thủy - một người lãnh đạo có tài, có tâm. Tôi luôn khắc ghi hình ảnh Ms - một người phụ nữ có đủ quyền lực và vật chất nhưng lại rất gần gũi, không ngại vất vả, khó khăn cùng chúng tôi đi gặp và thuyết phục từng khách hàng, đặc biệt là giai đoạn từ 2011 trở lại đây. Hình ảnh này sẽ khó tìm thấy ở những nơi khác và cũng là nguồn cảm hứng mà tôi thường gửi đến các "chiến binh" của mình phải noi theo và cùng nỗ lực tiến về phía trước, để có những đóng góp thiết thực cho thành công chung của tổ chức.

SeABank "Ba mươi" ở tuổi Rồng
Trần đầy sức sống lại hanh thông
Người người hào hức ghi thành tích
Tập thể hăng say khắc chiến công.

"Choose Your Fighter" làm khát vọng
"Be A Legend" thỏa ước mong
Đan tay thắt chặt tình đoàn kết
Nhất định năm này phải thành công.



Chị Trần Thị Thu Bình
ĐGKV Miền Bắc 2

Có nhiều người hỏi tôi rằng, tại sao lại có thể gắn bó với một tổ chức suốt 10 năm như vậy. Mỗi lần được hỏi, tôi chỉ cười và bảo: ở cơ quan của tôi, còn rất nhiều người có thâm niên 15 năm, 20 năm, thậm chí còn lâu hơn nữa. Và quãng đường 10 năm đồng hành với SeABank của tôi thực sự là một điều may mắn.

SeABank là một môi trường làm việc vô cùng công bằng, văn minh, khi tất cả SeABanker đều được trao cơ hội như nhau. Nơi mà mỗi người chỉ cần nỗ lực làm việc thực sự, cố gắng từng giờ từng phút vì mục tiêu chung của tổ chức thì chắc chắn sẽ không bao giờ bị bỏ lại phía sau và các bạn sẽ luôn được Ban lãnh đạo nhìn nhận, đánh giá với đúng năng lực của mình.

Điều may mắn nhất với cá nhân tôi, có lẽ chính là luôn nhận được sự hướng dẫn, dìu dắt của Ban lãnh đạo Ngân hàng, của Madame Chủ tịch, của Ms Thủy ngay từ những ngày đầu chập chững. Ms Lê Thu Thủy là một người cực kỳ đặc biệt đối với cá nhân tôi. Ms không chỉ là một vị lãnh đạo thông minh, xinh đẹp, tài giỏi mà còn là một người luôn truyền cảm hứng cho tôi trong công việc lẫn trong cuộc sống.

Hơn thế nữa, SeABank đem đến cho tôi cảm giác của gia đình. Chính điều này khiến tôi yêu và muốn được gắn bó với nơi đây lâu và lâu hơn nữa. Làm việc nhưng luôn vui vẻ, thoải mái và được gắn kết như ở nhà. Quả thật khó có tổ chức nào có văn hóa tốt đẹp như SeABank. Tôi và tất cả các SeABanker luôn tâm niệm rằng "Gia đình" là thứ tồn tại mãi mãi, không thể thay thế và "SeABank là Nhà".



Anh Nguyễn Công Trọng
GĐKV Miền Nam 1

Trong suốt 19 năm gắn bó với SeABank, tôi đã được Ban lãnh đạo Ngân hàng luôn dìu dắt, chỉ đạo, trao cơ hội và tạo điều kiện thăng tiến qua những vị trí ngày một cao hơn. Trên hành trình phát triển đó, tôi đã được học, được trau dồi và hoàn thiện các năng lực cốt lõi, những kiến thức quan trọng để phục vụ công việc ngày một tốt hơn.

Tôi vô cùng biết ơn những ghi nhận đó. Và hơn hết, sự đồng hành của Madame Chủ tịch và Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT (trước đó là Tổng Giám đốc Ngân hàng) đã thực sự giúp tôi vươn lên và trở thành bản thân ngày hôm nay. Ms Thủy là người có ảnh hưởng rất lớn đối với tôi trong suốt hành trình làm việc tại SeABank. Ms đã truyền lửa, đã đồng hành, đã kết nối và trao cho tôi lộ trình rõ ràng để tôi hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao.

Là một SeABanker, tôi luôn cảm thấy tự hào khi cùng tổ chức mang lại giá trị chung cho cộng đồng và chung tay xây dựng xã hội ngày càng phát triển hơn, thịnh vượng hơn. Sứ mệnh này đã thôi thúc tôi cống hiến hết mình và gắn bó lâu, lâu hơn nữa với SeABank.

Chị Nguyễn Thị Thùy Trang
GĐ Khối Vận hành

Tôi vinh dự trở thành một thành viên của ngôi nhà chung SeABank từ 2017. Và hành trình của tôi tại SeABank thực sự là một hành trình đáng nhớ. Bắt đầu từ vị trí GD XLNV tín dụng và phí tín dụng (GĐNV 2) thuộc Trung tâm Vận hành KHCN, Khối Vận hành, đến hiện tại, tôi được Ban lãnh đạo Ngân hàng tin tưởng giao đảm nhiệm vị trí GD Khối Vận hành. Trên hành trình này, tôi luôn nhận được sự dìu dắt, hỗ trợ từ Ban lãnh đạo. Tôi được trao cơ hội, được ghi nhận, được thỏa sức cống hiến và thể hiện khả năng, cho dù đó là những cống hiến nhỏ bé nhất.

Mỗi ngày ở SeABank đối với tôi đều là một sự trân quý. Mỗi lãnh đạo ở SeABank đều là một tấm gương để tôi học tập và noi theo. Và người đặc biệt nhất đối với tôi chắc chắn là Ms Lê Thu Thủy - người lãnh đạo trước đây là Tổng Giám đốc và hiện tại là PCT HĐQT. Có thể nói, nếu không có Ms sẽ không có tôi của ngày hôm nay. Người phụ nữ xinh đẹp với nụ cười tỏa nắng ấy là nguồn cảm hứng bất tận của tất cả các SeABanker. Trong trái tim và cảm nhận của tôi, Ms Lê Thu Thủy không chỉ là nhà lãnh đạo định hướng chiến lược với tầm nhìn rộng lớn, Ms còn là người truyền cảm hứng, người dẫn dắt tâm thế và tinh thần làm việc hết mình vì sự phát triển của SeABank. Tôi may mắn vì đã được Ms gieo khát vọng, tạo niềm tin bằng những lời nhắn nhủ rất Ms: "Tôi sẽ luôn cố gắng vì các SeABanker" hay "Cố lên! Cùng nhau chúng ta sẽ làm được". Và giờ đây, tôi luôn thể hiện lòng biết ơn tới Ms bằng việc nỗ lực làm việc mỗi ngày, lan tỏa và chia sẻ tình yêu SeABank và cảm hứng làm việc tôi đã nhận được từ Ms tới những đồng nghiệp của mình để cùng nhau đóng góp vào thành công chung của SeABank. Tôi tin rằng Ms cũng muốn nhìn thấy tôi trưởng thành theo cách như vậy.



SeABank là một tập thể mạnh, có văn hóa riêng, có môi trường làm việc tận tâm, giàu khát vọng. Cùng với cam kết cống hiến của mỗi thành viên, SeABank đã trở thành một ngôi nhà lớn - nơi mỗi cá nhân tìm thấy niềm đam mê, sự trưởng thành và mục tiêu cá nhân của mình. Hãy cùng chờ đón những chia sẻ của các SeABanker khác trong những số SeANews tiếp theo nhé.

SeABank sơ kết HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 4 THÁNG ĐẦU NĂM 2024

Ngày 4/5/2024, Ban điều hành SeABank đã tổ chức cuộc họp sơ kết hoạt động kinh doanh 4 tháng đầu năm 2024 với sự tham gia của Tổng Giám đốc Lê Quốc Long cùng các thành viên Ban TGD, Ban GD các Khối Hội sở và GD các Khu vực.

Ngọc Trâm (thực hiện)



Toàn bộ khung cảnh cuộc họp tổng kết kinh doanh

Trong báo cáo tổng quan về kết quả đạt được 4 tháng đầu năm 2024, PTGD Nguyễn Thị Thu Hương - đại diện UBNS nhận định, SeABank đã đạt lợi nhuận vượt kế hoạch đề ra, tuy nhiên nhấn mạnh hệ thống cần đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng cả mảng Bán lẻ và SME. Qua số liệu cho thấy, nhiều Khối và ĐVKD trên toàn hệ thống đã đạt được kết quả tốt. Tuy nhiên, cũng có đơn vị, nhiều chỉ tiêu chưa đạt được như kỳ vọng do ảnh hưởng chung của thị trường cũng như chưa tích cực trong việc hoàn thành KPI. Chính vì vậy, cuộc họp này là cơ hội để BLĐ Ngân hàng và các ĐVKD cùng tháo gỡ và đưa ra kế hoạch hành động quyết liệt trong thời gian tới để hoàn thành chỉ tiêu đã đề ra.

Tại cuộc họp, lần lượt các Khối Hội sở đã trình bày báo cáo kết quả và kế hoạch hành động của mình, bao gồm: Khối Nguồn vốn & Thị trường Tài chính (NV&TTTC), Khối KHCN, Khối KHDN, Khối Bán hàng & Dịch vụ (BH&DV), Khối Xử lý nợ. Bên cạnh đó, lãnh đạo các Khối hỗ trợ gồm Quản trị & Phát triển Nguồn nhân lực, Phê duyệt tín dụng, Pháp chế tuân thủ và Quản trị rủi ro cũng chia sẻ, giải đáp những thông tin để hỗ trợ kinh doanh.

Đặc biệt, cuộc họp cũng dành nhiều thời gian lắng nghe những đề xuất, ý kiến đóng góp và tháo gỡ những vướng mắc từ các khu vực để từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm và chinh phục những con số ấn tượng hơn nữa trong thời gian tới.



TGD Lê Quốc Long và các thành viên BTGD vinh danh Khối NV&TTTC và Khối KHCN với những thành tích ấn tượng trong 4 tháng đầu năm

Sau phần báo cáo của các Khối, Tổng Giám đốc Lê Quốc Long đã gửi lời cảm ơn và đánh giá cao sự nỗ lực của các đơn vị trong 4 tháng đầu năm, đặc biệt tuyên dương Khối NV & TTTC vì đã hoàn thành vượt kế hoạch Ngân sách năm 2024 chỉ sau 4 tháng đầu năm, đóng góp quan trọng vào TOI quý I của Ngân hàng. Đồng thời, TGD cũng chúc mừng Khối KHCN đã hoàn thành một dự án quan trọng liên quan đến tăng trưởng doanh thu phí của mảng KHCN và có tầm ảnh hưởng đến chiến lược của KHCN trong 2024-2028.

suất và cả lạm phát của nền kinh tế khá chuẩn xác. Vì vậy, dưới sự dẫn dắt của PTGD Nguyễn Hồng Quang, chỉ sau 4 tháng đầu năm, toàn khối đã đạt TOI 1.779 tỷ đồng, đạt 147% chỉ tiêu cả năm 2024 và 475% chỉ tiêu lũy kế 4 tháng. Kết quả này đã giúp Khối NV&TTTC trở thành đơn vị đầu tiên vượt chỉ tiêu kế hoạch năm trên toàn hệ thống. Trong đó, 3 mảng tự doanh Bond, MM và FX đều đã vượt xa chỉ tiêu cả năm với con số lần lượt là 299%, 133% và 180% kế hoạch năm. Mảng FX Sales đạt 107,2 tỉ, đạt 39% kế hoạch năm và 155% kế hoạch lũy kế 4 tháng.

CÁC KHỐI HỘI SỞ ĐÃ NỖ LỰC NHƯ THẾ NÀO TRONG 4 THÁNG ĐẦU NĂM?

Khối Nguồn vốn - Strive for SeABank

Thị trường tài chính 2024 tiếp tục chứng kiến những diễn biến khó lường và phức tạp, thế nhưng với tinh thần "Strive for SeABank", lãnh đạo và CBNV Khối NV&TTTC vẫn luôn bám sát diễn biến thị trường, linh hoạt ứng biến để đảm bảo mục tiêu đáp ứng các chỉ số thanh khoản, an toàn vốn cho Ngân hàng, đồng thời không ngừng tìm kiếm các cơ hội "trong nguy có cơ" để ra những quyết định hành động tạo nên kết quả kinh doanh ấn tượng, góp phần cho sự tăng trưởng bền vững của SeABank.

Với sự nhìn nhận, phân tích về kinh tế vĩ mô từ cả địa chính trị lẫn tình hình kinh tế của thế giới cũng như Việt Nam, Khối NV&TTTC đã có những nhận định về tỷ giá, lãi



Khối NV&TTTC thay đổi và hành động vì sự phát triển của SeABank

Không dừng lại ở đó, Khối Nguồn vốn sẽ tiếp tục thay đổi và hành động, chinh phục những mục tiêu xa hơn, hướng tới các cột mốc 2.000 tỷ và 2.400 tỷ. Bên cạnh đó, Khối Nguồn vốn cũng đã đưa ra chiến lược NFX trong giai đoạn 2024 - 2028 theo định hướng của Ban lãnh đạo, đưa FX Sales trở thành trụ cột chính của Ngân hàng. Qua đó, nâng hạng vị thế của SeABank trên thị trường và tăng tỷ trọng trong cấu phần TOI của Khối để tiếp tục cống hiến vì màu cờ sắc áo, sự thịnh vượng chung cho SeABank.

Khối KHCN - Phát huy nội lực, tạo đà bứt phá

Kết thúc 4 tháng đầu năm 2024, Khối KHCN đã xuất sắc hoàn thành 100% KPI với TOI 1.098 tỷ, đạt 122% so với giai đoạn cùng kỳ năm 2023. Các sản phẩm trọng tâm như Thẻ tín dụng, Vay, EBank, Bảo hiểm, Huy động, NFX... đều có những dấu ấn góp phần vào sự thành công chung của Khối.

Trong các tháng tiếp theo của năm 2024, Khối KHCN đã chuẩn bị kế hoạch kinh doanh với nhiều hoạt động sôi nổi hướng tới mục tiêu TOI quý 2 đạt 951 tỷ đồng. Với tinh thần FOCUS, Khối xác định những mục tiêu trọng yếu, chuẩn bị sẵn sàng nội lực để chinh phục nhiệm vụ kinh doanh trong năm nay.



Khối KHCN quyết tâm sẵn sàng cho những bước nhảy vọt mới

Ngay trong tháng 5/2024, Khối KHCN đã ban hành nhiều chính sách sản phẩm mới, đặc biệt là đối với các sản phẩm Tín dụng nhằm thúc đẩy dư nợ. Đồng thời, với định hướng phát triển CASA, Khối KHCN sẽ phát hành nhiều combo ưu đãi mới, thực hiện nhiều hoạt động sáng tạo để chăm sóc khách hàng hiện hữu. Bên cạnh đó, Khối KHCN đẩy mạnh hợp tác với nhiều đối tác lớn như Momo, ShopeePay, VNPay, ZaloPay...; duy trì các kênh Affiliate Marketing; hợp tác kinh doanh với các đối tác về du học để đẩy mạnh nhóm sản phẩm NFX.

Cùng với sự quyết tâm, đoàn kết và nỗ lực của tập thể Khối KHCN, 2024 hứa hẹn là một năm bứt phá, chinh phục KPI với tinh thần "Be A Legend".



Khối KHCN thể hiện quyết tâm bứt phá trong năm 2024

Khối KHDN Bứt phá giới hạn

Năm 2024 với sự cam kết, nỗ lực và trách nhiệm, mảng KHDN lấy thông điệp "Bứt phá giới hạn" để làm kim chỉ nam cho mọi hành động, quyết định, ý chí của tất cả thành viên. Điều này đã mang đến cảm hứng giúp SME SeABank đạt được nhiều điểm sáng trong 4 tháng đầu năm.

Nhóm KPIs thể hiện hiệu quả bán hàng, danh mục KHDN không ngừng được mở rộng. Chỉ tiêu số lượng khách hàng mới active hoàn thành 157% kế hoạch được giao và tăng trưởng 180% số lượng khách hàng active so với cùng kỳ 2023.

Nhóm chỉ tiêu tăng trưởng quy mô cũng có những con số ấn tượng được xác lập: Huy động tăng ròng đạt 204% kế hoạch; Huy động không kỳ hạn bình quân (CASA bình quân) đạt 119% kế hoạch; Dư nợ bình quân đạt 95,7% kế hoạch. Đặc biệt, hoạt động kinh doanh ngoại hối mảng KHDN cũng đạt con số ấn tượng với kết quả thu thuận ngoại hối đạt 155% kế hoạch được giao.

Kết quả kinh doanh tích cực này có được là nhờ việc triển khai quyết liệt hàng loạt chương trình quy mô toàn quốc, bao gồm: truyền thông trực tiếp tới từng khu vực, từng cán bộ bán về định hướng kinh doanh; triển khai chiến dịch tổng lực bán trên quy mô toàn hàng, công tác sale coach, kỷ luật thực thi bán, phối hợp chặt chẽ cùng Khối BH&DV và Khối PDTD để tháo gỡ các vướng mắc hồ sơ khách hàng. Đồng thời, chất lượng dịch vụ mảng KHDN được chú trọng khi ra mắt chính sách SeALoyalty với nhiều ưu đãi riêng biệt cho các KHDN thân thiết nhằm mang đến hành trình trải nghiệm khách hàng đầy dấu ấn đẳng cấp.

Cùng với đó, Khối KHDN cũng luôn lắng nghe phản hồi từ lực lượng bán để hoàn thiện và phát triển các giải pháp kinh doanh một cách đồng bộ và hiệu quả.

Khối BH&DV - Nỗ lực tốt hơn mỗi ngày

Khi tình hình nền kinh tế trong và ngoài nước vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức, ảnh hưởng rất lớn đến khả năng tăng trưởng tín dụng của các khu vực và ĐVKD, Khối BH&DV luôn chọn tinh thần "Choose Your Fighter, Be A Legend" để cố gắng tốt hơn mỗi ngày.

Trong 4 tháng đầu năm, Khối đã tận dụng mọi nguồn lực để triển khai đẩy mạnh các chỉ tiêu có lợi thế của Ngân hàng: Tăng trưởng tốt quy mô ở mảng huy động vốn (số dư huy động tăng trưởng 16% so với cùng kỳ năm 2023); tăng trưởng mạnh phí NFX, hoàn thành 131% kế hoạch lũy kế 4 tháng đầu năm; đặc biệt các chỉ tiêu hiệu quả như TOI hoàn thành 90% và PBPT hoàn thành 97%. Tổng số thu hồi nợ đạt 802 tỷ, riêng trong tháng 4 đã thu hồi được 290 tỷ nợ quá hạn bằng 51% của số thu toàn quý I.

Với kế hoạch còn lại của năm 2024, ngoài các chỉ tiêu trong bộ KPI cần đẩy mạnh và cải thiện kết quả, Khối BH&DV sẽ tập trung vào 3 nhiệm vụ trọng tâm là tăng trưởng tín dụng an toàn, quản lý và thu hồi nợ, cũng như nâng cao năng suất lao động và chất lượng nhân sự. Bên cạnh đó Khối cũng sẽ thường xuyên tiếp nhận các vấn đề khó khăn vướng mắc của ĐVKD và phối hợp với các khối để kịp thời đưa ra các giải pháp cải thiện tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.



Khối BH & DV sẵn sàng cho mọi thử thách mới trong năm 2024

Khối Xử lý nợ luôn trong tâm thế sẵn sàng

4 tháng đầu năm 2024, trong bối cảnh nền kinh tế vẫn chưa có sự phục hồi và cải thiện đáng kể về hoạt động sản xuất kinh doanh, việc làm, thị trường mua bán bất động sản... công tác thu hồi nợ, XLN vẫn tiếp tục bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm nguồn thu nhập, ý thức trả nợ của khách hàng cũng như việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ. Mặc dù vậy, các chiến binh XLN đã mạnh mẽ nhập cuộc với tâm thế sẵn sàng, phong độ máu lửa để tăng tốc thu nợ ngay từ những ngày đầu năm 2024. Ban Giám đốc Khối cũng liên tục phát động các chương trình thi đua thu nợ tuần, tháng, quý để kích thích, khích



Khối XLN đoàn kết, đồng lòng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao

lệ nhiệt huyết thu nợ của toàn thể các chiến binh XLN trên toàn hệ thống.

Kết quả đạt được đến hết 30/4/2024, Khối XLN đã hoàn thành 107% KPIs tài chính 4 tháng đầu năm. Trong đó, cả chỉ tiêu thu hồi nợ cũ và nợ mới đều đạt mức tăng trưởng cao hơn so với cùng kỳ năm 2023.

Với kế hoạch còn lại của năm 2024, Khối XLN đang tiếp tục nỗ lực thực hiện, bám sát các mục tiêu và tăng cường thúc đẩy hàng ngày để góp phần thực hiện hiệu quả công tác quản trị nợ, thu hồi nợ của toàn hệ thống.

Khối Phê duyệt Tín dụng và những con số biết nói

4 tháng đầu năm 2024 của Khối PDTD có thể tóm gọn bằng 2 từ "sôi động", điều này được thể hiện thông qua những con số biết nói như 18.578 số hồ sơ thẩm định và 14.726 số hồ sơ phê duyệt. Bên cạnh đó, năng suất lao động của mỗi cán bộ thẩm định cũng được cải thiện đáng kể, với KHCN là 467 bộ/cán bộ/4 tháng; với KHDN và KHDNL là 62 bộ/cán bộ/4 tháng.

Kết quả này có được nhờ việc triển khai nhiều hoạt động để giảm thiểu các bước tại khâu thẩm định và rút ngắn



Khối PDTD tổ chức nhiều buổi đào tạo để chia sẻ và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ

thời gian TAT (xử lý hồ sơ) nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng như: Đào tạo, hỗ trợ ĐVKD, đồng hành cùng các khối Hội sở...

Với định hướng sát cánh cùng Học viện SeABank trong công tác đào tạo đội ngũ CRO tại các chi nhánh, 14 giờ đào tạo trong và ngoài Khối đã được triển khai thành công đối với mảng KHDN. Bên cạnh đó, Khối còn trực tiếp đào tạo và tham gia workshop giải đáp vướng mắc của các khu vực về sản phẩm Thẻ tín dụng, SeAWoman, SeAPro, SeAHome với mảng KHCN... Đồng thời, không ngừng đào tạo nội bộ nâng cao nghiệp vụ và thống nhất quan điểm xử lý hồ sơ của các Chuyên viên thẩm định và Chuyên gia phê duyệt; góp ý với các văn bản sản phẩm về bảng kê, checklist hồ sơ, quy định sản phẩm SeALand, quy định lịch sử nợ... đặc biệt, rà soát các điều kiện mẫu trong báo cáo thẩm định thể chấp nhằm rút ngắn thời gian phê duyệt.

Định hướng của Khối PDTD trong năm 2024 là luôn hỗ trợ, đồng hành cùng ĐVKD để hồ sơ được chuẩn bị đầy đủ nhất, mọi vướng mắc được xử lý nhanh chóng nhất để nâng cao hiệu quả làm việc, mang lại trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

LÃNH ĐẠO ĐỒNG HÀNH TIẾP THÊM SỨC MẠNH

Những chỉ đạo sát sao từ TGD

Sau khi được lắng nghe phần trình bày báo cáo của các khối Hội sở và những đề xuất từ các khu vực, TGD Lê Quốc Long cũng đã ghi nhận sự nỗ lực của toàn bộ hệ thống trong thời gian qua, đồng thời đưa ra những chỉ đạo cụ thể và sát sao tới từng đơn vị.

TGD chia sẻ: "Thay mặt BLĐ Ngân hàng, tôi ghi nhận sự nỗ lực của các đơn vị trong 4 tháng đầu năm, thế nhưng hoạt động kinh doanh năm 2024 được dự đoán sẽ còn nhiều khó khăn, thách thức, vì vậy chúng ta hãy cùng nhau chia sẻ, tháo gỡ để chinh phục kế hoạch năm 2024".

Bên cạnh việc giải đáp và tháo gỡ những khó khăn mà các ĐVKD đang gặp phải về vấn đề xử lý nợ quá hạn, định



TGD Lê Quốc Long phát biểu chỉ đạo tại cuộc họp

giá tài sản, lãi suất, phát triển NFX ... TGD nhấn mạnh các đơn vị cần tập trung tăng trưởng dự nợ ổn định; Quan tâm phát triển Casa; Xây dựng và đào tạo đội ngũ CBB vững chuyên môn, am hiểu thị trường để có thể chinh phục khách hàng; Cần cải tiến, điều chỉnh lại một số quy trình, hồ sơ để đáp ứng các quy định mới của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền... Đặc biệt, TGD yêu cầu các Khối KHCN, KHDN, BH&DV và các ĐD khu vực cần sát sao hơn nữa trong việc theo dõi diễn biến thị trường và có sự thay đổi, điều chỉnh các sản phẩm, chính sách phù hợp, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Kết lại hội nghị, TGD tin tưởng vào sự quyết tâm, tinh thần chiến binh cháy bỏng của mỗi SeABanker và chúc các ĐVKD sẽ có một kết quả kinh doanh vượt trội hơn nữa.

Sự quan tâm ấm áp của Ms Lê Thu Thủy

Trong khuôn khổ chương trình họp sơ kết 4 tháng đầu năm 2024, Ms Lê Thu Thủy - PCT HĐQT đã dành thời gian ăn trưa thân mật cùng GD Khối BH&DV cùng 10 ĐD khu vực.



Ms Lê Thu Thủy giao lưu với các ĐDKV

Là người sống tình cảm và luôn quan tâm tới công việc, cuộc sống của CBNV, Ms Lê Thu Thủy đã chia sẻ lại những kỷ niệm với từng ĐDKV, qua đó rút ngắn khoảng cách, kết nối những SeABanker lâu năm và những SeABanker mới gia nhập hệ thống. Đặc biệt, Ms cũng động viên tinh thần và tin tưởng vào sự bứt phá mạnh mẽ của SeABank trong năm 2024 khi cảm nhận được tình yêu tổ chức, kinh nghiệm, tinh thần trách nhiệm của các khu vực, các ĐVKD và toàn thể CBNV trên toàn hệ thống.

Một bữa trưa với thời gian ít ỏi nhưng có lẽ sự chân thành và tình cảm ấm áp từ Ms đã tiếp thêm rất nhiều năng lượng, sức mạnh để mỗi ĐDKV cùng đơn vị của mình nỗ lực hơn, đặt ra những mục tiêu cao hơn và quyết tâm hoàn thành xuất sắc kế hoạch ngân sách năm 2024.

Chúc các đơn vị sẽ hoàn thành tốt những mục tiêu, kế hoạch đã đề ra và đạt được những kết quả ấn tượng trong những tháng tiếp theo của năm 2024.

SeABank 2024 - Be A Legend!

ĐIỂM TIN SEABANK

Tổ chức thành công Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2024



SeABank đã tổ chức thành công Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên 2024, thông qua các chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh năm 2024: Tổng tài sản đạt xấp xỉ 300.000 tỷ đồng; Huy động vốn tăng thêm xấp xỉ 30.000 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế 5.888 tỷ đồng, tăng trưởng 28% so với 2023; Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) ở mức 13,9%; Tỷ lệ nợ xấu kiểm soát theo quy định dưới 3%. Kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 30.000 tỷ đồng cũng được thông qua nhằm tăng cường năng lực tài chính, đảm bảo thực hiện các mục tiêu tăng trưởng.

Đạt lợi nhuận hơn 1.506 tỷ đồng Quý I/2024, tăng 41% so với cùng kỳ

Quý I/2024, nhờ linh hoạt chuyển hướng kinh doanh, tập trung vào công nghệ số và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, SeABank tiếp tục tăng trưởng mạnh so với cùng kỳ: Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 1.506 tỷ đồng, tăng gần 41%; Tổng thu nhập hoạt động đạt 2.706 tỷ đồng, tăng 19,54%; Tổng doanh thu đạt 6.438 tỷ đồng, tăng 4,6%; Thu thuần ngoài lãi (Noll) tăng trưởng gần 51%, đạt 705 tỷ đồng; Tổng Huy động từ tiền gửi và giấy tờ có giá đạt 168.605 tỷ đồng; Tổng Dư nợ cho vay khách hàng đạt 181.238 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, SeABank sử dụng hiệu quả các nguồn lực nhằm kiểm soát và quản trị nợ, đảm bảo an toàn hoạt động với tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát ở mức 1,95%, tỷ lệ bao phủ nợ xấu đạt 86,84%. Tính đến hết 31/3/2024, tổng tài sản của SeABank là 271.614 tỷ đồng, tăng 2,06%, tương đương tăng ròng 5.492 tỷ đồng so với cùng kỳ và vốn điều lệ đạt mức 24.957 tỷ đồng.

Nhận nhiều giải thưởng uy tín trong nước và quốc tế

SeABank tự hào được vinh danh liên tục tại nhiều giải thưởng quan trọng trong nước và quốc tế. Ở thị trường trong nước, SeABank lần thứ 5 được bình chọn vào Bảng xếp hạng Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam (FAST500) do Báo VietnamNet và Công ty CP Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp thực hiện. Cũng trong khuôn khổ giải thưởng này, SeABank được vinh danh ở hạng mục Top 50 doanh nghiệp tăng trưởng xuất sắc nhất Việt Nam, ghi nhận hiệu quả hoạt động, sự tăng trưởng bền vững và đóng góp cho kinh tế - xã hội.

Trên thị trường quốc tế, The Silicon Review - tạp chí quốc tế uy tín chuyên cung cấp tin tức về lĩnh vực công nghệ, tài chính và những giải pháp công nghệ sáng tạo nhất của Mỹ đã trao tặng SeABank giải thưởng Top 50 doanh nghiệp dẫn đầu năm 2024 (50 Leading Companies of the year 2024), ghi nhận bước phát triển vượt bậc, đổi mới sáng tạo và dẫn đầu xu thế của SeABank.



SeAKids 1/6: Chúc mừng Ngày Quốc tế Thiếu nhi

Nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập Ngân hàng và chào mừng Ngày Quốc tế Thiếu nhi 1/6, Ban lãnh đạo SeABank gửi tặng các em nhỏ là con của CBNV món quà SeAKids.

Quà tặng SeAKids 1/6 gồm ba loại, phù hợp với từng độ tuổi khác nhau. Các em nhỏ từ 0 - 5 tuổi sẽ nhận được những chiếc quạt cầm tay xinh xắn. Các em từ 6 - 10 tuổi sẽ được tặng những chiếc balo thiếu nhi đáng yêu và các em từ 11 - 15 tuổi sẽ nhận được balo thiếu niên thời trang và tiện dụng.

Đây là một trong những hoạt động thể hiện sự quan tâm sâu sắc của Ban lãnh đạo SeABank đối với đời sống gia đình của các CBNV, đặc biệt là các em nhỏ. Món quà không chỉ là lời chúc mừng mà còn là sự khích lệ, động viên các em chăm ngoan, học tập tốt.

Các CBNV đã thay mặt Ban lãnh đạo Ngân hàng gửi tặng những món quà ý nghĩa này kèm theo những lời chúc tốt đẹp nhất tới các SeABanker nhí. Chúc các em luôn vui khỏe, chăm ngoan, học tập tốt và có một mùa hè vui vẻ, ý nghĩa và ngập tràn tiếng cười!



SeABank Run For The Future 2024 hoàn thành gấp 3 lần mục tiêu đường chạy

Hưởng ứng 30 năm thành lập Ngân hàng, giải chạy SeABank Run For The Future (SeARun) chính thức trở lại dưới hình thức trực tuyến trong tháng 3/2024 với mục tiêu gây quỹ trao học bổng khuyến học cho trẻ em nghèo vượt khó và trồng mới 30.000 cây xanh khi các VĐV đạt 300.000km đường chạy. SeARun 2024 được chia làm 2 chặng: chặng 1 từ ngày 23/03 - 22/04/2024, chặng 2 dự kiến tổ chức trong tháng 9/2024. Kết thúc chặng 1, giải chạy đã thu hút gần 12.000 vận động viên tham gia với tổng thành tích đường chạy toàn chặng lên tới gần 880.000km, vượt gần gấp 3 lần mục tiêu.



Ứng dụng SeAMobile Biz được vinh danh tại giải thưởng Sao Khuê

Trong khuôn khổ Lễ vinh danh và trao giải thưởng Sao Khuê 2024 do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghệ

thông tin Việt Nam (VINASA) tổ chức, ứng dụng ngân hàng số dành cho doanh nghiệp SeAMobile Biz được trao tặng giải thưởng Sao Khuê 2024 cho sản phẩm xuất sắc của ngành phần mềm, công nghệ thông tin Việt Nam. Thành công của SeAMobile Biz tại Sao Khuê 2024 đánh dấu bước tiến mạnh mẽ trong chiến lược "Hội tụ số", ghi nhận những nỗ lực của SeABank trong việc đầu tư xây dựng hạ tầng, ứng dụng công nghệ, đồng thời góp phần thúc đẩy tiến trình chuyển đổi số quốc gia.

HVSB khởi động SeALeaders Talk 2024: Purposeful Leadership

SeALeaders Talk là sự kiện thường niên nhằm cập nhật kiến thức và thông lệ quản trị mang dấu ấn của HVSB. Khởi động cho SeALeaders Talk 2024 là chủ đề Purposeful Leadership (Lãnh đạo có mục đích). Tham gia dẫn dắt chủ đề Purposeful Leadership trong chương trình khởi động SeALeaders Talk 2024 là diễn giả GS. Phan Văn Trường - Cố vấn chính phủ Pháp về thương mại quốc tế và là lãnh đạo, cố vấn cao cấp của các tập đoàn đa quốc gia lớn. Tại buổi nói chuyện, Giáo sư Phan Văn Trường đã chia sẻ các nguyên lý lãnh đạo tiến bộ như: văn hóa báo cáo toàn diện, tinh thần bình đẳng, chịu trách nhiệm trong tổ chức để thúc đẩy sự sáng tạo, khả năng phản biện của đội ngũ để tối đa lợi ích, giá trị cho tổ chức.



Tri ân khách hàng doanh nghiệp nhân dịp 30 năm

Tiếp nối chuỗi sự kiện kỷ niệm 30 năm thành lập Ngân hàng, SeABank triển khai chương trình "SeABank 30 năm Kết nối vươn tầm, Khởi dựng hưng thịnh" nhằm mở rộng "cánh cửa hưng thịnh" cho cộng đồng doanh nghiệp Việt, tri ân KHDN đã tin tưởng đồng hành cùng Ngân hàng.

Chương trình áp dụng cho các sản phẩm dịch vụ của SeABank như: Chuyển tiền quốc tế và Nhờ thu xuất nhập khẩu, L/C xuất nhập khẩu, Ngân hàng điện tử dành cho doanh nghiệp, Thẻ tín dụng SeAMileage/Visa Corporate, Gửi tiền online/tại quầy với hàng loạt ưu đãi...

Lâm Oanh (tổng hợp)



SeABank và Visa hợp tác chiến lược phát triển thanh toán số

Ngày 24/5/2024, Ngân hàng SeABank và Tổ chức thẻ quốc tế Visa đã ký kết thỏa thuận Hợp tác chiến lược nhằm mang đến các giải pháp thanh toán số, năng lực dữ liệu và chuyên môn tốt nhất để giúp SeABank nâng cao hiệu quả và hoàn thành chiến lược phát triển mạnh mẽ dịch vụ thanh toán.

Thu Phan

Theo đó, trên nền tảng hoạt động thanh toán đã được xây dựng, Visa sẽ hỗ trợ SeABank tiếp tục định hướng và triển khai các chiến lược hiệu quả để thúc đẩy phát triển sản phẩm thanh toán mạnh mẽ hơn, đặc biệt ưu tiên triển khai trên nền tảng số, góp phần đẩy mạnh thanh toán số thông qua việc tập trung vào 5 trụ cột chính gồm: Cải tiến hành trình trải nghiệm khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ thẻ trên nền tảng số; Cải tiến sản phẩm, dịch vụ thẻ; Tối ưu hóa hệ sinh thái dịch vụ thẻ trên nền tảng số; Cải tiến hiệu quả và tính sáng tạo trong truyền thông về sản phẩm, dịch vụ thẻ; Nâng cao quản trị rủi ro và gian lận trong hoạt động phát hành, thanh toán thẻ.

Phát biểu tại buổi lễ ký kết Hợp tác, ông Stephen Karpin, Chủ tịch Visa, Vùng châu Á - Thái Bình Dương chia sẻ: "Chúng tôi hân hạnh hợp tác cùng SeABank trong hiện thực hóa cam kết nâng tầm hệ sinh thái thanh toán số tại Việt Nam. Quan hệ đối tác là thành tố then chốt trong hành trình phát triển và hỗ trợ các ngân hàng gia tăng trải nghiệm khách hàng và củng cố năng lực quản trị rủi ro. Visa cam kết sẽ đồng hành cùng SeABank với những mục tiêu dài hạn tiếp theo, gặt hái nhiều thành tựu hơn nữa".

Madame Nguyễn Thị Nga - Chủ tịch Sáng lập SeABank cho biết: "Nằm trong chiến lược Hội tụ số, SeABank luôn ưu tiên số hóa các sản phẩm dịch vụ và hoạt động vận hành nghiệp vụ. Những năm qua, với sự đồng hành của Visa, SeABank đã có những thay đổi mạnh mẽ trong dịch vụ thẻ và tạo được dấu ấn với khách hàng. Việc mở rộng hợp tác với Visa về phát triển thanh toán số đóng vai trò quan trọng, tạo tiền đề

giúp SeABank tiếp tục tăng cường hiệu quả, an toàn hoạt động và nâng cao trải nghiệm cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ thẻ trên nền tảng số".

Nghiên cứu của Visa năm 2023 ghi nhận 56% người tiêu dùng tham gia khảo sát mang ít tiền mặt hơn so với năm 2022, cho thấy xu hướng chuyển dịch nhanh chóng từ tiền mặt sang các hình thức thanh toán số tiện lợi tại Việt Nam, mở ra nhiều cơ hội phát triển các sản phẩm dịch vụ thẻ.

Trong những năm qua, hoạt động hợp tác giữa SeABank và Visa đã tạo nên những thay đổi mạnh mẽ trong dịch vụ thẻ của SeABank. Với sự đồng hành của Visa, SeABank đã cho ra mắt các dòng thẻ gồm: Signature, SeAT

ravel, SeALady, SeAEasy, SeAGolf, BRG Elite với nhiều đặc quyền dành cho mọi phân khúc khách hàng. Tổng doanh số giao dịch thẻ của Ngân hàng tăng trưởng đều qua các năm, trung bình mỗi năm đạt tỷ lệ tăng trưởng 125%. Đồng thời, SeABank cũng vinh dự nhận nhiều giải thưởng cho sản phẩm dịch vụ thẻ, tiêu biểu như: Ngân hàng dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng doanh số giao dịch thẻ nhiều năm liên tiếp (Visa); PCI - DSS 3.2 về an toàn, bảo mật cho hệ thống thẻ thanh toán (Tổ chức Control Case).

Việc mở rộng hợp tác kỳ vọng sẽ giúp SeABank tạo nên bứt phá về dịch vụ thẻ và thanh toán số thông qua cải thiện hệ thống sản phẩm dịch vụ theo hướng đa dạng, an toàn, thân thiện với người dùng, từ đó, mở ra nhiều cơ hội hướng tới tương lai của thanh toán kỹ thuật số, đóng góp cho công cuộc chuyển đổi số quốc gia.

SeABank phát triển chính sách SeALoyalty với nhiều đặc quyền cho doanh nghiệp

Ngày 30/5/2024, SeABank chính thức ra mắt chính sách dành cho khách hàng doanh nghiệp thân thiết - SeALoyalty với nhiều đặc quyền về giá, phí và quà tặng giá trị, đem đến dịch vụ tài chính chuyên biệt, khẳng định đẳng cấp xứng tầm cho doanh nghiệp.

Phan T.Thu

Luôn nỗ lực cải tiến sản phẩm dịch vụ và chất lượng chăm sóc khách hàng, SeABank đã và đang triển khai nhiều hoạt động chăm sóc khách hàng thân thiết. Để trải nghiệm của doanh nghiệp tại SeABank ngày càng hoàn thiện hơn, SeABank cho ra mắt SeALoyalty - chính sách dành cho khách hàng doanh nghiệp thân thiết đang sử dụng dịch vụ tại SeABank với 3 hạng gồm: Platinum, Diamond, Gold tương ứng với các đặc quyền khác nhau.

Cụ thể, khách hàng hạng Platinum, Diamond sẽ được tặng ưu đãi lãi suất tiền gửi lên tới 0,2%/năm, tặng gói chăm sóc sức khỏe VIP tại hệ thống bệnh viện lớn trên toàn quốc, gói ưu đãi thương hiệu cao cấp các lĩnh vực golf, trang sức, thời trang, giải trí và nhận đặc quyền tham gia các hội thảo, sự kiện quy tụ các chuyên gia và doanh nghiệp trong ngành.

Ngoài những ưu đãi trực tiếp gắn liền với từng phân hạng, doanh nghiệp còn nhận nhiều ưu đãi giá trị khác như: miễn và hoàn phí thường niên thẻ tín dụng doanh nghiệp, miễn phí chữ ký số doanh nghiệp, tặng quà tri ân trong những dịp Lễ Tết...

SeABank ra mắt SeALoyalty như một lời tri ân gửi đến khách hàng đã đồng hành và gắn bó với Ngân hàng trong suốt thời gian qua. Bên cạnh đó, thông qua SeALoyalty, SeABank mong muốn mang tới những trải nghiệm khác biệt đặc quyền tài chính và phi tài chính vượt trội, giúp thúc đẩy cho những tăng trưởng mới, kết nối các giá trị bền vững cho doanh nghiệp.

Nhằm đồng hành cùng doanh nghiệp trong việc tối ưu hóa nguồn lực, tiết kiệm thời gian, chi phí vận hành để nâng cao hiệu quả hoạt động, SeABank cũng xây dựng hệ thống sản phẩm dịch vụ đa dạng phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp như thẻ tín dụng SeAMileage, thẻ tín dụng SeABank Visa Corporate, ngân hàng điện tử SeAMobile Biz/SeANet dành cho doanh nghiệp.

Những chiếc thẻ tín dụng SeAMileage, SeABank Visa Corporate được coi là trợ thủ tài chính đắc lực cho doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tối ưu hóa dòng vốn, tận dụng nguồn vốn lưu động có sẵn từ hạn mức được cấp để chi tiêu trước thanh toán sau với thời gian miễn lãi lên đến 55 ngày.

Ứng dụng ngân hàng số SeAMobile Biz được SeABank cho ra mắt từ năm 2021 giúp doanh nghiệp hoàn toàn có thể chủ động truy vấn nhanh thông tin tài khoản, chuyển khoản nội bộ, chuyển liên ngân hàng, chuyển khoản nhanh 24/7, chuyển tiền lương, tra cứu và phê duyệt nhanh các giao dịch chờ duyệt, giao dịch ưu tiên duyệt. SeAMobile Biz còn là kho dữ liệu giúp doanh nghiệp nhanh chóng cập nhật thông tin tỷ giá, lãi suất trên thị trường, thực hiện hoạt động mua bán ngoại tệ, chuyển tiền quốc tế.

Những chính sách ưu đãi thiết thực này của SeABank sẽ đồng hành cùng doanh nghiệp trong việc tối ưu chi phí vận hành, mang lại trải nghiệm vượt trội, góp phần không nhỏ trong việc xây dựng phong cách số của nhiều doanh nghiệp.



SeABank ra mắt SeALoyalty với nhiều đặc quyền dành cho doanh nghiệp

Khối KHDN quý 2/2024: Tích cực mở rộng - Sôi động và hiệu quả

Sau khi tổng kết hoạt động kinh doanh quý 1 và nắm bắt được tình hình chung của nền kinh tế, Khối Khách hàng Doanh nghiệp (KHDN) đã xây dựng một kế hoạch triển khai chi tiết cho các tháng tới, với mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ các chỉ tiêu: Dư nợ, Phí và Thẻ, đồng thời, đề ra những hướng đi cụ thể nhằm tăng cường hợp tác với đối tác, mở rộng mạng lưới khách hàng và phát triển các ngành trọng tâm mới.

Đỗ Thị Loan
Khối KHDN

Kế hoạch triển khai kinh doanh tích cực

Trong quý 2/2024, SeABank đã đặt mục tiêu triển khai hợp tác với các đối tác trong mảng FMCG (Fast-Moving Consumer Goods), thức ăn chăn nuôi và gạo nhằm tài trợ chuỗi đầu vào và đầu ra của các đối tác, bao gồm BRG Retail, GreenFeed và Vinafood 1.

Với BRG Retail, một đối tác quy mô lớn với khoảng 500 nhà cung cấp, SeABank sẽ tiến hành sửa đổi sản phẩm, phân bổ danh sách và triển khai chương trình bán hàng. Đối với GreenFeed, một đối tác quy mô khoảng 200 nhà phân phối và đại lý cho thuê chuồng trại, SeABank sẽ xây dựng sản phẩm và triển khai các chương trình tiếp cận khách hàng cùng đối tác. Và cuối cùng là Vinafood 1 cùng các công ty con (~30 công ty con), SeABank sẽ trình cấu trúc tín dụng với Công ty Lương Yên (công ty con) và làm

việc với Vinafood 1 để triển khai diện rộng với các công ty con của đối tác.

Ngoài ra, SeABank cũng đặt mục tiêu phát triển hợp tác với các đối tác trong mảng Digital, 2 đối tác đáng chú ý là OneSME VNPT và Misa. OneSME VNPT là một đối tác quy mô lớn (~130.000 khách hàng) và cung cấp các dịch vụ như eKYC (xác thực điện tử), thẻ tín dụng, Khối KHDN sẽ hoàn thiện hợp đồng hợp tác và triển khai kết nối với đối tác. Misa là một đối tác quy mô (~170.000 khách hàng) chuyên mở tài khoản và cho vay tín chấp, chúng tôi sẽ xây dựng sản phẩm và kết nối với đối tác để cung cấp các dịch vụ này.

Kế hoạch tiếp theo của Khối KHDN là khai thác khách hàng hiện có và tiếp cận đối tác mới có tiềm năng, khai thác hệ sinh thái/chuỗi. Để khai thác khách hàng hiện



Khối KHDN đặt mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ trong quý 2/2024

có, Khối sẽ rà soát và nhận diện các tiềm năng từ các khách hàng hiện có như Trend Moto, Mía đường Lam Sơn, Simexco Đắc Lắc và các đối tác khác để thu thập dữ liệu và triển khai bán hàng. Đồng thời, chúng tôi cũng sẽ tiếp cận các đối tác mới như: Nhựa Duy Tân, Sunhouse/Richy, Tân Cảng và Vietfracht... nhằm tiến hành xây dựng quan hệ hợp tác, phân tích tiềm năng và triển khai các gói sản phẩm, dịch vụ phù hợp để đáp ứng nhu cầu tài chính của họ.

Khối KHDN đặt mục tiêu phát triển khách hàng theo tập, ngành trọng tâm mới, đó là thiết bị linh kiện điện tử và thủy sản. Để đạt được mục tiêu này, Khối sẽ triển khai chương trình cộng tác viên, tập trung vào việc phân bổ dữ liệu qua CRM (Quản lý quan hệ khách hàng), hướng dẫn nhân viên về việc sử dụng dữ liệu hiệu quả và tổ chức các cuộc thi Telesale để tăng cường hoạt động bán hàng.

Ngoài ra, SME SeABank cũng sẽ sửa đổi quy trình thi công xây lắp và phát triển khách hàng FDI (Đầu tư trực tiếp nước ngoài). Đối với khách hàng FDI, Khối sẽ cung cấp các giải pháp tài chính linh hoạt và triển khai chiến dịch phát triển khách hàng theo địa bàn, tập trung vào khu công nghiệp. Đặc biệt, tích cực tham gia các hội thảo dành riêng cho doanh nghiệp FDI do Sở Kế hoạch và Đầu tư tổ chức, nhằm tăng cường giao lưu và tạo dựng mối quan hệ với các doanh nghiệp nước ngoài.

Bên cạnh đó, Khối ra mắt Chính sách Khách hàng Doanh nghiệp thân thiết vào tháng 5/2024, mang đến những ưu đãi riêng biệt cho các KHDN thân thiết của SeABank.

Với sự phát triển và mở rộng dịch vụ tài chính, Khối KHDN đã đưa ra một loạt các sản phẩm và ưu đãi mới nhằm thu hút và phục vụ tốt hơn nhu cầu của KHDN về các sản phẩm thẻ tín dụng với nhiều ưu đãi hấp dẫn, bao gồm:

- Thẻ ghi nợ cashback:** Khách hàng có thể nhận được hoàn tiền theo tỷ lệ số dư giao dịch.
- Thẻ tín dụng Platinum:** Cung cấp giải pháp B2B payment và ưu đãi đặc biệt cho các chương trình kỷ niệm sinh nhật SeABank 30 năm.
- Thẻ gia hạn chủ động:** Cho phép khách hàng tự điều chỉnh thời hạn sử dụng thẻ theo nhu cầu.
- Thẻ phụ:** SeABank cung cấp chính sách miễn phí phát hành thẻ phụ cho thẻ chính và khuyến khích chi tiêu.

Với khát vọng phát triển mạnh mẽ mảng NFX, Khối KHDN đã xây dựng các hoạt động bao gồm: chính sách Zero Fee nhằm gia tăng giao dịch với khách hàng hiện hữu, tăng cường hoạt động telesales, phát triển khách hàng xuất nhập khẩu (XNK), khách hàng FDI và khách hàng trong thị trường vi mô. Tập trung vào việc thu thập dữ liệu và tạo liên kết với các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp để phát triển chính sách ưu đãi và dịch vụ phù hợp.

Qua việc phát triển các sản phẩm thẻ và ưu đãi hấp dẫn, cùng với việc tăng cường giao dịch với khách hàng hiện có và mở rộng cơ hội kinh doanh với khách hàng mới,

SME SeABank hy vọng sẽ tăng cường sự hài lòng và sự tin tưởng của khách hàng trong thời gian tới.

Chương trình thi đua sôi động, hiệu quả

Song song với kế hoạch triển khai mở rộng phát triển khách hàng mới, Khối KHDN cũng đã xây dựng các chương trình thi đua tạo động lực cho đội ngũ bán đầy hào hứng và hấp dẫn như:

- Thi đua phát triển khách hàng Upper SME mới.
- Reactive khách hàng XNK hiện hữu.
- Thách thức giới hạn phí (Tăng trưởng phí dựa trên việc xác lập các mức thử thách phí theo năng lực ĐVKD, định hướng cán bộ bán gói phí bảo lãnh).
- Sao khuê 2024 (Tăng trưởng thu phí nhóm khách hàng XNK/FDI).

Khối KHDN cam kết luôn tích cực, sáng tạo đổi mới chính sách, sản phẩm linh hoạt để phù hợp với thị trường, hỗ trợ sát sao ĐVKD và đồng hành tổng lực triển khai các hoạt động bán. Hãy luôn tin rằng bằng sự nỗ lực không ngừng, chúng ta sẽ cùng nhau vượt qua mọi thách thức và hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu 2024!



Khối KHDN tham dự hội nghị triển lãm doanh nghiệp FDI Đà Loan



Khối KHDN cam kết luôn tích cực, sáng tạo, đổi mới

Art of Scent

Trải nghiệm mùi hương đẳng cấp cùng SeAPremium

Tối 20/4/2024, các khách hàng ưu tiên của SeAPremium đã được trải nghiệm một sự kiện độc đáo và thú vị mang tên "Art of Scent". Đây không chỉ là một cơ hội để khám phá và tận hưởng những sản phẩm nước hoa hàng đầu, mà còn là một trải nghiệm mùi hương đỉnh cao được chăm sóc tỉ mỉ và tinh tế từ mọi góc độ.

Phương Hiền
Khối KHCN

Đặc quyền giới hạn

Hơn cả một cơ hội để khách hàng khám phá và tận hưởng sự hoàn hảo, "Art of Scent" còn tạo ra không gian kết nối - nơi cộng đồng khách hàng tinh hoa gặp gỡ, giao lưu với những người có chung niềm đam mê với nghệ thuật mùi hương và trải nghiệm độc đáo trong cuộc sống.

Chuyên gia mùi hương

"Art of Scent" có sự đồng hành của chuyên gia Eric Tran, nhà sáng lập ViinRii - một thương hiệu nước hoa niche xa xỉ. Ngay tại sự kiện, anh Eric Tran đã có những chia sẻ đầy tâm huyết và đồng điệu với khách hàng về những trải nghiệm nghệ thuật tinh tế trong thế giới mùi hương.

Định vị mùi hương cá nhân

Đặc biệt, thả mình vào không gian sang trọng tại sự kiện, những khách hàng ưu tiên SeAPremium đã khám phá hương niche mang đậm dấu ấn cá nhân với sự tận tâm và kiến thức sâu rộng từ chuyên gia đối tác của SeABank.

Với những đặc quyền phong cách sống đa dạng mà SeAPremium triển khai cho khách hàng ưu tiên hiện nay như đặc quyền golf, đón tiễn tại sân bay (fast track), trà chiều sang trọng, nghỉ dưỡng & ẩm thực cao cấp... sự kiện private "Art of Scent" là đặc quyền tiếp theo ghi dấu ấn với khách hàng về sự tâm huyết, chu đáo của SeAPremium đồng hành trong hành trình tận hưởng cuộc sống một cách trọn vẹn.



Art of Scent - nơi khách hàng ưu tiên SeAPremium gặp gỡ, giao lưu



Chuyên gia Eric Tran, nhà sáng lập ViinRii chia sẻ đầy tâm huyết



Không gian trải nghiệm được "nâng niu" tới từng chi tiết



Khách hàng ưu tiên hào hứng với những trải nghiệm độc đáo tại sự kiện

Lớp học vui nhộn: Hòa nhịp Banca Rhythm

Banca Rhythm là một buổi workshop thiết kế dành riêng cho đội ngũ teller giúp các bạn vừa học vừa chơi vừa có thêm kiến thức. Trong chương trình, các teller sẽ hóa thân thành nhà du hành lấy trọn bộ bí kíp giúp nhận diện khách hàng - tự tin - tiếp cận - chốt sale.

Nguyễn Thị Thùy Loan
SeABank Bình Chánh

Hòa nhịp Banca - Banca Rhythm là dự án học tập thông qua các hoạt động khám phá mô hình huấn luyện lần đầu được kết hợp triển khai tại Prudential KV Hồ Chí Minh 2 dành riêng cho các giao dịch viên. Chương trình được dẫn dắt bởi 2 giảng viên: cô Nguyễn Thị Thanh Sương và thầy Phạm Hà Trung Tín đến từ bộ phận Huấn luyện và Kinh doanh Kênh hợp tác (PTD) cùng với sự hỗ trợ của team Banca.

Chương trình giúp các teller hiểu rõ ý nghĩa hơn về bảo hiểm nhân thọ và tâm lý khách hàng từ đó tăng khả năng thuyết phục khách hàng. Mục tiêu của workshop là sau khi kết thúc chương trình các teller ngoài việc chủ động tự tin giới thiệu sản phẩm về bảo hiểm nhân thọ còn nâng cao thêm kiến thức chuyên sâu về sản phẩm và các giá trị cốt lõi mà bảo hiểm nhân thọ mang đến cho khách hàng.

Trong suốt chương trình, các nhà du hành teller của KV Hồ Chí Minh 2 đã cùng nhau trải qua 4 tháng đồng hành cùng Banca Rhythm với những dấu mốc đáng nhớ.

Vòng 1: Từ những vòng thi online đầu tiên, "Banca Moment" đã được các nhà du hành đón nhận và thỏa sức tranh tài với những bức ảnh và caption ý nghĩa cùng với phần khởi động với nhiều phần quà hấp dẫn.

Vòng 2: Các teller đã được hòa nhịp Banca Rhythm trên nền tảng Litmos, đắm mình trong Siêu vũ trụ Banca cực đẹp, cực ảo diệu với visual đẹp mắt, âm thanh xịn sò, gay cấn chinh phục 3 hành tinh: Trái Đất - Sao Thổ - Sao Hỏa. Tiếp đó, đội ngũ GDV được thử sức với chuỗi hoạt động trong studio khi áp dụng các kiến thức đã được học cho hoạt động xây dựng ý tưởng giới thiệu bảo hiểm nhân thọ vào công việc thực tế.

Vòng 3: Rhythmic Banca với phương thức thi đấu trực tuyến 2:1 qua những buổi coaching thực tế, cá nhân hóa cho từng teller với những khách hàng khó tính.

Vòng chung kết: Được tích hợp nhiều trò chơi thú vị, hấp dẫn qua 3 vòng thi:

- Nhà du hành thông thái: Chinh phục bộ câu hỏi trắc nghiệm qua hình thức Rung chuông vàng.

- Nhà du hành khám phá: Thử sức với trò chơi nặn đất sét tạo nhiều mô hình sáng tạo kết nối ý tưởng giới thiệu sản phẩm.

- Tài tài giỏi: Phân thi tình huống thuyết phục 3 khách hàng khó tính đến từ đội ngũ Thúc đẩy bán và các khách mời của BTC.

Mỗi đối tác của SeABank đều mang đến cho khách hàng nhiều trải nghiệm khác nhau. Với tôi, Prudential không chỉ đem đến một sản phẩm có giá trị cả vật chất lẫn tinh thần mà còn tạo ra nhiều sân chơi bổ ích, giúp các SeABanker trau dồi nhiều kiến thức và kỹ năng mới. Qua workshop lần này, teller KV Hồ Chí Minh 2 đã có cơ hội trang bị thêm cho mình nhiều kinh nghiệm và những bài học quý giá trong việc tiếp cận, thuyết phục và chốt deal với khách hàng.

"Bạn không thể điều khiển những gì xảy ra với bạn, nhưng bạn có thể điều khiển cách bạn phản ứng với chúng, như việc chúng ta luôn phải chờ đợi cơ hội, hãy tạo ra cơ hội cho chính mình".



Teller KV Hồ Chí Minh 2 cùng nhau khám phá những kiến thức và kỹ năng mới



Những phần thực hành và trò chơi cực kỳ thú vị

Khi đào tạo đồng hành cùng cán bộ bán

Nói đến đào tạo, phần lớn chúng ta sẽ nghĩ đến các lớp học. Nhưng tất nhiên không phải vậy. Đào tạo ở SeABank bao gồm rất nhiều hoạt động đồng hành với các đơn vị trong hệ thống SeABank, đặc biệt là các ĐVKD và được triển khai dưới nhiều hình thức khác nhau.

Vũ Thị Thu Hiền
Học viện SeABank

Với tôn chỉ và phương châm hoạt động "Đổi mới & Sáng tạo", năm 2024 Học viện SeABank đã mạnh dạn áp dụng một mô hình mới - Mentoring (Kèm cặp, hướng dẫn, hỗ trợ, chia sẻ kiến thức) với một công cụ mới - Scorecard để đồng hành cùng cán bộ bán.

Mentoring là quá trình giúp đỡ và hướng dẫn người khác nhằm hỗ trợ họ phát triển, đa phần là phát triển sự nghiệp. Theo đó, Mentor là người hướng dẫn, người cố vấn, chia sẻ kiến thức, hỗ trợ và giúp đỡ Mentee (người được hướng dẫn).

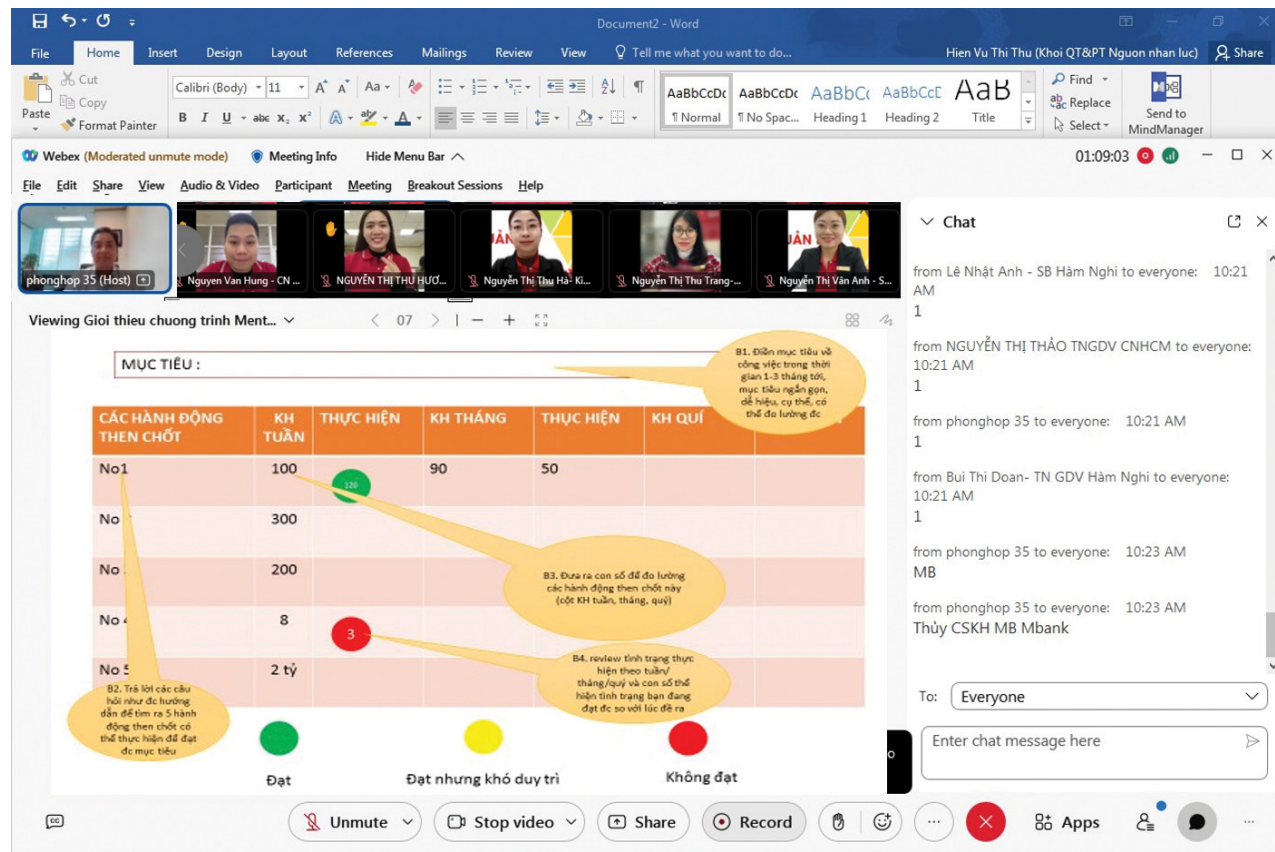
Còn Scorecard là một công cụ tưởng như rất đơn giản. Mới nhìn vào, học viên thường nghĩ mình sắp được tham gia vào một trò chơi kết nối. Nhưng thực tế lại rất "hách nã", đòi hỏi các bạn phải trả lời các câu hỏi để làm "sáng" kế hoạch bán hàng của mình một cách có trách nhiệm và có suy nghĩ. Bên cạnh đó là sự cam kết và tương

tác 3 bên giữa cán bộ bán - quản lý trực tiếp - cán bộ thúc đẩy bán Khối BHDV, các Khối Hội sở khác.

Những con số "biết nói"

Thời gian qua, rất nhiều CBNV SeABank đã được tham gia áp dụng Mentoring qua Scorecard tại HVSB: Toàn bộ nhân viên mới thuộc ĐVKD (sau khi tham gia đào tạo trong chương trình SeAStart), 27 trưởng nhóm mới được bổ nhiệm năm 2023 (SeAHipo), 40 Trưởng nhóm có kết quả đánh giá năng lực cao nhất trong kỳ đánh giá 2023 (SeAWarriors). Các học viên được kèm cặp, hướng dẫn theo nhóm từ 5 - 8 học viên với tần suất 01 buổi/tuần, 4 buổi/tháng liên tiếp. Tổng số đã có 96 phiên mentoring diễn ra trong 90 ngày đồng hành.

Bên cạnh đó vào ngày 3/5/2024, HVSB đã có buổi chuyển giao bộ công cụ Scorecard tới 120 Quản lý tại ĐVKD có



Anh Lê Văn Minh - PGĐ HVSB cùng học viên SeAHipo trong một buổi Mentoring

MỤC TIÊU: Huy động có kỳ hạn 3 tỷ trong tháng 4/2024

CÁC HÀNH ĐỘNG THEN CHỐT (HV trả lời các câu hỏi của Mentor để đưa ra 3-5 hành động then chốt)	KẾ HOẠCH TUẦN 1 (Đưa ra Phiếu kế hoạch bán hàng để hành động theo kế hoạch của từng hành động)	KẾT QUẢ TUẦN 1 (Đánh giá phiếu kết quả theo tuần con số bạn đạt được so với phiếu kế hoạch đã đề ra)	GHI CHÚ (Hành động cải tiến, các ghi chú trọng quan trọng)
Gọi điện thoại khách hàng tới hạn số để đảo hạn tiếp và gửi thêm tiền lãi phát sinh	10 KH > 2 KH > 400tr	15 KH > 3 KH > 400tr	Đạt, cần cải tiến kịch bản nói chuyện tập trung vào chất lượng với KH, hiểu rõ hơn nhu cầu SPDV bank của KH
Tiếp cận khách hàng tới quầy giao dịch, chào lãi suất hấp dẫn kèm tặng quà	20 KH > 3 KH > 400tr	20 KH > 2 KH > 200tr (4 QRMC)	Hành động này không hiệu quả do KH giao dịch trong thời gian ngắn, chỉ chú trọng đúng giao dịch quan tâm. Nhưng KH quan tâm tới sản phẩm QR nên đã bán chéo được sản phẩm
Gọi điện telesales KH trong port, chào mời lãi suất và bán chéo sản phẩm khác	20 KH > 4 KH > 300tr	18 KH > 3 KH > 300 tr (2 bảo hiểm xe máy, 1 bảo hiểm sức khỏe)	Đạt, tiếp tục phát huy để bán nhiều sản phẩm cùng lúc
Đăng bài zalo, fb, 3b/tuần, 09h00, tag bạn bè, người thân, bạn bè fb độ tuổi từ 23t trở đi, có thu nhập ổn định	15 KH > 4 KH > 200tr	15 KH > 1 KH > 0tr (3 bảo hiểm xe máy)	Hành động không kết quả, chưa tiếp cận được KH quan tâm tiết kiệm nhưng quan tâm sản phẩm bảo hiểm bán chéo, có thể bán chéo. Cần thay đổi thời gian khung giờ đăng bài
Tổng cộng	1300 triệu	900 triệu (4 QRMC, 5 bảo hiểm xe máy, 1 bảo hiểm sức khỏe)	Cần cố gắng tuần sau

Đạt (Xanh) Đạt nhưng khó duy trì (Vàng) Không đạt (Đỏ)

Bài tập học viên áp dụng công cụ Scorecard trong tháng 4/2024

học viên được mentoring và CBQL & Thúc đẩy bán - Khối BHDV, để từ đó các anh chị sẽ tiếp tục đồng hành và mentoring CBNV, nhân bản rộng rãi công cụ này trong các hoạt động khác tại đơn vị mình.

Những thay đổi sau 3 tháng tiếp xúc Scorecard

Đi kèm với bảng điểm Scorecard là bộ 7 câu hỏi "thần thánh" buộc người hỏi và người trả lời đều phải suy nghĩ kỹ càng. Điều thú vị nhất là tất cả học viên bắt đầu tham gia buổi Mentoring đầu tiên với tâm thế chưa hoàn toàn tin tưởng, nhưng đến buổi thứ hai, thứ ba thì câu chuyện đã khác hẳn và có những phản hồi rất tích cực.

Theo kết quả từ khảo sát đánh giá sau chương trình từ các bạn nhân viên mới và SeAHipo: "Bộ công cụ Scorecard đưa ra có tính ứng dụng thực tế, giúp Mentee dễ dàng áp dụng vào thực tế công việc, giúp kiểm soát công việc tốt hơn, thực hiện mục tiêu có kế hoạch rõ ràng hơn, giúp đạt hiệu quả công việc tăng thêm so với trước đây (tối đa một số bạn đánh giá tăng thêm 50%)".

Bạn Võ Minh Thế Anh - TN Khách hàng Doanh nghiệp - SeABank Sài Gòn chia sẻ hào hứng khi được tiếp cận với công cụ Scorecard trong chương trình phát triển năng lực dành cho các Trưởng nhóm xuất sắc: "Đây là công cụ rất hữu ích. Sau chương trình, tôi đã ngay lập tức áp dụng vào việc quản lý hiệu suất Scorecard cho các nhân sự trong team. Đầu tháng, tôi cùng các bạn ngồi lại để Lập kế hoạch hành động hoàn thành mục tiêu tháng. Hàng tuần, bằng việc cùng nhìn vào bảng Scorecard, check in tiến độ hoàn thành mục tiêu và vui mừng khi mỗi hành động được chuyển màu. Sau 2 tháng triển khai công cụ với team, Phòng KHDN Sài Gòn đã cùng nhìn thấy thành

quả khi mỗi CRO đều phát triển được cho mình thêm 2 khách hàng mới, trong đó một khách hàng rất tiềm năng cấp hạn mức tín dụng đang được trình phê duyệt, dự kiến tháng 6 sẽ mang tới những quả ngọt là cho team KHDN Sài Gòn. Với tôi, thời gian được đào tạo và phát triển năng lực tại chương trình SeAWarrior thật sự quá ngắn ngủi, tôi ước cô giáo có thể hướng dẫn và chữa bằng Scorecard nhiều hơn. Tôi cũng mong muốn tất cả đội ngũ bán đều được tiếp cận với công cụ này, để áp dụng hàng ngày, hàng tuần giúp quản lý thực thi và nâng cao hiệu suất bán cho mỗi cán bộ tại ĐVKD".

Anh Trịnh Xuân Thành - Giám đốc Khối Bán hàng & Dịch vụ khẳng định: "Scorecard là một công cụ trực quan và hiệu quả. Chúng tôi sẽ tiếp tục áp dụng cho CBNV mới và nhân rộng tới các nhóm nhân viên hiện hữu. Cán bộ Quản lý & Thúc đẩy bán sẽ phối hợp với các khu vực và ĐVKD quan tâm đến các cán bộ đã tham gia chương trình, để tiếp tục triển khai mentoring tại đơn vị, đặc biệt là việc kiểm soát thực thi các công cụ và giải pháp trong chương trình. Đồng thời, Khối sẽ rà soát LLB - tập trung vào cán bộ bán có KPI thấp để đăng ký tham gia mentoring với HVSB theo định kỳ".

Mentoring đã thực sự trở thành một diễn đàn không chỉ tại HVSB mà tại ngay các ĐVKD. Đây là nơi mà các Mentors và Mentees trao đổi, học hỏi lẫn nhau, chia sẻ những kỹ năng và kiến thức mới hữu hiệu để áp dụng thực tế vào công việc của mình.

HVSB hi vọng rằng, hoạt động mentoring sẽ được tiếp tục áp dụng tới nhiều nhóm đối tượng khác nhau, bộ công cụ Scorecard được nhân bản rộng rãi trong các hoạt động khác tại đơn vị và chúng tôi sẽ nhận được thêm nhiều tin vui từ kết quả áp dụng công cụ này trong thời gian tới.

SeABank Vũng Tàu Sẵn sàng viết nên kỳ tích mới

Nếu những năm trước đây, cái tên “SeABank Vũng Tàu” còn chưa xuất hiện trên bản đồ các đơn vị có kết quả kinh doanh xuất sắc của Ngân hàng thì từ năm 2023 đến nay, đây là đơn vị luôn nằm trong Top các chi nhánh (CN) phát triển hiệu quả. Đặc biệt trong 3 tháng đầu năm, SeABank Vũng Tàu đã vươn lên vị trí top 2 đơn vị có điểm KPIs cao nhất trên toàn hệ thống. Hãy cùng xem họ đã chinh phục thành tích ấn tượng này như thế nào nhé!

 Ngọc Trâm (thực hiện)



Anh Điền Thanh Hải - GĐCN Vũng Tàu (bên trái) vinh dự lên nhận giải thưởng “Top CN siêu đa năng, đa năng phát triển hiệu quả” trong HNTK 2023

Chinh phục quý I ngoạn mục

Với thành tích ấn tượng năm 2023 là “Top CN siêu đa năng, đa năng phát triển hiệu quả”, SeABank Vũng Tàu đã rất biết nắm bắt thời cơ và tạo đà cho những thành tích ấn tượng trong quý I/2024 với KPIs đạt gần 95 điểm, lợi nhuận hoàn thành 157% kế hoạch và các chỉ tiêu về Dự nợ, NFX, Saleplan đều hoàn thành tốt.

Bên cạnh việc thực hiện tốt các chỉ đạo của Ban lãnh đạo Ngân hàng trong hoạt động kinh doanh để hoàn thành tốt chỉ tiêu về Lợi nhuận, CN còn tập trung quản lý tốt tỷ lệ Nợ quá hạn (NQH) của đơn vị trong giai đoạn khó khăn hiện nay, nhờ vậy không gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh (KQKD) của đơn vị.

Điểm sáng ở mảng Khách hàng Cá nhân Vũng Tàu là

số lượng User eBank mở mới tăng đáng kể, hoàn thành 152% kế hoạch. Bên cạnh đó, CN vẫn triển khai tốt các khoản vay của VNPost với NIM cho vay cao giúp cho KQKD của đơn vị khá tốt, đồng thời duy trì tỷ lệ tăng ròng huy động đều và ổn định.

Riêng mảng Khách hàng Doanh nghiệp, từ năm 2023 đến quý I/2024 vẫn giữ được đà tăng trưởng ổn định, đóng góp lớn vào điểm KPI của CN. Các chỉ tiêu ở nhóm KPIs thể hiện hiệu quả hoạt động và nhóm KPIs phản ánh quy mô hoạt động đều đạt được con số ấn tượng, đặc biệt phải kể đến chỉ tiêu Thu thuận Ngoại hối (NFX) đã đạt thành tích vượt trội khi hoàn thành 715% kế hoạch.

Chia sẻ cảm xúc với SeANews khi SeABank Vũng Tàu đã có nhiều bứt phá trong năm 2023 và đầu năm 2024, anh Điền Thanh Hải - GĐCN bày tỏ: “Tôi vô cùng hạnh phúc và

phấn khởi trước những thành tích này, tuy nhiên đó đồng thời cũng là một áp lực không hề nhỏ đối với bản thân tôi cũng như toàn bộ CN. Vì tôi biết rằng, chúng tôi phải duy trì và biến những con số đó tăng gấp nhiều lần hơn nữa trong các quý tiếp theo để chinh phục những giải thưởng danh giá từ SeABank và cùng SeABank viết nên những kỳ tích mới”.

Đồng lòng - Tuân thủ - Tận tâm

Để có thể đạt được những kết quả như trên, Ban lãnh đạo CN Vũng Tàu và toàn thể CBNV đã áp dụng một số nguyên tắc trong công việc.

Đầu tiên phải kể đến sự đồng lòng cùng nhau phấn đấu và phát triển của tập thể CBNV tại đơn vị. Bên cạnh đó, là sự sát sao, tận tâm của Ban lãnh đạo CN khi luôn nhắc nhở, động viên các CBNV nỗ lực hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao; truyền thông nhanh và kịp thời các chỉ đạo từ Hội sở đến từng CBNV. Đặc biệt, luôn đề cao tinh thần trách nhiệm của CBNV với đơn vị nói riêng và với hệ thống nói chung.

Thứ hai, luôn tuân thủ đúng các quy định cũng như định hướng phát triển bền vững của BLĐ Ngân hàng như đẩy mạnh phát triển các nhóm khách hàng trong các lĩnh vực kinh tế chủ lực của địa bàn tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu như: xuất nhập khẩu, khách hàng phụ trợ ngành dầu khí, xây lắp, khách hàng trong các khu công nghiệp... đồng thời luôn chú trọng việc kiểm soát rủi ro trong hoạt động tín dụng. Rà soát thật chặt chẽ các khách hàng mới nhằm tránh được rủi ro cho Ngân hàng trong giai đoạn khó khăn và biến động như hiện nay.

Thứ ba, Ban lãnh đạo và CBNV CN luôn làm việc bằng sự tận tâm, trách nhiệm, không ngại khó, không ngại khổ. Một cách làm đang được CN Vũng Tàu áp dụng và mang lại hiệu quả đó là hàng tuần mỗi phòng/đơn vị trong CN đều tổ chức họp để đào tạo sản phẩm, trao đổi kinh nghiệm nhằm nâng cao nghiệp vụ cho Cán bộ bán (CBB). Đồng thời, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của từng CBB để đưa ra kế hoạch phát triển phù hợp, hạn chế tối đa những thiếu sót của từng CBB. Từ đó, các giám đốc mảng sẽ đưa ra kế hoạch kinh doanh cho CBB theo từng tuần, đồng thời theo sát tiến độ thực hiện để nhằm đẩy nhanh tốc độ xử lý cũng như giải quyết kịp thời các vướng mắc phát sinh. Đặc biệt, mỗi CBNV ở đơn vị luôn tâm niệm phải phục vụ khách hàng bằng sự chu đáo, tận tâm nhất, đó chính là chìa khóa giúp khách hàng tin, yêu và lựa chọn dịch vụ của SeABank. Bên cạnh việc kinh doanh hiệu quả, CN Vũng Tàu cũng chú trọng và thực hiện tốt việc tiết kiệm chi phí trong suốt quá trình vận hành và hoạt động kinh doanh.

Quyết tâm hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh 2024

Với phương châm kinh doanh mà anh Điền Thanh Hải - GĐCN đã đặt ra: “Mỗi CBNV đều là một chiến binh phi thường để đóng góp vào thành công chung của đơn vị trong tương lai và xứng đáng trở thành Huyền thoại”, CN Vũng Tàu quyết tâm hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh



Phòng KHDN - Đơn vị có thành tích kinh doanh xuất sắc của SeABank Vũng Tàu trong 3 tháng đầu năm



Tập thể CBNV SeABank Vũng Tàu rạng rỡ trong màu áo SeABank

doanh năm 2024 mà Ngân hàng giao phó, lập thành tích mừng kỷ niệm 30 năm thành lập Ngân hàng.

Để làm được điều này, CN sẽ tập trung thực hiện tốt việc phát triển khách hàng mới, khai thác tối đa nhu cầu của khách hàng với sản phẩm dịch vụ của SeABank để đem lại hiệu quả cao nhất; Nâng cao trải nghiệm khách hàng khi đến với CN và quan trọng nhất là đào tạo, nâng cao năng lực đội ngũ CBB tại đơn vị... có như vậy kết quả kinh doanh mới có thể duy trì ổn định và sẵn sàng tạo nên những kỳ tích mới.

SeABank Hồ Chí Minh Chuyển mình để thích ứng

Kết thúc quý I/2024, các đơn vị trên toàn hệ thống SeABank đều đã đang nỗ lực hết mình nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh mà Ban lãnh đạo và UBNS đã giao. Là một trong những đơn vị có lũy kế tốt nhất 3 tháng đầu năm, SeABank Hồ Chí Minh đã chuyển mình nhanh để thích ứng với tình hình kinh tế xã hội đầu năm 2024.

Minh Trang (thực hiện)

Xây dựng nền tảng và xác định rõ mục tiêu

SeABank Hồ Chí Minh xác định năm 2024 là một năm vượt sóng với cơ hội và thách thức đan xen. Nhưng với nền tảng hình thành và phát triển gần 20 năm, đơn vị luôn vững tay chèo và xác định rõ mục tiêu, bám sát định hướng của Ngân hàng. Chính vì vậy, ngay từ đầu năm, CN đã tổ chức nhiều buổi họp kinh doanh quan trọng để truyền tải kế hoạch kinh doanh cũng như các chỉ tiêu mà mỗi đơn vị cần thực hiện, qua đó thống nhất xác định mục tiêu cụ thể, rõ ràng với kế hoạch xây dựng rất chi tiết đến từng chỉ tiêu và từng CBNV. Các đơn vị trong CN đã cùng nhau thống nhất nguyên tắc nhất quán trong thực thi và triển khai, giám sát công tác bán hàng hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng, qua đó có những điều chỉnh và chỉ đạo sát sao đến từng mảng/đơn vị, hướng đến kết quả tốt nhất từng tháng, từng quý, nửa năm và trong năm 2024.

Trong quá trình thực hiện, hàng tháng, khu vực có những buổi họp kinh doanh để review lại kết quả của các đơn vị, nêu bật các điểm đã thực hiện được, chỉ ra những điểm chưa thực hiện được hoặc còn đang vướng mắc khó khăn cần được hỗ trợ. Với những đơn vị làm tốt sẽ được vinh danh và những phần quà khích lệ tinh thần từ Giám đốc khu vực. Kết thúc quý I, SeABank Hồ Chí Minh đã đạt được thành tích xếp thứ 3 trong kết quả kinh doanh.

- KPI đạt trên 87 điểm.
- Lợi nhuận đạt 43 tỷ đồng, hoàn thành 121 % kế hoạch quý.
- Dư nợ tăng ròng 450 tỷ đồng, hoàn thành 800% kế hoạch quý.
- Huy động đạt 316 tỷ, hoàn thành 556% kế hoạch.
- Và nhiều chỉ tiêu Saleplan cũng hoàn thành trên 100%.



SeABank Hồ Chí Minh cùng KV Hồ Chí Minh 1 quyết tâm hoàn thành chỉ tiêu trong chương trình Kickoff 2024



Chi nhánh Hồ Chí Minh kickoff đầu năm 2024

Linh hoạt trong kinh doanh

Trong năm 2023 và những tháng đầu năm 2024, tình hình kinh tế thế giới cũng như Việt Nam gặp nhiều khó khăn, đặc biệt TP. Hồ Chí Minh lại là một trong những đầu tàu kinh tế cả nước nên mức độ ảnh hưởng càng nặng nề hơn. Xác định được những khó khăn trên, khu vực đã đưa ra một số thay đổi trong chiến lược kinh doanh để đảm bảo hoàn thành kế hoạch kinh doanh được CN tập trung vào một số nhiệm vụ trọng tâm:

- **Xây dựng kênh bán hàng:** Tập trung đẩy mạnh xây dựng, đa dạng hóa kênh bán hàng: kênh bất động sản nhà dự án, nhà phố, đất nền...; cho vay hộ kinh doanh qua các chợ truyền thống, qua các con phố ngành hàng, cho vay tín chấp, khách hàng luồng xanh...
- **Chú trọng các sản phẩm là thế mạnh của khu vực:** Tập trung các sản phẩm tín dụng như SeAHome, SeALand, HMTD, cho vay tiêu dùng và cho vay sản xuất kinh doanh theo ngành nghề trọng tâm... Ứng dụng công nghệ: ứng dụng di động, trang web và các dịch vụ trực tuyến để tìm kiếm và mở rộng khách hàng tiềm năng...; lấy sản phẩm Payroll làm nền tảng để phát triển tập khách hàng theo số lượng lớn và gia tăng bán chéo nhiều sản phẩm dịch vụ trên tập khách hàng này.
- **Nâng cao trải nghiệm và chăm sóc khách hàng:** Tăng cường dịch vụ chăm sóc khách hàng để giải quyết mọi vấn đề nhanh chóng và cung cấp hỗ trợ chất lượng đến khách hàng một cách tốt nhất.
- **Tăng cường các biện pháp Quản trị nợ và Rủi ro tín dụng:** Kiểm soát chất lượng tín dụng, tăng trưởng bền vững ở tất cả các chỉ số cho vay, huy động, bán chéo và hoạt động giao dịch hàng ngày.
- **Chú trọng vào yếu tố con người:** Tập trung phát triển nguồn lực nhân sự có tâm và đủ tầm. Gia tăng trong công tác đào tạo nội bộ, xây dựng các chương trình teamwork với các nội dung phong phú hơn, đào

tạo nhân sự về các công nghệ mới và thay đổi thích ứng trong hoạt động tín dụng, phát triển kỹ năng giao tiếp và giải quyết vấn đề để cải thiện chất lượng phục vụ khách hàng. Ngoài ra, KV đảm bảo lộ trình thăng tiến với các nhân sự có chuyên môn và khả năng lãnh đạo để giữ chân được người tài.

Mục tiêu quý II và hết năm 2024

Bước vào quý II/2024, SeABank Hồ Chí Minh sẽ đồng lòng, chung sức và cố gắng để đạt mục tiêu hoàn thành xuất sắc mọi chỉ tiêu kinh doanh đề ra.

- Điểm KPI đạt trên 100 điểm.
- Lợi nhuận đạt trên 80 tỷ hoàn thành 120% kế hoạch.
- Các chỉ tiêu khác: Dư nợ, huy động và NOII đều hoàn thành trên 100%.

Và cuối cùng là khắc phục được những khó khăn, hạn chế để có thêm nhiều đột phá trong quý mới. Bên cạnh đó, CN cũng thường xuyên đào tạo CBNV nâng cao năng lực chuyên môn, biết cách mở rộng thị trường tìm kiếm khách hàng và dám đương đầu với mọi thử thách, với phương châm "KHÔNG GÌ LÀ KHÔNG THỂ".



Phòng DVKH DNL huy động thành công khách hàng gửi tiết kiệm 5 tỷ (ca sĩ Quang Linh)



KV họp thảo luận kế hoạch hoàn thành chỉ tiêu năm 2024

SeABank Hà Nội: “Chúng tôi sẽ làm tốt và tốt hơn nữa”

Với đôi cánh là sức trẻ và nhiệt huyết cùng sự quan tâm, ủng hộ sát sao của Ban lãnh đạo Ngân hàng, sau quý 1/2024, SeABank Hà Nội đã vươn mình trở thành một trong những chi nhánh dẫn đầu trên toàn hệ thống về lũy kế.

📍 **Ánh Giang (thực hiện)**



SeABank Hà Nội tại sự kiện 30 năm thành lập Ngân hàng

“Áp lực tạo kim cương”

Những tháng đầu năm thường rơi vào dịp lễ, tết nên việc duy trì kinh doanh hiệu quả của SeABank Hà Nội cũng gặp rất nhiều khó khăn. Từng sống trong “tâm bão” với những thách thức do biến động của thị trường, nhưng đơn vị đã luôn cố gắng tập trung vào chỉ tiêu kinh doanh trọng tâm và các điểm mạnh của ĐVKD để phát huy tối đa thế mạnh ấy. “Khi vượt qua được một ngọn núi KPI, chúng tôi lại muốn chinh phục ngọn núi tiếp theo. Để làm được điều này, là người lãnh đạo trực tiếp của đơn vị, tôi luôn quan tâm, động viên và định hướng sát sao với các ĐVKD” - anh Tạ Duy Trường - GD SeABank Hà Nội bộc bạch.

Qua lời kể của GĐCN, có những thời điểm tập thể CBNV của đơn vị làm việc với 300% sức lực, nhưng luôn cảm thấy thú vị, bởi vì họ luôn tự tin rằng SeABank Hà Nội có sức mạnh của sự nhiệt huyết, sức trẻ và không gì là không thể. Bên cạnh đó, việc cố gắng trong từng chỉ tiêu nhỏ để đóng góp vào kết quả chung của đơn vị cũng là

yếu tố quan trọng tạo nên con số biết nói là 85,91 điểm lũy kế trong quý 1/2024. Có thể nói, thành tích đó của SeABank Hà Nội đến từ các mảng kinh doanh (KHDNL, KHDN, KHCN) và mỗi mảng đều hiểu và nắm được mục tiêu của mình để đạt kết quả tốt nhất, đem lại kết quả chung cho toàn đơn vị.

Hãy mang CLDV tốt nhất đến khách hàng

Tại mảng KHDN, thành tích và sự phát triển của cá nhân CBKD luôn đồng nhất với thành tích của mảng KHDN. Chính vì vậy, việc phát triển lợi thế của mỗi CBKD trở thành một chuyên gia am hiểu ngành, một đại sứ thương hiệu SeABank tạo nên lợi thế cạnh tranh khi team bán hàng.

Các CBB SME SeABank Hà Nội thường đùa nhau, họ đang “làm dâu trăm họ”. Quả thực cũng không sai biệt lắm. Đội ngũ CBB luôn cố gắng tập trung tiếp cận khách hàng Upper SME tại khu vực lân cận để tạo sự quen thuộc và tin tưởng, đồng thời giúp đơn vị gia tăng hình ảnh thương

hiệu tại địa bàn. Cách thức của team KHDN là “tiếp cận nhiều lần đối với một khách hàng” và thực tế đã thành công với những doanh nghiệp Upper SME có doanh thu trên 500 tỷ đồng chỉ qua thời gian chăm sóc dưới 6 tháng như: Công ty Ban Mai (Phan Chu Trinh), Công ty Á Đông (Hàng Trống), Honda Head Hồng Hạnh (Phố Huế)...

Ở mảng KHCN, SeABank Hà Nội luôn cố gắng tập trung vào các sản phẩm lợi thế của SeABank và cung cấp các sản phẩm để gia tăng lợi ích cho khách hàng. Đối với khách hàng mới, việc giúp khách hàng hiểu hơn về sản phẩm và tin tưởng sử dụng sản phẩm là rất khó khăn khi khách hàng tốt thì luôn có rất nhiều đối thủ cùng tiếp cận. Đối với khách hàng hiện hữu, việc liên tục gia tăng lợi ích qua từng năm để đồng hành cùng khách hàng trong giai đoạn phát triển cũng là điều thách thức khi các ngân hàng cạnh tranh liên tục đưa ra các sản phẩm tốt hơn. Chính vì vậy, đội ngũ SeBanker KHCN của đơn vị luôn kiên trì, nhẫn nại, trau dồi kỹ năng giao tiếp, ứng xử, tạo sự kết nối chặt chẽ, hiểu nhu cầu của khách hàng để đưa ra các giải pháp hiệu quả.



Anh Tạ Duy Trường, GD SeABank Hà Nội (bên trái) vinh dự lên nhận giải thưởng “Top CN siêu đa năng, đạt lợi nhuận tốt nhất” năm 2023



Đơn vị luôn cố gắng gia tăng data khách hàng

“
Để tiếp tục phát triển bền vững và lâu dài, chúng tôi nghĩ rằng cần một suy nghĩ khẳng định ‘không ngại’ đó là không ngại khó, không ngại khổ, không ngại vất vả và đặc biệt không ngại thay đổi.”

Anh Tạ Duy Trường
GD SeABank Hà Nội

Ở mảng KHUT, đơn vị luôn sát sao với từng chỉ tiêu kinh doanh, luôn linh hoạt với những cơ chế của SeABank để định hướng cho các đội ngũ CBNV cách thức kinh doanh hiệu quả và tập trung vào những chỉ tiêu trọng tâm như: Huy động, Thê tín dụng, Dự nợ và Doanh thu phí... Đồng thời, phân tích điểm mạnh - điểm yếu của từng CBB để phát huy tối đa điểm mạnh và hạn chế điểm yếu. Chất lượng dịch vụ luôn được đề cao và lấy đó làm kim chỉ nam xuyên suốt hành trình chăm sóc khách hàng. Mỗi khách hàng, dù là khách lâu năm hay khách hàng mới, đều được phục vụ với thái độ tận tâm nhất, để khách hàng cảm nhận được chất lượng dịch vụ mà SeABank Hà Nội mang tới.

Ngoài ra, Ban lãnh đạo chi nhánh luôn ưu tiên việc nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng, để lại ấn tượng tốt cho tất cả các khách hàng đến quầy giao dịch, để từ đó khai thác bán chéo và tăng trưởng các chỉ tiêu kinh doanh. “Luôn luôn chuyên nghiệp, chần chừ nhất trong từng giao dịch với khách hàng, chính là cách tốt nhất giúp chúng ta chạm đến được sự hài lòng và gắn bó lâu dài hơn được với khách hàng”.

Năm 2024 - Hướng tới phát triển toàn diện

Quả ngọt và thành công đến sau những nỗ lực không biết mệt mỏi. Kết thúc năm kinh doanh 2023, SeABank Hà Nội vinh dự được Ban lãnh đạo Ngân hàng trao giải thưởng Top CN đa năng, siêu đa năng đạt lợi nhuận tốt nhất. Tiếp đó, đơn vị cũng xuất sắc lọt top các CN đa năng, siêu đa năng đứng đầu về lũy kế quý 1/2024. “Trong năm nay, chúng tôi sẽ cùng nhau quyết tâm ghi dấu nhiều hơn nữa những hạng mục giải thưởng của Ngân hàng” - anh Tạ Duy Trường, GĐCN chia sẻ.

Với sứ mệnh cùng SeABank kiến tạo nên những kỳ tích ấn tượng trong năm 2024 và những năm tiếp theo, cùng với nỗ lực chung của toàn hệ thống, SeABank Hà Nội sẽ luôn bám sát định hướng kinh doanh của Khối Bán hàng & Dịch vụ và Ngân hàng, tận dụng các chương trình thi đua để đưa ra chiến lược tập trung vào từng sản phẩm trong từng giai đoạn thích hợp trong từng thời kỳ.

Khối Vận hành Be A Legend Team building 2024

Be A Legend Team building 2024 có lẽ là một trong những mùa Team building đặc biệt nhất đối với Khối Vận hành từ trước đến nay. Một chương trình được tổ chức gấp rút, nhanh chóng nhưng không kém phần bùng nổ, mãn nhãn, hoành tráng, để lại ấn tượng sâu sắc đến toàn thể CBNV.

Ngọc Trần
Khối Vận hành

Chuẩn bị và tổ chức chu đáo

Ngay khi có thông tin khởi động chương trình với kinh phí tăng thêm so với hàng năm, Ban lãnh đạo Khối đã thống nhất Khối Vận hành sẽ là đơn vị đi đầu trong mùa Team building 2024. Để làm được điều đó, Ban Công đoàn Khối đã có rất nhiều buổi họp trước khi bắt tay vào thực hiện công tác tổ chức. Với số lượng đông đảo là 500 CBNV Khối Vận hành đang làm việc tại Hội sở và địa bàn Hà Nội, việc lựa chọn địa điểm tổ chức là một điều khó khăn. Năm nay, chúng tôi đã chọn bãi biển Sầm Sơn xinh đẹp cùng khu nghỉ dưỡng lớn nhất địa phương - FLC Sầm Sơn.

Nếu ai đó nghĩ rằng, để tổ chức một chuyến đi cho cơ quan chỉ cần nhắc máy đặt tour là xong thì thật là nhầm. Đằng sau một chương trình suôn sẻ, thuận lợi là bao nhiêu tâm huyết, trăn trở của Ban lãnh đạo và Ban Công đoàn Khối. Từ lên kịch bản, chia team thực hiện nhiệm vụ, cho đến những việc nhỏ nhặt nhất, tất cả chỉ gói gọn trong chưa đầy 2 tuần. Chúng tôi có team booking, team media, team game, team trưởng xe cùng phối hợp với nhau tổ chức sự kiện, xử lý tình huống phát sinh, cũng như sắp xếp nhanh gọn và khoa học. Tổng cộng trong chuyến đi này, Khối Vận hành có 10 xe đi chuyến và 200 phòng khách sạn.

Lên đường với tinh thần "Be A Legend"

Những chuyến xe của chúng tôi nối đuôi xuất phát từ 5h30 sáng. Khi mặt trời còn chưa ló rạng, sắc áo đỏ SeABank 30 năm đã làm rực sáng góc ngã tư Trần Hưng

Đạo - Phan Chu Trinh. Mặc dù với quân số siêu đông, nhưng cả đoàn đều rất đúng giờ và tuân thủ theo hiệu lệnh của trưởng xe. Chúng tôi đã có mặt tại bãi biển Sầm Sơn sớm hơn dự kiến với thời tiết vô cùng thích hợp để chinh phục các gameshow trong buổi sáng. Sau lời phát biểu khởi động của Giám đốc Khối - chị Nguyễn Thị Thùy Trang, bầu nhiệt huyết máu lửa như được dâng cao trong mỗi SeABanker Khối Vận hành.

Chúng tôi như những cơn lốc màu đỏ làm cuộn trào bãi biển Sầm Sơn đầy sóng. Những gameshow đòi hỏi từ sức khỏe, sự khéo léo đến trí thông minh đã thực sự khiến cho chúng tôi vô cùng phấn khích. Và thật đặc biệt, từ Giám đốc Khối cho tới những anh chị leader đều đã lăn xả, cống hiến và vô cùng gần gũi. Tuy là những người đứng đằng sau sắp xếp toàn bộ chương trình, nhưng mọi người cũng hòa mình hết sức vào cuộc chơi những lúc tạm thời được "xả vai". Hình ảnh của những "chiến binh huyền thoại" của Khối Vận hành chỉ giản dị vậy thôi, ấm áp vậy thôi, nhưng lại máu lửa không ngừng và tràn đầy năng lượng.

Khởi phải nói, những tiếng hò reo của SeABanker đã lớn cỡ nào để những du khách thập phương và con người bản địa nơi đây phải trầm trồ ngắm nhìn và trao nhau những nụ cười rạng rỡ cùng chúng tôi.

Bùng nổ cảm xúc với Gala Dinner

Gala Dinner của Khối Vận hành diễn ra tại phòng tiệc lớn nhất của FLC Sầm Sơn. Đây thật sự là một bữa tiệc hoành tráng, không chỉ có những món ăn hải sản đặc trưng của

vùng biển miền Trung, mà còn có cả những khoảnh khắc "hơn cả yêu" không thể nào quên. Với dresscode lấp lánh sa kim lộng lẫy, những chàng trai cô gái văn phòng bỗng "biến hình" thành những minh tinh trên thảm đỏ SeABank.

Mở đầu bữa tiệc, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Vận hành - chị Nguyễn Thị Thu Hương đã tuyên bố khai mạc Gala Dinner trong khuôn khổ Team building 2024 và truyền lửa: "Chúc Khối Vận hành sẽ có một chương trình thành công, bung lụa, rực cháy!". Không khí nóng dần lên sau màn nâng ly khai tiệc của Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối cùng các Giám đốc Trung tâm, Giám đốc Mạng.

Xúc động nhất trong đêm Gala Dinner không thể không kể đến màn bình chọn tập thể cho tiết mục "Kết tay đan yêu thương" của SeABank trong chuỗi cuộc thi mừng kỷ niệm 30 năm thành lập Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam - VNBA30. Những lời ca tiếng hát "Yêu thương sẽ thấp sáng những nơi ta qua, vì SeABank là một Nhà" vang lên đầy tự hào. Những ánh đèn flash khắp khán phòng được giữ cao để báo hiệu đã bình chọn thành công, thể hiện sâu sắc tinh thần giá trị cốt lõi "Đồng chí hướng" của SeABanker.

Tiếp đó, những minigame đã mang lại tiếng cười cho những người đồng nghiệp chúng tôi, được hiểu nhau hơn, được quan sát nhau kỹ hơn, thậm chí là "đẩy nhau" lên sân khấu và cổ vũ cho nhau tham gia những trò chơi hài hước, vui nhộn. Xuyên suốt chương trình là những màn biểu diễn rực cháy của các vũ công chuyên nghiệp và kết thúc bằng một set DJ để mọi người giải tỏa năng lượng sau một ngày hoạt động hết sức, chơi hết mình.

Dư âm

Ngắm lại những hình ảnh từ Team building của SeABanker Khối Vận hành, những nụ cười rạng rỡ, những tiếng hò vang sáng khoáy động lòng, chắc chắn đều xuất phát từ con tim tràn ngập tình yêu SeABank của mỗi người. Chúng tôi bắt tay với những người đồng nghiệp mà nhờ có Team building mới có cơ hội được gặp gỡ nhau, trao nhau những cái ôm ấm áp, cùng nhau vượt qua những thử thách bất chấp nắng gió miền Trung để cùng vẽ lên bức tranh SeABank trên bờ biển đất nước Việt Nam. Tất cả đều được khai phóng năng lượng tích cực, cùng nhau vững bước trên hành trình "Be A Legend". Đó chính là kho báu quý giá mà mỗi thành viên của Khối Vận hành đã tìm được trong mùa hè kết nối này.

Xin được khép lại mùa Team building 2024 đầy cảm xúc bằng câu nói của Giám đốc Khối Vận hành - chị Nguyễn Thị Thùy Trang: "Khối Vận hành đã mạnh mẽ sẽ càng mạnh mẽ hơn, đã sáng tạo sẽ càng sáng tạo hơn, đã đoàn kết sẽ càng đoàn kết hơn!".

SeABank - Khối Vận hành - Be A Legend!

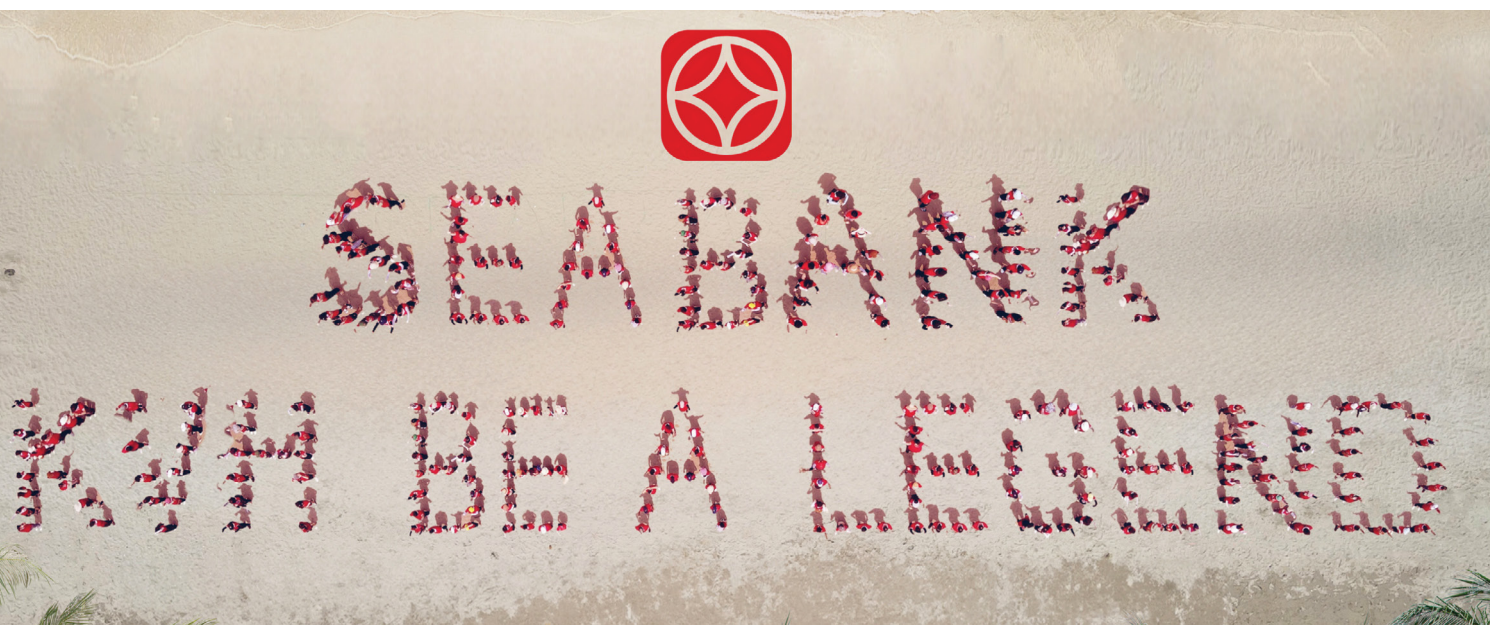
Sầm Sơn rực rỡ một góc trời
Vận hành - SeA đỏ từ khắp nơi
Hội tụ về đây đây khí thế
Quyết tâm chinh phục mọi cuộc chơi
Sáng vượt thách thức bên bờ biển
Tối về dạ tiệc "quẩy" hết mình
"Thành công, bung lụa, và rực cháy"
Dấu ấn bản sắc Khối Vận hành!



Những trò chơi vui nhộn được các SeABanker Khối Vận hành hăng say chinh phục



Gala Dinner với những khoảnh khắc vui vẻ bất ngờ không thể nào quên





Thực hiện giấc mơ đến Hoa Kỳ cùng SeABank

Ấp ủ giấc mơ một lần được đặt chân đến Hoa Kỳ - xứ sở cờ hoa là mong ước của rất nhiều người. Trải qua bao nhiêu cố gắng, cống hiến và cháy hết mình với công việc thì giờ đây, giấc mơ ấy cũng đã trở thành hiện thực.

Tô Vũ Hoàng Anh
SeABank Tân Bình

Chúng tôi đã cùng nhau chiến đấu và đi qua một năm 2023 đầy thử thách đối với kinh tế nói chung và ngành bảo hiểm nói riêng. 79 ngày về đích năm 2023, với tinh thần chiến đấu quyết liệt và chúng tôi cùng nhau giành được tấm vé tới Hoa Kỳ - xứ sở cờ hoa rực rỡ.

Mỗi người trong chúng tôi đều có một cảm giác hồi hộp xen lẫn vui mừng và rất tự hào khi bước chân đến nơi đây. Đúng là không uống công sau bao ngày chuẩn bị từ lúc phỏng vấn được Đại sứ quan Mỹ cấp Visa, đó là một cảm giác vui mừng không thể miêu tả hết được.

Trong chuyến hành trình 7 ngày tại bờ Tây của nước Mỹ, chúng tôi cùng nhau được trải nghiệm và khám phá rất nhiều điều thú vị. Ngồi trên xe bus, chúng tôi đi chuyên với vận tốc rất nhanh từ thành phố này đến thành phố khác thật êm ái, qua đó mới thấy cơ sở hạ tầng giao thông tại Mỹ rất hiện đại. Chúng tôi đi từ bất ngờ này sang bất ngờ khác khi được biết nước Mỹ là một quốc gia đa sắc tộc và đa văn hóa bậc nhất thế giới. Từ những thành phố xa hoa lộng lẫy với những tòa nhà chọc trời đến những thành phố cổ kính và thân thiện. Nước Mỹ còn hấp dẫn với nền ẩm thực đa dạng và đặc trưng. Chúng tôi còn được khám phá các con phố thời trang hàng đầu thế giới với sự trải nghiệm thật tuyệt vời và không thể quên. Đến với nước Mỹ chúng tôi có cơ hội được chiêm nghiệm những giá trị mới lạ, cảm nhận được bầu không khí sôi động, náo nhiệt ở đây.

Kết thúc hành trình tại Mỹ, chúng tôi đã có những trải nghiệm không thể nào quên được trong cuộc đời. Chúng tôi thấu hiểu và gắn kết với nhau hơn, chúng tôi tự hào ghi lại những khoảnh khắc đẹp cùng tấm banner in hình logo SeABank với hành trình chinh phục Hoa Kỳ và chúng tôi đã tự hào hô to tên "SeABank" tại Mỹ, thể hiện một tình yêu SeABank - "Hơn cả Yêu". Một lần nữa, cảm ơn SeABank đã chấp cánh cho những ước mơ và là động lực cho chúng tôi cố gắng cống hiến nhiều hơn nữa trong các chặng đua sắp tới của năm 2024.



Cảm ơn SeABank đã cho chúng tôi cơ hội được đến với Hoa Kỳ

Không ngừng cống hiến

Kỳ nghỉ dài vừa rồi các bạn đã đi đâu? Chắc hẳn mỗi người đều có kế hoạch "chữa lành" sau khoảng thời gian làm việc căng thẳng. Còn chúng tôi, những SeABanker Dịch vụ Đa kênh cũng có cách "chữa lành" cho riêng mình.

Không Vũ Cường
Khối Vận hành

Kỳ nghỉ đến, có CBNV chọn đoàn tụ bên gia đình, trải qua những giờ phút ấm áp quây quần bên người thân, nấu những bữa cơm đậm chất truyền thống dân tộc để kính dâng tới gia tiên tiền tổ. Có CBNV thì chọn cùng bạn bè đi chơi xa, tham quan các miền đất muôn vàn sắc màu của đất nước thân yêu, cùng khám phá các danh lam thắng cảnh, di tích lịch sử vô cùng hào hùng mà cha ông ta đã để lại. Riêng chúng tôi, những chiến binh Hỗ trợ kênh 24/7 - Vận hành Dịch vụ Đa kênh, Khối Vận hành chọn ở lại làm việc, cống hiến sức lực nhỏ bé của mình để luồng vận hành luôn được xuyên suốt và không gián đoạn.

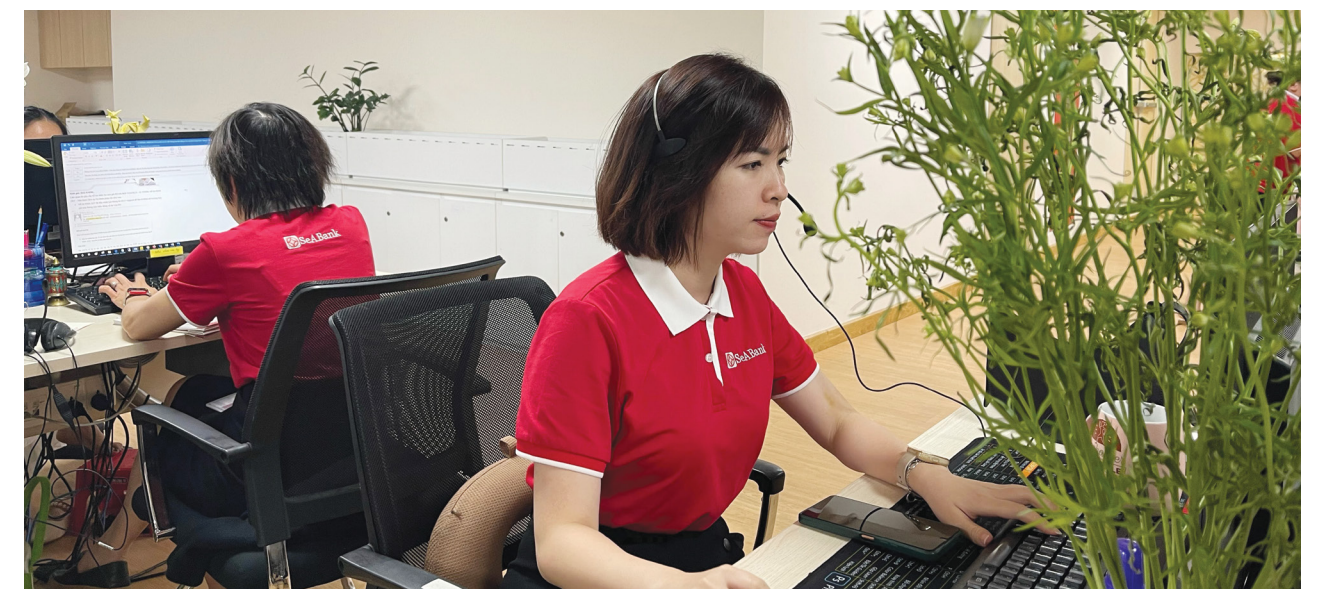
Chúng tôi ở lại làm việc để hỗ trợ các kế hoạch "chữa lành" của khách hàng và của tất cả các đồng nghiệp khác được thực hiện một cách suôn sẻ, thuận lợi cả về mặt lưu thông tiền tệ và đảm bảo không có bất cứ khúc mắc nào khi khách hàng sử dụng sản phẩm của SeABank.

Nhưng đôi khi cũng có những ý kiến trái chiều xung quanh vấn đề này, rằng: Nhà nước đã hỗ trợ cho công dân lao động tăng thêm thu nhập khi tình nguyện đi làm việc ngày lễ. Không, có lẽ phải suy nghĩ thêm nhiều điều và các khía cạnh khác nữa. Đồng ý là chúng tôi cũng được tạo động lực để hết lòng làm việc xuyên lễ nhưng điều quan trọng nhất ở đây là chúng tôi có một tình yêu SeABank mãnh liệt và nhiệt huyết. Vì sao chúng tôi lại yêu SeABank, vì sao chúng tôi lại là một SeABanker, vì sao chúng tôi lại chọn yêu màu đỏ ấy? Đơn giản thôi, vì

SeABank như một người bảo hộ tương lai mang đến cho chúng tôi cảm giác an toàn và hạnh phúc. Sống và làm việc tại SeABank là sống một cuộc sống "Tự hào".

Chính vì vậy, làm việc và không ngừng cống hiến luôn là tôn chỉ hàng đầu tại Hỗ trợ kênh 24/7 - Vận hành Dịch vụ Đa kênh. Chị Nguyễn Thị Thùy Trang - Giám Đốc Khối Vận hành đã từng nói: "Chúng ta - Khối Vận hành đã mạnh mẽ sẽ càng mạnh mẽ hơn, đã sáng tạo sẽ càng sáng tạo hơn, đã đoàn kết sẽ càng đoàn kết hơn". Chúng tôi đã thấm nhuần tư tưởng, luôn luôn rạo rực lòng nhiệt huyết và luôn sẵn sàng cống hiến vì sự phát triển chung của Ngân hàng. Chúng tôi luôn tin rằng, sự cống hiến là tinh thần trách nhiệm, nghĩa vụ của mỗi thành viên làm cho lý tưởng mục tiêu chung "Be A Legend" ngày càng được hiện thực hóa, làm cho tổ chức ngày càng vững mạnh và ngày càng đi lên.

Tôi mong rằng, tất cả đồng nghiệp của mình ở SeABank sẽ đạt được mọi mục tiêu của mình trong năm 2024, kể cả kế hoạch "chữa lành". Mọi người hãy cứ yên tâm thực hiện các ý tưởng, bởi vì Hỗ trợ kênh 24/7 - Vận hành Dịch vụ Đa kênh, Khối Vận hành sẽ luôn là điểm tựa vững chắc hỗ trợ hết mình từ những điều phức tạp đến đơn giản nhất. Nếu các chiến binh ở ĐVKD tựa như những mũi gươm ngọn giáo tiên phong tuyến đầu thì Vận hành Dịch vụ Đa kênh nguyện làm tấm khiên vững chãi hậu cần phía sau mang đến cho tuyến đầu tiên phong môi trường tác chiến thuận lợi nhất.



Những phút giây làm việc hăng say của SeABanker Vận hành Dịch vụ Đa kênh trong dịp 30/4 - 01/5

Những người **Sếp** của tôi

Theo bạn, điều gì ở một doanh nghiệp có thể níu giữ bạn, khiến bạn gắn bó với nơi đó? Tôi tin nhiều người sẽ trả lời là vì thu nhập hay vì chế độ phúc lợi. Điều đó hoàn toàn đúng nhưng cũng không phải là tất cả. Với tôi, tôi nghĩ điều quan trọng và cần quan tâm khi quyết định mình có nên cống hiến, gắn bó với một doanh nghiệp đó lâu dài hay không là ở người sếp - người lãnh đạo.

Nguyễn Hà Phương
SeABank Thanh Hóa

Vì đơn giản, khi bạn làm việc với những người lãnh đạo giỏi, có tâm thì bạn sẽ được tạo môi trường làm việc tốt nhất, được học hỏi nhiều điều mà chắc chắn chẳng có một ngôi trường nào có thể dạy bạn. Và đó cũng là câu trả lời của tôi cho câu hỏi tại sao lại làm việc tại SeABank Thanh Hóa từ khi mới thành lập đến hiện tại, cũng đã 13 năm: Tôi tự hào về những người sếp của tôi. Nếu như đang có trend flex về nhà, về xe, về các thành tích học tập thì hôm nay, hãy để tôi flex về những người sếp của mình các bạn nhé.

Chị Trương Thị Thủy
GD KHCN kiêm PGĐ SeABank Thanh Hóa



Nếu chọn người đầu tiên để nhắc đến, chắc chắn là chị - người đã đồng hành, hỗ trợ tôi trong hơn 10 năm qua. Nhắc đến tên chị Thủy - GD KHCN kiêm PGĐ SeABank Thanh Hóa thì chắc nhiều người cũng không còn lạ gì, đặc biệt là trong KV Miền Trung 1 - một người lãnh đạo vô cùng thông minh, quyết liệt.

Ấn tượng ban đầu về chị trong tôi lần đầu tiên gặp chị khi chị đến SeABank Thanh Hóa là gương mặt rất thông minh và sang trọng. Lúc ấy, chắc chị mới sang để trao đổi tìm hiểu về công việc với sếp, trong lúc chờ sếp thì tôi được dịp ngồi trò chuyện với chị. Lại là một chữ Duyên, chị về làm PGĐ Chi nhánh kiêm Trưởng phòng KHCN của tôi.

Ngày đó chỉ nghe mọi người nói về chị là "chị ấy nghiêm khắc lắm", "chị Thủy hà, chị ấy giỏi lắm đấy"... Làm việc với một người giỏi và nghiêm khắc tự nhiên thấy áp lực ngang. Và khi làm việc trực tiếp với chị thì những lời nói đó không chỉ là đồn mà là sự thật. Chị siêu nghiêm khắc và siêu giỏi. Hơn 10 năm được làm việc với chị, tôi cảm thấy mình đã học hỏi rất nhiều trong cả công việc và cuộc sống. Có nhiều lúc được chị khen, động viên nhưng cũng không ít lần bị chị nhắc nhở, cũng có những lần rơi nước mắt hay òa khóc nức nở ngay trước mặt chị nhưng tôi luôn cảm ơn tất cả những điều đó đã giúp tôi trưởng thành hơn rất nhiều.

Chị bảo tôi rằng, chẳng thấy đưa hình chị lên báo. Lần này nhất định tôi sẽ chọn một trong những ảnh đẹp nhất của chị để khoe cho tất cả mọi người biết, chị Thủy Thanh Hóa mới 18++ rất hiền và dịu dàng nhé. Những ai muốn xin thông tin cụ thể thì liên hệ tôi nha.

Anh Lê Xuân Huy
GD SeABank Thanh Hóa

Giám đốc của tôi thì chắc đã đủ độ hot trên toàn hàng với danh hiệu một trong những giám đốc chi nhánh đẹp trai nhất hệ thống. Điều này không phải mình tôi nói mà là comment của rất nhiều SeABanker mà tôi từng gặp, từng nghe.



Anh là một trong số những người đã ngồi phỏng vấn tôi khi tôi tham gia tuyển dụng và tôi vẫn nhớ như in nụ cười rạng rỡ của anh như động viên, khích lệ giúp tôi cảm thấy thoải mái hơn để có một buổi phỏng vấn thành công. Anh là người đã hỗ trợ tôi rất nhiều từ những ngày đầu tiên vào nghề. Khi đó, mảng KHCN có những khó khăn nên anh (lúc ấy là Trưởng phòng KHDN) đã không ngần ngại giúp chúng tôi tìm hiểu thêm về mảng doanh nghiệp. Anh là người hướng dẫn tôi cách thức phát triển khách hàng, cách thức gọi điện, thuyết phục, đi cùng tôi chinh phục những khách hàng đầu tiên, là người sửa cho tôi những tờ trình thẩm định về doanh nghiệp đầu tiên.

Anh luôn là một người quyết liệt, luôn chần chừ từ những điều nhỏ nhất. Ngoài công việc, anh là người đa tài: hát hay, nhảy đẹp còn về độ chiều vợ thương con thì anh số 2 không ai số 1, đặc biệt sếp tôi chụp ảnh siêu đẹp. Nếu ai có cơ hội gặp hãy nhắn nhủ để nhờ anh chụp một vài kiểu ảnh để thay avatar nhé. Đảm bảo nghìn like!

Anh Trịnh Xuân Thành
GD Khối BH&DV kiêm GD KVMT1

Trùm cuối luôn là một người đặc biệt nhất - tôi xin dành điều đặc biệt này cho người anh - người sếp tuyệt vời của tôi. Tôi luôn cảm thấy tự hào vì là người được anh trực tiếp phỏng vấn tuyển dụng. Hội đồng phỏng vấn



ngày ấy có 4 người nhưng anh là người đặt câu hỏi và trò chuyện với tôi suốt gần một tiếng đồng hồ rất thân thiện và thoải mái.

Những ai đã làm việc với anh lâu chắc chắn còn nhớ những cảm xúc khi anh còn là Giám đốc chi nhánh. CRO chúng tôi mỗi khi có hồ sơ trình trên bàn anh, chỉ cần nghe chuông điện thoại hay tiếng gọi của anh thì tất thầy đều giật mình, thể nào hồ sơ cũng có sai sót. Mà kể cũng lạ, chỉ cần lướt qua tờ trình dài như thế, nhưng bao giờ anh cũng khoanh ngay chỗ bị sai. Để rồi đưa nào cầm hồ sơ ra để sửa cũng chung thắc mắc tại sao sếp lại siêu đến thế.

Ít có người lãnh đạo nào lại thấu hiểu và quan tâm đến nhân viên nhiều đến như vậy. Anh là người vẫn nhớ tính cách, nhớ được ngày vào làm việc, nhớ được buổi phỏng vấn của từng nhân viên mà anh đã phỏng vấn. Anh là người không vắng mặt trong ngày vui cũng như khi có chuyện buồn của nhân viên để chia sẻ và động viên. Anh là người sẵn sàng nghe bạn tâm sự và cho bạn những lời khuyên hữu ích khi bạn cần. Anh là người đặt nền móng và đưa SeABank Thanh Hóa đến được ngày hôm nay. Với chúng tôi, anh không đơn thuần là một người sếp mà là một người anh cả trong đại gia đình.

Anh của 13 năm trước và anh của bây giờ vẫn như vậy. Chỉ là anh giờ đã ở một vị trí mới với quá nhiều công việc nên quỹ thời gian dành cho những đứa em hạn hẹp hơn, nhưng tôi luôn tin anh vẫn sẽ quan tâm tất cả theo một cách khác và không bỏ rơi bất kỳ một ai. Đó không chỉ là suy nghĩ của bản thân tôi mà của tất cả các CBNV đã từng và đang được gọi anh là sếp.

Ở SeABank Thanh Hóa chúng tôi, số lượng nhân viên ngày càng tăng lên nhưng nhân sự tương đối ổn định. Rất đồng trong số đó có thâm niên công tác trên 3 năm, 5 năm, 8 năm, 10 năm và có những người gắn bó từ lúc thành lập đến giờ. Trong quá trình công tác, có những lúc thăng lúc trầm nhưng tất thầy đều đã, đang và sẽ tiếp tục gắn bó cùng nhau không chỉ vì môi trường làm việc, vì các chế độ phúc lợi và điều quan trọng là nơi đây chúng tôi có các anh, các chị - những người sếp có Tâm và có Tầm.

Chuyến đi của Những cảm xúc trộn vụn nhất

“Hãy cười nhiều hơn khóc, hãy cho nhiều hơn nhận và hãy yêu thương nhiều hơn cảm hận”. Trở về từ chuyến thiện nguyện SeABankers Vì trẻ thơ 2024 tới thăm Trường PTDTBT TH&THCS Tân Dân, xã Tân Thành, huyện Mai Châu, tỉnh Hòa Bình, trong tôi vẫn còn đọng lại cảm xúc trộn vụn lưu luyến, có vui, có buồn và có cả những suy tư nữa. Đó là một chuyến đi thực sự ý nghĩa.

Khổng Vũ Cường
Khối Vận hành

Đoàn chúng tôi gồm 22 người, từ lúc 4h sáng ngày 12/5/2024 đã lục tục dậy chuẩn bị, khi mặt trời còn chưa nhô lên khỏi những rặng núi phía xa xa chân trời thì chiếc xe 29 chỗ của đoàn đã lăn bánh bon bon trên đường. Ngoài những phần quà mang đến cho các em, chúng tôi còn mang theo những trái tim ấm áp và sẻ chia, đại diện cho Hội sở SeABank với mong muốn mang đến trang thiết bị phục vụ công tác dạy và học, cũng như hỗ trợ nơi ở bán trú cho các em nhỏ vùng cao.

Trải qua gần 6 tiếng di chuyển đường bộ, vượt qua những con đường gập ghềnh sỏi đá, lênh đênh thêm hơn 1 giờ đồng hồ trên sông Đà bao la hùng vĩ, chúng tôi đã đến được với các em nhỏ và thầy cô tại Trường PTDTBT TH&THCS Tân Dân - điểm trường được đặt tại xã khó khăn nhất của huyện Mai Châu.

Nề phục và ngưỡng mộ

Nề phục chắc chắn là cảm nhận đầu tiên tôi cảm thấy khi đặt chân tới điểm trường. Phải nghị lực và quyết tâm như thế nào thì các em mới có thể hằng ngày cắp sách tới trường trên con đường chông gai đến như vậy. Ngay đến bản thân tôi là một người trưởng thành cũng đã rất vất vả để có thể di chuyển hướng chỉ là các em nhỏ mới đang độ tuổi mười xuân. Ngưỡng mộ có lẽ là cảm nhận thứ hai tôi nhận thấy, nụ cười các em rạng ngời luôn tỏa ra năng lượng tích cực vượt qua khó khăn.

Để xóa tan khoảng cách ban đầu, chúng tôi cùng các em nhỏ chơi những trò chơi tập thể, cùng hát vang những bài hát thiếu nhi vui nhộn và khoảnh khắc đáng giá đó đều được lưu giữ trong những tấm hình kỉ niệm. Nhìn những



Bể bơi nhân tạo lắp ghép trên dòng sông Đà do SeABank tài trợ



Đại diện SeABank HO trao biển biểu trưng quà tặng trị giá 100.000.000đ cho đại diện nhà trường

ánh mắt ngây thơ và nụ cười rạng rỡ trên mặt các em, chúng tôi ai cũng bồi hồi xúc động.

Lần này đến với Trường PTDTBT TH&THCS Tân Dân, tại điểm trường chính, Hội sở SeABank đã trao tặng trang thiết bị cho học sinh bán trú, dụng cụ thể thao và một bể bơi nhân tạo lắp ghép ngay trên dòng sông Đà, với mong muốn các em có thể nắm vững kỹ năng bơi lội, kỹ năng phòng chống đuối nước khi cuộc sống chính của các em gắn liền với dòng sông Đà bao la. Ngắm nhìn sông Đà, trông thấy hình ảnh các em mặc áo phao bơi lội trong bể khiến tôi cũng có một chút ganh tị. Cũng đúng thôi, vì Hội Sở SeABank đã mang đến cho các em bể bơi thiên nhiên mà người dưới xuôi chúng tôi vẫn hay gọi là bể bơi “view triệu đô”.

Bữa ăn cho em

Đi thêm vào sâu theo sườn núi khoảng 5km, đoàn chúng tôi còn ghé thăm điểm trường Chi Diễm. Điểm trường Chi Diễm là điểm trường lẻ của Trường PTDTBT TH&THCS Tân Dân, nơi phổ cập kiến thức cho hơn 100 em học sinh tiểu học. Tại đây, SeABank cũng mang đến những phần quà có giá trị khác như: hệ thống trang thiết bị luyện tập các bộ môn thể thao (bóng rổ, cầu lông, đá bóng, nhảy dây, đá cầu...), 01 dàn máy vi tính phục vụ cho công tác giảng dạy của thầy trò Chi Diễm và đặc biệt hơn hết các SeABanker chúng tôi đã tự tay vào bếp để nấu một bữa ăn tự chọn cho các em học sinh tại đây.

Wow! thật đặc biệt đúng không ạ?

“Bữa ăn cho em” là một phần quà mà chúng tôi cảm thấy rất hào hứng được trao tặng cho các em học sinh ngay từ khi lên kế hoạch chương trình. Bữa ăn gồm có: mỳ Ý, xúc xích, cơm rang thập cẩm, phồng tôm, trứng chiên, nước ngọt, bánh, sữa... và hoa quả để giải nhiệt trong ngày hè



Quãng đường di chuyển từ ô tô, thuyền đến xe máy của đoàn từ thiện SBVTT HO



Các em học sinh Chi Diễm tham gia chơi các môn thể thao do SeABank HO tài trợ dụng cụ



Các em học sinh hào hứng với bữa ăn buffet do các cô chú SeABank làm đầu bếp

nóng bức. Gương mặt háo hức, ánh mắt mong chờ được thưởng thức những món ăn của các "đầu bếp thời vụ" SeABank của các em học sinh phần nào lột tả được món quà tinh thần này ý nghĩa đến nhường nào.

Tôi vẫn còn nhớ, còn nghe được mùi đồ ăn, mùi gia vị khi vinh dự được cùng các anh chị em khác đứng bếp chính để tạo nên món quà tuyệt vời này. Mồ hôi ướt đầm áo, những cánh tay đảo cơm rang môi nhử, những giọt mồ hôi lăn dài trên má, những đôi chân đau nhức vì phải đứng trong thời gian dài không thể nào lay chuyển được kết quả là thành phẩm tuyệt vời được tạo ra. Các em ăm bụng, chúng tôi ăm lòng, những chiếc đĩa, chiếc bát đồ ăn được thưởng thức sạch sẽ khiến chúng tôi ghen ngào rơi lệ nhưng môi lại mỉm cười. Hóa ra hạnh phúc lại có thể giản đơn đến thế, nhìn những nỗ lực mình tạo ra đem lại giá trị cuộc sống cho các em học sinh mà cảm xúc trong tôi cứ thế dâng trào.

Thời điểm khi kết thúc bữa ăn, tôi có tình cờ được trò chuyện với em Đình Văn Phùng. Sự kết nối này cũng thật bất ngờ đối với tôi. Khi đang ngồi nghỉ ngơi dưới bóng cây bàng trong sân trường sau cái nóng hầm hập trong bếp để hưởng thụ những làn gió mát lành của Mai Châu, em Phùng có tiến đến tôi và hỏi: "Chú không ăn cơm ạ, bữa cơm hôm nay ngon lắm ạ". Tôi bật cười và hỏi lại em, em nói: "Cháu thích nhất là mỳ Ý, tiếp theo là cơm rang thứ ba là xúc xích ạ. Mỳ Ý cháu chưa được ăn bao giờ, ăn rất ngon ạ". Rồi các đồng nghiệp khác của tôi cũng đã trò chuyện và được nghe những câu nói hồn nhiên của các em học sinh nơi đây: "Cô ơi, mai có đồ ăn ngon như thế này nữa không ạ?", "Cô ơi, đồ ăn ngon quá, cháu ăn no lắm rồi ạ", "Bao giờ các cô chú lại lên đây tiếp ạ?",... rất nhiều rất nhiều những câu hỏi của các em học sinh nơi đây vẫn còn vương vấn trong tâm trí của tôi và các đồng nghiệp tại SeABank Hội sở.

Sau quãng thời gian chuyện trò cùng các em và tranh thủ dọn dẹp sau bữa ăn, chúng tôi cũng lên đường trở về Hà Nội. Bước chân ra khỏi cổng trường, tôi lưu luyến ngược nhìn lại. Khó khăn chưa dừng lại tại đây, Hà Nội chào đón chúng tôi bằng một cơn mưa rào mùa hạ như nước đổ. Có lẽ, tôi sẽ không thể nào quên được trải nghiệm trong chuyến thiện nguyện này.

Sau những niềm vui mà người nhận có được, chuyến đi thiện nguyện còn mang đến cho người tham gia nhiều điều giá trị, đó không chỉ là những trải nghiệm khi đặt chân đến những vùng đất mới mà nó còn giúp chúng ta cảm nhận được chân thực nhất cuộc sống xung quanh. Để ta cảm thấy yêu đời và lạc quan hơn cũng để tâm hồn ta biết đồng cảm và chia sẻ nhiều hơn. Hi vọng sẽ tiếp tục được đồng hành cùng anh chị em đồng nghiệp trong nhiều chuyến đi ý nghĩa như vậy nữa!



Những "đầu bếp" của SeABank HO



Tôi chụp cùng em Đình Văn Phùng



Tập thể SeABanker HO tham gia chuyến đi thiện nguyện

Quê nhà Tôi ơi!



*"Quê nhà tôi ơi, xứ Đoài xa vắng
Khói chiều mênh mông, sông Đà buông nắng
Quê nhà tôi ơi, con đường qua ngõ
Bóng mẹ liêu xiêu trong chiều buông gió
Quê nhà tôi ơi, Ba Vì xanh tím
Nón chiều che ngang mắt chiều hoang vắng..."*

Đây là vài câu hát trong ca khúc "Quê nhà" của nhạc sỹ Trần Tiến mà mỗi khi nghe được nó đều rất xúc động, vì những ca từ trong bài hát kia là một bức tranh đầy sinh động và chân thực về quê hương của nó!

Libra

Quê hương tuổi thơ tôi!

Sinh ra và lớn lên ở Hà Nội nhưng quê nội của nó thì ở Ba Vì - Hà Tây (cũ). Mảnh đất ấy là quê cha đất tổ từ thời cụ, kỵ, ông nội và cả bố nó, nhăm sơ là 14 đời với hơn 300 năm.

Ngay từ khi tằm bé nó đã được bố đưa về quê mỗi khi có dịp. Khi còn chưa biết và chưa hiểu nhiều về hai chữ quê hương thì ấn tượng trong nó mỗi khi rong ruổi cùng bố về quê là được đưa đi lội suối, lên rừng của nào những Khoang Xanh, Ao Vua, rừng Quốc gia Ba Vì... Nó cũng không thể nhớ hết được là đã được đưa đi bao nhiêu lần đến những địa điểm ấy, nhưng khi ấy nó chưa bao giờ chán cả.

Lúc thì lội dưới những dòng suối mát lạnh chẳng muốn lên, đã có lúc nó nghĩ nó là một chú rồng nước (nó sinh năm 1988 - tuổi Mậu Thìn) vì thực sự thích nước. Chỉ cần nhìn thấy suối thác cảm giác như nó phải ngay lập tức sà xuống rồi cứ thế leo ngược dòng lên trên chứ nhất định không chịu đi trên bờ.

Rồi khi thì lại là lên rừng, là những cánh rừng già nguyên sinh đầy leo chằng chịt. Hai bố con chuẩn bị nào những

thịt, ngô, nhóm lửa nướng ăn hay lấy cành, lá cây dựng lên những cái "lều" nhỏ nhỏ xinh xinh chẳng đủ chỗ cho một người nằm hay thậm chí ngồi nhưng nó thích!

Gần hơn một chút về phía ngôi làng nơi bố nó sinh ra là hồ Suối Hai (cũng lại là một địa điểm có nước khác), những ngày hè nóng nực khi trên đường về quê về đến đây là hai bố con sẽ thường dừng lại nghỉ ngơi, hòa mình vào làn nước trong mát sau đó mới tiếp tục về nhà. Một địa điểm khác bao quanh ngôi làng là Đầm Long, một đầm nước rộng lớn mà cứ mỗi độ hè sang là trên đầm nước ấy bật ngàn những sen và sen. Cảm giác ngồi trên chiếc chòi giữa đầm, hít hà mùi hương thơm ngát của hoa sen, đón những cơn gió mát rượi thực sự bình yên!

Cũng trong những ngày thơ bé tinh nghịch ấy, nó đã không dưới hai lần ngồi trên chiếc thuyền dạo chơi trên đầm, với tay túm lấy những chiếc lá sen, rồi bị lật thuyền làm cả nó và người chú của mình ướt nhẹp, nghĩ lại vẫn thấy thật buồn cười, nhưng đáng nhớ.

Cứ thế cứ thế, những ấn tượng được coi là đầu tiên trong nó về quê nhà chính là cảm giác được hòa mình với thiên nhiên, phong cảnh tươi đẹp của mảnh đất nơi xứ Đoài.

Quê hương bước ra từ câu thơ, đẹp như lời mẹ ru!

Sau này lớn khôn, trưởng thành, mặc dù đã được đi đây đi đó nhiều nơi hơn nhưng quê hương đối với nó vẫn luôn bình dị, chân chất và tươi đẹp.

Mỗi lần xách theo máy ảnh thì chỉ cần lang thang một lúc là nó đã có thể ghi lại rất nhiều khung cảnh yên bình mà không phải nơi đâu cũng có được.

Là những con ngõ nhỏ đậm chất làng quê đồng bằng Bắc bộ, là luống rau xanh mơn mớn bên bờ ao, những khóm hoa hồng khoe sắc trong vườn nhà đẹp như những nàng thơ kiều kì... Mùa hè thì có thêm niềm vui ra sông Đà bơi, trải nghiệm một cách chân thực nhất câu hát "Khói chiều mênh mông, sông Đà buông nắng". Bãi cát trắng mịn trải dài, một vài hàng cây, lơ thơ những cơn cỏ trên mặt nước, những buổi chiều tràn ngập ánh nắng. Có lẽ khung cảnh dòng sông trong bài thơ "Tràng giang" của nhà thơ Huy Cận cũng chỉ đẹp đến vậy!

*"Lơ thơ cồn cỏ gió đìu hiu
Đâu tiếng làng xa vãn chợ chiều
Nắng xuống, trời lên sâu chót vót
Sông dài, trời rộng, bến cô liêu".*

Những ngày đông rét mướt nó sẽ đến với cánh rừng thông xung quanh làng cắm trại. Vắng vẻ, trong lành, cảm giác lạnh lẽo được xoa tan bởi những câu ca nông ả cất lên cùng những người thân, bạn bè xung quanh đống lửa.

Ông nội nó trước đây là một người thợ săn trên chính mảnh đất này, nghe ông kể về những kỷ niệm đi săn hươu, nai, lợn rừng ở những cánh rừng xung quanh làng mới thấy mảnh đất ấy đã nuôi sống bao nhiêu thế hệ sinh ra và lớn lên. Trong lần cuối cùng cách đây khoảng ba năm mấy bố con ông cháu vào rừng thông ấy, ông đã

mong muốn Tết đến cả đại gia đình sẽ cùng nhau đi cắm trại trên chính nơi đây, tuy nhiên đã không còn kịp khi người thợ săn thiện xạ ấy đã mãi mãi ra đi thật xa. Nhưng nó hiểu rằng tình yêu với thiên nhiên, với quê hương, với mảnh đất này vẫn luôn sống mãi, đó chính là thứ được truyền từ đời này sang đời khác, ông đã truyền lại cho bố nó và nó cũng được thừa hưởng lại những điều đấy.

Quê hương là nơi con người ta kiếm tìm được sự an yên, bình lặng giữa cuộc đời nhiều bộn bề, sóng gió. Nó cảm thấy thật may mắn vì mình vẫn có nơi để tìm về. Ngay khi viết những dòng này, nó đang ngồi trong không gian buổi đêm tĩnh mịch bên bếp lửa cạnh bờ ao, hồi tưởng lại những kỷ niệm, những ấn tượng nơi quê nhà.

(Bằng Tạ, Cẩm Lĩnh, Ba Vì - 2/2024)



Quê Choa



Tôi sinh ra và lớn lên tại mảnh đất xứ Thanh nắng nóng gió Lào. Tuổi thơ gắn liền những ngày đạp xe dọc đường khắp nẻo đường đi học. Những buổi trưa trốn bố mẹ không ngủ cùng bạn đi hái đồng đòng và câu cá, bắt chuồn chuồn... 20 năm xa quê học tập và làm việc, quê tôi đã thay da đổi thịt. Cứ mỗi lần về thăm quê, xe qua Đốc Xây là tôi biết mình sắp về nhà rồi. Một cảm xúc bồi hồi khó tả, khiến tôi biết tôi yêu quê hương biết nhường nào.

Dương Ngọc Hà
XLTCN, Khối Vận Hành

Nơi có rừng, có núi

Quê tôi được biết đến với bãi biển Sầm Sơn xinh đẹp, với bờ cát trải dài và sóng khá lớn. Ngay cạnh bờ biển có đền Độc Cước nơi thờ phụng vị thần đã tự xé đôi thân mình để vừa đánh giặc quỷ biển ngoài khơi và đánh giặc trong đất liền cứu dân làng. Ngoài ra, khi thăm quan Sầm Sơn có thể ghé thăm những địa điểm nổi tiếng như núi Trường Lệ, Hòn Trống Mái hay đền cô Tiên. Từ đền cô Tiên phóng tầm mắt có thể ngắm trọn vùng trời, vùng biển xanh biếc. Và đi biển tất nhiên không thể bỏ qua các món hải sản tươi ngon rồi.

Ngoài Sầm Sơn, các bạn có thể ghé thăm biển Hải Tiến, biển Hải Hòa hay khu du lịch còn hoang sơ như Bãi Đông cũng rất thú vị đấy.

Quê tôi có biển có rừng, xuống biển rồi giờ ta lại lên rừng nhé. Đó là một phần rừng Quốc gia Cúc Phương, rừng quốc gia Bến En và có một địa điểm hiện khá thu hút khách du lịch là Khu bảo tồn Phú Lương, Pù Hu. Đến đây, các bạn sẽ đắm chìm trong bầu không khí trong lành, núi đồi, ruộng bậc thang và những đặc sản dân tộc.

Ở Thanh Hóa quê tôi có một di tích được công nhận di sản văn hóa thế giới đó là Thành nhà Hồ. Đây là tòa thành kiên cố với kiến trúc độc đáo bằng đá có quy mô lớn hiếm hoi ở Việt Nam và có giá trị duy nhất còn lại tại Đông Nam Á, cũng là một trong rất ít những thành lũy bằng đá còn lại trên thế giới. Trên đường tham quan Thành nhà Hồ, các bạn có thể ghé thăm suối cá thần Cẩm Lương với khung cảnh thiên nhiên hùng vĩ, có núi, có rừng, có dòng suối róc rách - nơi đàn cá thần tung tăng bơi lội.

Nếu bạn yêu thích du lịch tâm linh, Thanh Hóa còn nhiều địa điểm tâm linh nổi tiếng bậc nhất như đền Mẫu Sòng, hay đền cô Bơ, cô Chín Giếng, đền Bà Triệu, Am Tiên, Phú Na, khu du lịch Lam Kinh, đặc biệt ngay trung tâm Thành phố Thanh Hóa có Thái Miếu nhà Hậu Lê nơi thờ cúng 27 vị Hoàng đế, Hoàng Thái Hậu cùng các Vương công nhà Hậu Lê. Đến đây, ngoài tham quan, tìm hiểu về lịch sử thời Lê, các bạn còn có cơ hội tìm hiểu, khám phá nghệ thuật kiến trúc cổ, điêu khắc điển hình của thời Hậu Lê...

Có những đặc sản ngon tuyệt

Còn bây giờ là dành cho các bạn yêu thích ẩm thực đây ạ. Hải Phòng có Food tour, Thanh Hóa cũng có Food tour nhé. Mỗi lần về quê, tôi không thể không để dành chiếc bụng đói để đi vòng quanh Thành phố Thanh Hóa ăn những món mà những người con xa quê chúng tôi luôn thèm thuồng.

Món đầu tiên phải kể đến đó là món bánh cuốn. Đó là một món bánh bình dân, có ở các ngõ ngách là thức ăn sáng quen thuộc của chúng tôi tuổi thơ bé. Bánh cuốn quê tôi khác với các vùng quê khác. Bánh cuốn quê tôi phải ngâm bột 5 - 8 tiếng để khi tráng vỏ bánh mềm, nhân được làm từ tôm, thịt, ăn cùng với hành ta phi khô. Cắn miếng bánh nóng hổi vào miệng vừa dẻo vừa thơm mùi tôm thịt.

Món thứ hai là chả tôm, món này được lên VTV rồi đó các bạn. Hình như quán được review là Chả tôm bà Thật phố Lê Thị Hoa. Thực ra rất nhiều quán ngon nhưng quán bà Thật cũng khá oki.

Nguyên liệu chính tạo nên món ăn này là những con tôm tươi ngon, chắc thịt được lựa cẩn thận từ biển Sầm Sơn. Sau khi sơ chế, làm sạch thì được đem vào giã rồi để tôm còn nguyên mùi vị rồi được trộn đều cùng với thịt băm và hành hoa đem cuốn thật khéo vào trong lớp bánh phở mỏng rồi nướng vừa tới trên bếp than hồng. Chả tôm khi chín có lớp vỏ vàng giòn, mỡ thịt bên trong thấm đều vào bánh phở nên tuy giòn nhưng lại không khô được ăn kèm cùng nước chấm ngâm kỹ với đu đủ bào mỏng và sung bó đôi. Để bớt ngấy người ta còn ăn kèm rau sống như tía tô, diếp cá, rau má...

Món tiếp theo phải kể đến là cháo canh. Nghe cái tên lạ các bạn nhỉ. Nguyên liệu chủ yếu bao gồm: sợi bánh canh làm từ bột gạo, tôm, cua, sa tế, nước xương... Người ta chọn lọc những sợi bánh canh dai ngon được áo một lớp bột gạo. Khi nhúng phần bánh canh vào sẽ vừa chín tới và tạo độ sánh cho nước xương. Tô bánh canh hấp dẫn được nấu từ nước xương ninh nhừ, thêm vào vài con tôm đò, một chút thịt cua... Múc ra chén cho thêm rau mùi,



mùi tàu, hạt tiêu là đã có thể thưởng thức. Ngon cực kỳ luôn. Đảm bảo đấy. Các bạn có thể ăn tại Đình Lễ hoặc Tân An đều ngon.

Ngoài ra còn kể đến cháo lươn, bánh khoai tếp, bánh khoai nổi gang, bún chả, bánh lá, bánh nếp, bánh đúc sốt... nên mỗi lần về quê, những người con xa quê như tôi chỉ muốn ăn thỏa thích. Chỉ tiếc là cái bụng không chứa nổi. Rồi lại đem nỗi nhớ ra Hà Nội và hẹn lần về quê sau thôi.

Thanh Hóa còn nổi tiếng với các đặc sản như nem chua, bún chả que tre, nem nướng, gỏi nhệch Nga Sơn, bánh gai Tứ Trụ, bánh răng bừa, nước mắm, mắm tôm, mắm tép Ba Làng... Khi đến Thanh Hóa các bạn nhớ mua những đặc sản này đem về làm quà nhé.

Hè đến rồi, lên kế hoạch du lịch thôi các bạn ơi. Thanh Hóa quê choa cũng là lựa chọn thú vị đúng không nào?

Thanh Hóa xin chào và hẹn gặp lại các bạn tại mảnh đất xinh đẹp này nhé. WELLCOME!

Our Beloved Summer

Bản Tình Ca Nở Hoa Giữa Nắng Hè

Hè về rồi các bạn ơi! Nhắc đến hè, ngoài ánh nắng ngập tràn, gió lồng biển khơi, núi rừng xanh mát... thì mùa hạ còn gắn với những nỗi buồn chia ly, những cơn mưa rào vội vã và cả những mối tình đầu trong sáng tuổi học trò... Nay để giúp các bạn giải chút nhiệt đầu mùa nóng, mình xin giới thiệu với các bạn một bộ phim sẽ đưa tất cả chúng ta quay ngược thời gian để cùng tắm mát trong cơn mưa rào "tuổi trẻ" thật tuyệt vời nha!

Tường Xuân
Khối Xử Lý nợ

Nội dung phim Mùa hè yêu dấu của chúng ta xoay quanh anh chàng học sinh luôn đứng hạng bét Choi Woong (Choi Woo Shik - từng góp mặt trong Phim Hoàng Tử Gác Mái - 2012) và cô gái "con nhà người ta" trong truyền thuyết Kook Yeon Soo (Kim Da Mi - Nữ diễn viên trong Phim Tầng lớp Itaewon - 2020). Hai cá thể và tính cách trái ngược nhau như Mặt Trời - Mặt Trăng bất ngờ được định mệnh gọi tên đóng cặp cùng nhau trong một bộ phim tài liệu về thời thanh xuân vườn trường.

Cuốn phim tài liệu này đã kết duyên cho Choi Woong và Kook Yeon Soo. Như rất nhiều mối tình thời học trò khác trên màn ảnh cũng như ngoài đời thực, cả hai đã cùng nắm tay nhau đi qua một tình yêu đẹp đẽ trong 5 năm. Nhưng rồi, chuyện tình đẹp đó cũng kết thúc trong tiếc nuối.

Nhiều năm sau khi đã chia tay nhau, tưởng chừng mỗi người đều có hạnh phúc của riêng mình, khi Choi Woong và Kook Yeon Soo đã 29 tuổi, họ lại một lần nữa bị định mệnh gọi tên, đưa đẩy cả hai buộc phải gặp mặt nhau. Lúc này, chàng học sinh bết bảng năm xưa đã là một họa sĩ nổi tiếng, còn Yeon Soo là một sếp nữ trong ngành truyền thông đang nỗ lực chứng tỏ bản thân. Cả hai đều đã trưởng thành và có cuộc sống riêng ổn định.

Bộ phim tài liệu tại trường trung học năm nào đột nhiên lan truyền nổi đình đám trên mạng xã hội một cách bí ẩn. Độ phủ sóng của nó đã khiến rất nhiều khán giả tò mò muốn biết cuộc sống hiện tại của các nhân vật trong đó. Cuộc sống tưởng chừng như đã rẽ ngang theo những ngã đường khác nhau, bỗng chốc lại xáo trộn bởi một chương trình truyền hình thực tế. Để níu giữ hình ảnh "cặp đôi đẹp nhất trường", Woong và Yeon Soo buộc phải tái hợp, che giấu

quá khứ chia tay và đóng vai người yêu trước ống kính. Cũng từ đó, hành trình quay ngược thời gian để tắm mát dưới làn mưa "tuổi trẻ" của chúng ta bắt đầu. Giữa những tình huống dở khóc dở cười, những mảnh ký ức ngọt ngào xen lẫn đắng cay của mối tình đầu dần ùa về. Choi Woong và Yeon Soo buộc phải đối mặt với chính bản thân và những cảm xúc đã chôn sâu từ lâu. Cặp đôi vì một thước phim của quá khứ không chỉ hàn gắn được mối quan hệ trước kia mà còn có cơ hội được bày tỏ lại tình cảm của mình với đối phương sau nhiều năm, tình cảm những năm tháng thanh xuân ấy còn chưa phai mờ. Cho dù lúc chia tay, đôi bên đều mạnh mẽ miệng thề rằng sẽ cách mặt nhau nhưng khi gặp lại, những cảm xúc thổn thức trong tình yêu vẫn nguyên vẹn như thuở ban đầu.

Bộ phim đưa chúng ta trải qua những ngày tháng ngây ngô tuổi trẻ cho đến thời điểm trưởng thành của mỗi con người. Mỗi người đều có những suy nghĩ, con đường đi riêng của mình nhưng tiếng gọi tình yêu đều gắn kết họ lại để cùng nắm tay nhau đi về phía hạnh phúc.

Tình tế vừa đủ, trau chuốt vừa phải, ngọt ngào nhưng không kém phần day dứt, Mùa hè yêu dấu của chúng ta



không sở hữu một cốt truyện quá kịch tính nhưng vẫn thành công từng chút chinh phục người hâm mộ. Our Beloved Summer lấy lòng người xem bằng

lối kể chuyện nhẹ nhàng, êm ái không có nhiều tình tiết đấu đá, tranh giành tình yêu và thù hận. Đặc biệt, phim không có mang đến hình ảnh 18+ hay các nội dung người lớn, ảnh hưởng đến trải nghiệm xem phim của nhiều lứa tuổi, nhất là những người trẻ. Diễn xuất tinh tế của hai diễn viên thực lực Choi Woo Shik và Kim Da Mi đã thổi hồn vào từng nhân vật, khiến khán giả như được sống cùng họ trong từng khoảnh khắc, từng cung bậc cảm xúc.

Bộ phim mang màu sắc tươi sáng, nhẹ nhàng như những tia nắng hè sớm mai, suốt nội dung phim được kể theo dạng đan xen giữa hiện tại và quá khứ. Xuyên suốt các tập phim, khán giả như được đồng hành cùng các nhân vật trên hành trình trở về tuổi trẻ. Trong kí ức tươi đẹp ấy, ta được cười nói giọng trong trẻo, được sống giản dị, được yêu thương bằng tình cảm hồn nhiên và chân thành nhất. Xem phim, chúng ta sẽ thấy được hình ảnh của chính mình ở đâu đó trong các phân cảnh, khá là hợp với tâm tuổi 8x - 9x.

Một điều khá thú vị khi xem phim này, không ghi số tập phim như truyền thống, các tập của Mùa hè yêu dấu của chúng ta đều được đặt tên theo những bộ phim bom tấn ăn khách mà đã phát hành vào các mùa hè khác nhau (nếu để ý kỹ bạn mới thấy được, phim có 16 tập thì mỗi tập lại có

tựa đề của một bộ phim bom tấn trên thế giới từ trước cho đến nay).

Mùa hè yêu dấu của chúng ta không chỉ đơn thuần là một bộ phim tình cảm lãng mạn. Ẩn sau những nụ cười và giọt nước mắt là những thông điệp nhẹ nhàng về tình yêu, tuổi trẻ và sự trưởng thành.

Bộ phim là một bản tình ca nhẹ nhàng, du dương, len lỏi vào tâm hồn người xem, khẽ khàng đánh thức những rung cảm và khiến trái tim ta bồi hồi, xao xuyến

Hãy cùng đắm chìm vào bản tình ca mùa hè này để tìm về những ký ức thanh xuân tươi đẹp và để cảm nhận những rung động tinh tế của trái tim.

Chúc các bạn xem phim vui vẻ ^^





“
Totto-chan ngồi bên cửa sổ,
nhìn ra khu vườn đầy hoa và
cây cỏ. Cô bé cảm thấy mình
như đang sống trong một thế
giới thần tiên, nơi mọi thứ đều
luyệt vời và đầy màu sắc”

TOTTO-CHAN: CÔ BÉ BÊN CỬA SỔ

“Totto-chan: Cô bé bên cửa sổ” là cuốn tự truyện của Tetsuko Kuroyanagi, một trong những nhân vật nổi tiếng và có ảnh hưởng tại Nhật Bản. Không chỉ là một nữ diễn viên và phát thanh viên, bà còn là một nhà hoạt động xã hội tích cực, đặc biệt trong lĩnh vực giáo dục và quyền trẻ em. Cuốn sách này, kể về thời thơ ấu của bà, đã trở thành một biểu tượng của sự giáo dục nhân văn và đã được dịch ra nhiều ngôn ngữ trên thế giới.

Minh Ngọc

Cuốn sách kể lại những năm tháng tuổi thơ của Totto-chan, một cô bé với tính cách hiếu động và tò mò vô bờ bến. Sau khi bị đuổi khỏi trường mẫu giáo vì sự nghịch ngợm và hay phá phách, Totto-chan được mẹ đưa đến một ngôi trường đặc biệt - Tomoe Gakuen. Ngôi trường này được thành lập và dẫn dắt bởi thầy hiệu trưởng Sosaku Kobayashi, một nhà giáo dục với tư tưởng tiến bộ và lòng yêu thương trẻ em vô hạn.

Ngay từ lần gặp đầu tiên, thầy Kobayashi đã để Totto-chan kể chuyện suốt bốn tiếng đồng hồ, lắng nghe một cách chăm chú và không hề tỏ ra khó chịu hay phán xét. Chính thái độ này của thầy đã tạo nên một sự kết nối đặc biệt giữa Totto-chan và ngôi trường mới. Tomoe Gakuen

không giống bất kỳ ngôi trường nào khác: các lớp học được tổ chức trong những toa xe lửa cũ, các bài học diễn ra ngoài trời và học sinh được tự do chọn lựa những gì mình muốn học trước.

Những giá trị đơn giản mà sâu sắc

Đọc Totto-chan, chắc chắn mỗi người sẽ cảm nhận được những giá trị cực kỳ sâu sắc và có khi chúng ta lỡ bỏ quên giữa cuộc sống ngày một hối hả.

“Khi Totto-chan kể lại toàn bộ câu chuyện của mình, thầy Kobayashi lắng nghe chăm chú mà không hề ngắt lời hay tỏ ra khó chịu. Sau bốn tiếng đồng hồ, thầy chỉ nhẹ nhàng nói: Ngày mai con sẽ đến trường Tomoe học nhé”.

Thầy Kobayashi thực sự rất kiên nhẫn và tôn trọng học sinh. Tomoe Gakuen, dưới sự dẫn dắt của thầy Kobayashi, là một mô hình giáo dục tiên tiến và nhân văn ngay cả với tiêu chuẩn hiện đại. Thay vì ép buộc học sinh theo khuôn khổ cứng nhắc, thầy Kobayashi tạo ra một môi trường học tập linh hoạt, nơi mỗi đứa trẻ được tôn trọng và khuyến khích phát triển cá nhân.

Cuốn sách cũng nhấn mạnh rằng sự khác biệt không phải là điều xấu mà chính là điểm mạnh cần được tôn trọng và nuôi dưỡng. Totto-chan, với tính cách đặc biệt và sự tò mò vô hạn, đã tìm thấy một ngôi trường nơi cô bé được chấp nhận và yêu thương. Thầy Kobayashi không chỉ lắng nghe mà còn hiểu và giúp đỡ mỗi học sinh theo cách riêng của mình.

Mỗi chương trong cuốn sách là một câu chuyện nhỏ, nhưng tất cả đều chứa đựng những tình cảm chân thành và bài học quý giá. Từ những buổi học ngoài trời, những chuyến dã ngoại, đến những lần thầy Kobayashi bảo vệ học sinh khỏi những khó khăn, tất cả đều thể hiện một tình yêu thương và sự chăm sóc đặc biệt. Những câu chuyện này không chỉ làm ấm lòng người đọc mà còn khiến chúng ta suy ngẫm về cách đối xử với trẻ em và cách giáo dục chúng.

“Khi các học sinh phải đối mặt với khó khăn, thầy Kobayashi luôn ở đó để giúp đỡ. Một lần, khi một học sinh bị bắt nạt, thầy đã đứng ra bảo vệ và dạy cho các em về lòng nhân ái và sự đoàn kết”.

Tetsuko Kuroyanagi viết Totto-chan với một giọng văn trong trẻo, hồn nhiên và đầy cảm xúc. Những trang viết của bà đưa người đọc trở về với tuổi thơ, với những kỷ niệm trong sáng và những bài học đơn giản nhưng sâu sắc. Cuốn sách dễ đọc, dễ hiểu nhưng lại chứa đựng những giá trị sâu sắc và lâu bền.

“Totto-chan: Cô bé bên cửa sổ” không chỉ là một câu chuyện cá nhân mà còn là một biểu tượng cho một triết lý giáo dục nhân văn và tiến bộ. Cuốn sách đã truyền cảm hứng cho hàng triệu người trên khắp thế giới, nhắc nhở chúng ta về tầm quan trọng của việc lắng nghe và tôn trọng trẻ em.

“
Thầy nói rằng sự tò mò là điều
quý giá nhất mà một đứa trẻ có
thể có”

Đọc - cảm nhận và ngẫm nghĩ

Đọc “Totto-chan: Cô bé bên cửa sổ”, tôi như được quay trở lại với tuổi thơ, với những kỷ niệm tươi đẹp và ngây thơ. Những trang viết của Tetsuko Kuroyanagi khiến tôi nhớ về những người thầy, người cô đã từng dạy dỗ và yêu thương mình. Cuốn sách không chỉ mở ra một thế giới của sự hồn nhiên và tò mò của những đứa trẻ mà còn là một bài học lớn về tình yêu thương và lòng nhân ái.

Câu chuyện của Totto-chan và thầy Kobayashi khiến tôi nhận ra rằng giáo dục không chỉ là việc truyền đạt kiến thức mà còn là việc nuôi dưỡng tâm hồn, khuyến khích sự sáng tạo và tôn trọng sự khác biệt. Thầy Kobayashi với tình yêu và sự kiên nhẫn đã trở thành một hình mẫu lý tưởng của một nhà giáo dục. Ông không chỉ dạy học sinh mà còn học từ chính các em, lắng nghe và thấu hiểu các em một cách chân thành.

“Totto-chan: Cô bé bên cửa sổ” là một tác phẩm đầy cảm hứng và ý nghĩa. Cuốn sách không chỉ là một hành trình tuổi thơ mà còn là một thông điệp sâu sắc về giáo dục và tình người. Đọc cuốn sách này, chúng ta không chỉ hiểu thêm về một giai đoạn đặc biệt trong cuộc đời của Tetsuko Kuroyanagi mà còn rút ra những bài học quý báu về cách chúng ta đối xử và giáo dục trẻ em.

Nếu bạn đang tìm kiếm một cuốn sách mang lại sự ấm áp và những suy ngẫm sâu sắc, “Totto-chan: Cô bé bên cửa sổ” chắc chắn là một lựa chọn tuyệt vời. Nó không chỉ là một câu chuyện mà còn là một món quà quý giá về giáo dục và tình yêu thương.

“
Tomoe Gakuen không chỉ là
một ngôi trường, mà là một gia
đình”



Trà hương hoa Sói vào Hạ!

Hạ chớm đến, thông dong, bình dị và ngập tràn sức sống cùng sắc và hương của hoa lá cỏ cây.

Đỗ Thùy Vân
Khối Vận hành

Ngôi nhà nhẹ nhàng và bình yên các sắc hoa: Bên bức tường màu xi măng nổi nhẹ màu vàng của mấy nhánh Lan hồ điệp nở muộm bởi đôi bàn tay chăm không chuyên như các nhà nghệ, nhưng toát lên vẻ đẹp đầy sức sống, quyến rũ và mạnh mẽ; cây Mai xanh thái trở hoa kín các chùm tím thơ mộng vươn ngó rung rinh sang cửa sổ sân thượng nhà hàng xóm yêu thương. Mai thái dễ dàng ra hoa lắm bởi thời tiết khí hậu Hà Nội quá dễ thích nghi khiến mai mỗi năm miệt mài trở 4 - 6 đợt nở; chùm hoa Ngọc trắng trắng muốt tinh khôi nở trên kệ lan can tầng 3 rủ xuống như những đèn lồng hoa khiêm nhường và sẵn lòng mong đợi cúi chào hữu khách đến chơi nhà; rồi sắc đỏ cam nhẹ nhàng của chậu hoa Bông đi qua mùa chính Tết đã gần bốn tháng rồi mà giờ vẫn nở bên hiên bởi sức "sống đời".

Đặc biệt nhất là rặng hoa Sói mượt xanh bên ban công đua nở khắp trên các nhánh là chùm hạt li ti và màu

vàng nhạt nhẹ, tựa tựa hoa Cau. Mùi hương luôn thoang thoảng, thấp thoáng, hương thường chìm ngập vào những ngày mưa ẩm và luôn trở dậy, dịu nhẹ mà cứ thăm thẳm lan tỏa đi xa vào những ngày nắng lên.

Dịp mùa hoa Sói, tầm lúc 8 - 9h sáng, thời khắc khi hoa mới bắt đầu chớm trở hương, tay nhẹ ngắt từng nhánh hoa, đừng tiếp xúc chạm nhiều vào bề mặt chùm hoa, đừng làm nhánh hoa gãy dập, thu hoạch hoa rồi đặt khẽ khàng vào chiếc mẹt tre.

Hái hoa xong, trong một hộp carton kích cỡ phù hợp, hoặc mẹt tre, rổ tre, hay một dụng cụ nào đó phù hợp thay thế, cứ thể phối một lớp nhánh hoa Sói rồi rắc đến lớp trà, đặt nhẹ nhàng lại bằng lớp giấy nhám xi măng tinh khôi mới sử dụng hoặc dùng lại của mẻ trà dẹt hương kỳ trước. Đặt mẹt trà tại một gian phòng thoáng đãng cách biệt không vương lẫn mùi thức ăn nhà bếp hay mùi hương liệu bất kỳ.



Hoa Sói với những chùm hạt li ti, thoang thoảng như mùi Cau

Trong quá trình đó, cần nhẹ nhàng và không làm tổn thương tới đa hoa và trà, hoa vẫn tiếp tục nở, cánh trà giãn nở tương tác với hương hoa, một hành trình thuận lẽ tự nhiên như con người duy trì một nhịp thở đều đặn vậy. Để đến sáng hôm sau, khi thời khắc hương hoa Sói đã tỏa là lúc sắc hoa vẫn còn vàng sáng chưa kịp chuyển màu thâm rụng hạt, đôi bàn tay yêu thương cò cây hoa lá ấy lại nhẹ nhàng khẽ khàng nhặt ra từng nhánh hoa Sói, chỉ còn trà và hương ở lại. Mẻ trà đó gói ủ kín vài hôm, quan sát theo dõi ân cần và liên tục, bằng kinh nghiệm và kỹ thuật nghề, để đảm bảo được trọn vẹn dù bất kể thời tiết nào thì hương hoa và trà không bị chuyển biến, rồi sấy cho đến khi cánh trà khô giòn trở lại sẽ tiếp tục ủ trà để hương hoa thấm thấu sâu nhuần hơn nữa.

Cứ như vậy, đến khi mẻ trà đã hòa quyện giữa hương trà và hương hoa, mình chính thức gói ghém những ấm trà dẹt hương hoa Sói, dành tặng những người thân hay tặng người yêu thích nâng niu thưởng thức nhâm nhi ấm trà, hoặc để dành dựm đợi dịp pha mời người tri kỷ, bạn hữu đến chơi nhà.

Cái rặng hoa Sói mượt xanh bên lan can hiên nhà hương thơm thắm vườn xa đó, cứ nhẹ nhàng, lan tỏa bởi chén trà hương...

Đi từ ngõ nhỏ quen thuộc đến nơi chốn vắng lai không định trước.

Đi từ chốn cung đình thời vua Minh Mạng với tên đài các Kim Tác Lan thuở xưa xưa đến chốn nhân gian mộc mạc giản dị thời nay.

Một bộ ấm chén trà Chu Đậu cổ kính bình yên trên bàn thờ gia tiên phảng phất khói hương hoa trà mùa hạ,

Một hai gói trà nhỏ xinh mộc mạc bình dị bọc trong giấy xi măng thủ công mang truyền thống của văn hóa người Hà Nội xưa được dâng lễ lên Ban Phật trong ngôi chùa cổ gần nhà.

Một bàn trà ấm ấm tỏa nhẹ hương hoa Sói bên đại gia đình ngày tụ họp dịp nghỉ lễ trong năm.

Và mình cũng mang gói trà đó đến cơ quan, thi thoảng một sáng thu xếp đến sớm trước đầu giờ làm việc thư thái pha ấm trà, rồi thưởng chỉ một lời nhắn ngắn gọn, có khi là copy từ dòng nhắn của ngày trước đó, gửi tặng chén trà đến mấy người đồng nghiệp khác Khối ngồi chung sảnh thích uống trà.

"Trà nhé mn (mọi người) ơi",

"Trà nóng đây",

"Hôm nay lục trà Tân Cương dẹt hương hoa Sói nhé mn"

"Hôm nay Olong dẹt hương hoa Bưởi/ Lục trà Hà Giang dẹt hương Cau nhé mn ơi"

"Mời mn thưởng thức, đồ biết hôm nay loại trà gì dẹt hương hoa gì"...

Và, trong giờ làm việc đôi lúc có tiếng bước chân khẽ khàng của một đồng nghiệp nào đó đến bên ấm trà, vang nhẹ âm thanh của dòng nước trà khi mỗi người tự đến bên ấm trà rót vào chén của mình rồi lặng lẽ về chỗ. Đến



Rặng hoa Sói mượt xanh bên ban công



Chè ướp hoa sói

cuối ngày trước khi ra về, đôi khi ai đó lại xung phong bê cả khay ấm chén trà đi rửa, hoặc mỗi người tự úp chén trà của mình vào khay trà chung. Thói quen Trà nhóm đó kéo dài đầu đó đã được 6 - 7 năm, cũng có thời gian đứt quãng đôi lần vào những dịp chuyển dời vị trí làm việc. Nề nếp ấm áp đó lại trở lại, cũng có đồng nghiệp trà đã chuyển công tác sang cơ quan khác, hoặc tăng sảnh khác, mà có lẽ ký ức chén trà hương mang tình đồng nghiệp mộc mạc giản đơn vẫn còn đọng lại.

Chúng mình bắt đầu một ngày làm việc mới tinh tảo, tràn đầy năng lượng nhiệt huyết, kết nối và yêu thương tại ngôi nhà SeABank như thế, cùng nhau cố gắng hết mình như những chén trà tỏa hương tinh túy bay xa.

Viết về mùa hoa Sói tháng 4 hàng năm, hàng năm....

Hè nay mặc gì thì hợp "trend"?

Một mùa hè nóng bỏng lại đến, mùa của những chuyến du lịch và là mùa mà chị em được thỏa mãn niềm đam mê với thời trang. Tất nhiên, với phái đẹp làm sao thoát khỏi câu chuyện chuẩn bị 7749 loại váy áo phụ kiện để xứng xinh mỗi ngày. Thay vì xuống tiền tậu nhiều thứ mà có khi không dùng đến, các nàng có thể lưu lại những gợi ý dưới đây và lựa chọn cho mình những món đồ thích hợp để tự tin, tỏa sáng giữa thời tiết nóng nực của mùa hè nhé!

Lê Hải Chi
Khối Tài chính & Kế hoạch

Nếu nắng hè đã quá chói chang thì tone màu pastel sẽ trở thành vị cứu tinh của bạn khi đem đến cảm giác mát mắt và trẻ trung cho các set đồ. Sự ngọt ngào của màu hồng cam, sắc xanh mint hay baby blue cũng sẽ giúp chị em hack tuổi trong một nốt nhạc, dù trong bất kỳ hoàn cảnh hoặc phong cách nào.

Trang phục khi đi làm

Chân váy midi hoặc quần "bà nội" là 2 items "bảo bối" để kéo chân dài như kiếm Nhật mà lại không hề bị "dù", chúng đều có đặc điểm hơi rộng ở hông, ống dài và suông, phù hợp để che đi những khuyết điểm của cơ thể và mang lại sự thoải mái trong những ngày nắng nóng oi ả.

Ngoài việc thân thiện với cơ thể, chúng cũng có thể biến tấu thành nhiều phong cách khác nhau. Phối cùng áo sơ mi phù hợp trong các môi trường công sở hoặc phối cùng áo cánh cho các dịp hẹn hò.

Tips cho nàng là hãy chọn các gam màu sáng hoặc màu pastel để nhìn nhẹ nhàng và tươi mới, giảm tuổi tác và không bao giờ lo lỗi mốt.



Đi chơi, dạo phố thì sao?

Áo sơ mi oversize tưởng chừng sẽ là món đồ bỏ xó mỗi khi hè về nhưng thực chất lại là "con cưng" với đa số chị em. Kiểu áo này dễ dàng kết hợp trang phục và cho ra nhiều hình ảnh mới mẻ khác nhau nếu các nàng chịu khó biến tấu. Hơn thế nữa, với thời tiết nóng nực của mùa hè, việc khoác bên ngoài chiếc áo sơ mi không chỉ khiến bạn trở nên phong cách hơn mà còn là giải pháp bảo vệ da cực hữu hiệu.

Một lưu ý quan trọng trong việc lựa chọn mẫu áo này chính là ưu tiên màu sắc tươi sáng hoặc đơn sắc để dễ phối đồ và phụ kiện đi kèm nhé!

Và những chuyến du lịch...

Nếu chị em đang ấp ủ ý định sống ảo bên bờ biển thì những mẫu váy xòe công chúa hoặc maxi bông bênh là sự lựa chọn không thể hoàn hảo hơn trong chiếc vali du lịch. Với đặc tính mỏng nhẹ và rộng rãi, váy maxi giúp các nàng trở nên thướt tha, nữ tính giữa những cơn gió biển, còn váy công chúa với kiểu dáng thắt eo, tà váy nhiều lớp cộng thêm cho nàng nhiều điểm ngọt ngào. Chất liệu xô nhún, seersucker, linen... khi phối cùng tone màu pastel sẽ là outfit lý tưởng hơn cả.

Và cuối cùng đừng quên sắm cho mình những món phụ kiện bắt mắt, điển hình như bông hoa sứ đang được săn đón nhất năm 2024 này nhé! Chiếc kẹp không chỉ giúp cho mái tóc của bạn trở nên gọn gàng mà còn tạo thêm điểm nhấn, rất hợp với những outfit đi biển.

Hi vọng rằng những chia sẻ của mình sẽ giúp các nữ SeABanker có thêm gợi ý khi làm mới tủ đồ của mình trong hè này, đặc biệt là luôn cảm thấy tự tin, hạnh phúc và tràn đầy năng lượng nhé!





Kem chống nắng cần thiết bất kể thời tiết

Một trong những điều nuối tiếc lớn nhất của phụ nữ khi về già đó là lúc còn trẻ đã không dùng kem chống nắng. nếp nhăn, nốt ruồi và ung thư da phần lớn có thể tránh nếu bạn biết bảo vệ da mình bằng kem chống nắng.

 **Qin Qin**

Tại sao phải sử dụng kem chống nắng mỗi ngày?

Thành phần chính của ánh nắng mặt trời là tia UV, hay còn gọi là tia tử ngoại hoặc tia cực tím. Hơn 90% tia UV có thể xuyên qua đám mây mù, cho nên khi trời âm u làn da của bạn vẫn chịu tác động từ ánh nắng mặt trời.

Khi da tiếp xúc thường xuyên với tia UV, hàng rào bảo vệ da sẽ bị phá vỡ, collagen bị suy giảm, dẫn đến lão hóa da, mụn, da khô và các vấn đề khác.

Việc sử dụng kem chống nắng rất quan trọng, ngay cả khi trời râm mát, vì tia UV vẫn tồn tại và tác động lên da. Kem chống nắng giúp bảo vệ da khỏi tác động của tia UV và là bước cần thiết nên có trong việc bảo vệ da hàng ngày.

Tác dụng của kem chống nắng

Sử dụng kem chống nắng mỗi ngày chính là chống lại những mối nguy hại "tiềm tàng" phá hủy da. Nếu những sản phẩm kem dưỡng sẽ giúp da được tiếp thêm năng lượng hoạt động thì các sản phẩm chống nắng

sẽ là "tường thành" bảo vệ ngăn chặn các tổn thương bên ngoài.

- Ngăn chặn hình thành hắc sắc tố khiến da sạm màu
- Chống cháy nắng
- Tăng cường sức khỏe làn da
- Chống lão hóa
- Phòng ung thư da
- Hỗ trợ giảm mụn
- Giúp da đẹp hơn

Những sai lầm khi dùng kem chống nắng

Có rất nhiều trường hợp thắc mắc tại sao dùng kem chống nắng mỗi ngày nhưng lại khiến da ngày càng xấu hơn.

- Đợi khi ra ngoài mới bôi kem chống nắng.
- Chỉ bôi kem chống nắng ở phần da lộ ra ngoài
- Hay bỏ qua đôi môi
- Dùng kem chống nắng toàn thân cho mặt.
- Chỉ dùng kem chống nắng vào ngày nắng.
- Không bôi lại kem chống nắng.
- Không tẩy trang sau khi dùng kem chống nắng.
- Không dưỡng da trước khi bôi kem chống nắng.
- Không bôi kem chống nắng khi ở trong nhà.
- Chỉ số SPF càng cao càng tốt.
- Lượng kem chống nắng bạn thoa không đủ hoặc quá nhiều
- Chọn kem chống nắng không phù hợp với loại da

Cách chọn kem chống nắng

Chúng ta sẽ cần những tips để chọn sản phẩm "chân ái" cho làn da. Để hạn chế tình trạng kích ứng hay hỗ trợ nuôi dưỡng tốt hơn chúng ta có thể chọn theo loại da hiện tại.

Kem chống nắng cho da dầu: Da dầu là một loại da rất khó để chăm sóc. Nếu không được nuôi dưỡng kỹ sẽ dễ làm da lên mụn. Nhưng bên cạnh đó lại sở hữu lợi thế là quá trình lão hoá sẽ đến chậm hơn. Để chọn chống nắng cho da dầu cần lưu ý các yếu tố về kết cấu và thành phần sản phẩm. Kết cấu nên chọn loại có kết cấu mỏng nhẹ, không gây bết rít hay làm tắc nghẽn lỗ chân lông gây mụn. Ưu tiên thành phần lành tính tránh gây kích ứng lên mụn

Kem chống nắng cho da khô: Điển hình của làn da khô là bề mặt da sần sùi, thường xuyên cảm thấy khô căng, đôi khi còn xuất hiện các mảng bong tróc. Dùng kem chống nắng hàng ngày cho da khô sẽ giúp hạn chế tình trạng mất nước, mất ẩm trầm trọng hơn bởi tác động của ánh nắng mặt trời. Khi chọn chống nắng cho loại da này sẽ quan trọng thêm các yếu tố nuôi dưỡng.

Kem chống nắng cho da hỗn hợp: Lựa chọn kem chống nắng cho da hỗn hợp cũng sẽ là một thử thách lớn. Bởi đặc tính da không đồng nhất, nếu không

có sản phẩm tương thích sẽ dễ khiến da gặp kích ứng theo vùng. Kinh nghiệm lựa chọn cho theo tiêu chí cho loại da này bao gồm kết cấu mỏng nhẹ. Màn chống nắng giúp da thông thoáng, kiểm dầu tốt và dễ thẩm thấu. Ưu tiên màn lọc chống nắng vật lý phù hợp cho cả nền dầu hay nền da khô.

Cách khắc phục tình trạng mọc mụn khi dùng kem chống nắng

Nhiều chị em lười bôi kem chống nắng do cứ bôi là lại lên mụn, nhất là ở vùng trán, nguyên nhân có thể do:

- Bôi kem chống nắng quá dày gây bí da hoặc bôi quá mỏng khiến da không được bảo vệ làm nốt thâm lâu mờ hơn
- Dùng loại kem không hợp với da của bạn
- Không tẩy trang và làm sạch da kỹ
- Không bôi kem chống nắng hàng ngày có thể khiến da bạn lão hóa nhanh hơn do tác hại của ánh sáng mặt trời cực hại cho da. Nếu bị mụn thì bạn nên tìm cách giải quyết và vẫn kết hợp với dùng kem chống nắng với gợi ý sau:
- Đầu tiên phải chọn đúng loại kem chống nắng phù hợp với da của mình.
- Bôi sau khi dùng kem dưỡng ẩm cho da từ 10 - 15 phút trước khi ngoài.
- Thoa lại khoảng từ 2 - 3 tiếng.
- Nếu ra quá nhiều mồ hôi trong ngày thì có thể rửa sạch lại mặt, cấp ẩm và bôi lại kem chống nắng.

Vậy là chúng ta đã có thể trả lời thắc mắc tại sao phải dùng kem chống nắng mỗi ngày, biết cách phòng tránh những sai lầm khi sử dụng kem chống nắng và bỏ túi một vài "tips" để lựa chọn kem chống nắng phù hợp với làn da của mình. Nếu không dùng kem chống nắng thì coi như các bước nuôi dưỡng khác đều trở thành con số 0. Và không chỉ là các chị em, các anh em cũng đừng quên sử dụng kem chống nắng mỗi ngày để bảo vệ và nuôi dưỡng da nha.





Chinh phục thành công với 5 kỹ năng thiết yếu

Trong thời đại ngày nay, khi môi trường kinh doanh ngày càng thay đổi nhanh chóng, chúng ta phải đối diện với những thách thức mới và yêu cầu cao cấp về kỹ năng. Mỗi SeABanker cần liên tục nắm bắt và trang bị, bổ sung cho mình những kỹ năng thiết yếu để liên tục nâng cấp bản thân, tiến về phía trước và thực sự trở thành những chiến binh - viết nên những câu chuyện huyền thoại của mình. Và đây là 5 kỹ năng thiết yếu mà chúng ta nên sở hữu để thành công trong công việc.

Đỗ Thị Loan
Khối Khách hàng Doanh nghiệp

1 KỸ NĂNG TỰ HỌC

Đây được gọi là "Kỹ năng vua" - kỹ năng nền tảng giúp hình thành nên mọi kỹ năng khác. Khi đã có kỹ năng tự học thì có thể học được tất cả các kỹ năng mà doanh nghiệp cần, chủ động và linh hoạt nâng cao năng lực của bản thân và thích nghi rất nhanh với thời cuộc.

Kỹ năng tự học cần trải qua tiến trình Học - Hiểu - Hành, trong đó đối với người đi làm thì quá trình học chỉ chiếm 10% thông qua quá trình đọc sách, tự tìm hiểu thông tin qua các nguồn dữ liệu, tham gia các khóa đào tạo hoặc được người khác hướng dẫn. Quá trình hiểu (tự duy) tiếp theo chiếm vai trò 20% giúp hình thành nên kỹ năng tự học, bởi phải có quá trình nghiền ngẫm, quan sát - phân tích - đúc kết để tìm ra cốt lõi của vấn đề, hiểu sâu sắc đến tận cùng thì mới biến kiến thức từ các nguồn khác (bên ngoài) trở thành tri thức thực sự (bên trong). 70% tiến trình là quá trình thực hành trong chính công việc, để ứng dụng những kiến thức đã lĩnh hội, vận dụng phương pháp tư duy mới vào trong quá trình làm việc để tạo ra kết quả. Trong quá trình thực hành đó cũng cần phải thường xuyên đo lường - đánh giá - cải tiến và tự rút ra các bài

học mới cho chính mình, từ đó việc học lại tiếp tục được diễn ra và bản thân sẽ liên tục được cải tiến, nâng cao năng lực mỗi ngày.

Trong bối cảnh hiện nay, mặc dù tổ chức sẽ luôn nỗ lực xây dựng các khóa đào tạo giúp trang bị kịp thời kiến thức, kỹ năng cho nhân viên. Song bản thân mỗi người chúng ta cần phải đặc biệt chú trọng xây dựng kỹ năng tự học để luôn chủ động trong mọi tình huống, đáp ứng tốt nhất yêu cầu công việc và liên tục đổi mới, sáng tạo, tạo ra những thành tích vượt trội cho tổ chức và thăng tiến bền vững trong công việc.

2 KỸ NĂNG SỬ DỤNG CÔNG CỤ KỸ THUẬT SỐ

Trong thời đại số hóa, hiểu biết về công nghệ và khả năng sử dụng các công cụ kỹ thuật số là rất quan trọng. Kỹ năng sử dụng công cụ kỹ thuật số giúp nhân viên tận dụng cơ hội từ các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo. Đồng thời, kỹ năng này cũng giúp tăng cường hiệu suất làm việc và mở rộng khả năng sáng tạo trong việc tối ưu quy trình và giải quyết vấn đề. Để có kỹ năng sử dụng công cụ kỹ thuật số, chúng ta cần nắm vững các khái niệm cơ bản về công

nghệ thông tin, biết cách phân tích dữ liệu, bảo vệ thông tin cá nhân, hiểu về lập trình cơ bản và sử dụng các công nghệ đám mây.

Một số hoạt động sử dụng công cụ kỹ thuật số có thể được áp dụng trong công việc hàng ngày đối với hoạt động ngân hàng như:

- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng để mở rộng mạng lưới kinh doanh bằng cách sử dụng các công cụ tìm kiếm trực tuyến, sử dụng mạng xã hội và các nền tảng truyền thông xã hội, sử dụng email và công nghệ tự động hóa tiếp thị...
- Quản lý khách hàng thông qua phần mềm quản lý khách hàng (CRM): Phần mềm CRM giúp quản lý thông tin khách hàng, lịch sử tương tác và theo dõi tiến trình bán hàng, tạo ghi chú và nhắc nhở để đảm bảo rằng không có khách hàng tiềm năng nào bị bỏ sót.
- Phân tích tín dụng, phân tích dữ liệu và đánh giá rủi ro tín dụng: Các công cụ này giúp tìm hiểu xu hướng, phát hiện các mô hình và đưa ra dự đoán, xác định các biện pháp phòng ngừa và quản lý rủi ro.
- Các ứng dụng di động và công cụ xử lý tự động: Thúc đẩy gia tăng trải nghiệm, sự hài lòng của khách hàng và tối ưu hóa năng suất làm việc.

3 KỸ NĂNG GIAO TIẾP

Kỹ năng giao tiếp là một yếu tố quan trọng trong công việc. Khả năng giao tiếp hiệu quả giúp xây dựng mối quan hệ tốt với đồng nghiệp, khách hàng và đối tác kinh doanh. Để có kỹ năng giao tiếp tốt, chúng ta cần có khả năng lắng nghe và hiểu rõ ý kiến của khách hàng, thể

hiện sự tôn trọng và lịch sự, sắp xếp và đưa ra ý kiến một cách rõ ràng. Ngoài ra, kỹ năng viết và trình bày cũng là một phần quan trọng của kỹ năng giao tiếp, giúp truyền đạt thông điệp một cách hiệu quả và chính xác.

4 KỸ NĂNG LÀM VIỆC NHÓM

Trong môi trường kinh doanh hiện đại, làm việc nhóm là một yếu tố quan trọng để đạt được mục tiêu tổ chức. Kỹ năng làm việc nhóm bao gồm khả năng làm việc cùng nhau, chia sẻ ý tưởng và thông tin, giải quyết xung đột và đạt được sự đồng thuận. Đồng thời, kỹ năng này cũng bao gồm khả năng thúc đẩy sự sáng tạo và khám phá các giải pháp mới thông qua trao đổi và hợp tác với đồng nghiệp.

5 KỸ NĂNG QUẢN LÝ THỜI GIAN





Quản lý thời gian hiệu quả là một yếu tố quan trọng để đạt được hiệu suất làm việc cao và cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân. Kỹ năng quản lý thời gian bao gồm khả năng ưu tiên nhiệm vụ, lập lịch làm việc, ước lượng thời gian và giữ một lịch trình linh hoạt. Ngoài ra, kỹ năng này cũng đòi hỏi sự tổ chức và kỷ luật cá nhân để tránh lãng phí thời gian và hoàn thành công việc theo đúng tiến độ.

Tóm lại, chúng ta cần trang bị cho mình những kỹ năng thiết yếu để có thể nâng cao hiệu suất làm việc, tận dụng cơ hội và đạt được thành công trong môi trường kinh doanh thay đổi liên tục của thời đại hiện đại.



ĐỐ VUI CÓ THƯỞNG

Các bạn hãy tìm những câu thành ngữ đúng từ những gợi ý dưới đây.

- 
- 
- 
- 

Để nhận giải thưởng, các đồng nghiệp hãy gửi câu trả lời kèm theo số người dự đoán giống bạn, mã SB và số tài khoản thanh toán về email

seanews@seabank.com.vn trước ngày 20/6/2024 nhé.

Chúc các bạn may mắn!

Happy (st)

Các SeABankers thân mến, BBT rất mong nhận được những bài cộng tác và 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



Vui
một
bữa

Từ đối nghịch

Trong giờ học thầy giáo dạy bài và nói với học sinh:

- Các em đọc từ đối nghịch với từ tôi nói nhé

- Dạ vâng, thưa thầy! - Học sinh lễ phép.

- Trắng.

- Không trắng - Học sinh đồng thanh.

- Lạnh

- Không lạnh

- Không đúng! - Thầy giáo đỏ mặt phản hồi

- Đúng

- Im lặng! - Thầy giáo cau lên.

- Không im lặng - Học sinh vẫn khí thế.

Thầy giáo không thể chịu nổi nữa

- Bọn mày sợ tao không?

Học sinh vẫn ung dung đọc từ đối nghịch

- Bọn tao không sợ mày.

- Hả?

- Không hả.

Thầy giáo :(:(:(

Đào Hồng Thiện (st)

Gáy sớm

Cu Tí hỏi bố:

- Bố ơi, sao gà trống gáy sớm thế?

- Để mọi người nghe thấy tiếng chúng, vì sau đó khi lũ gà mái thức dậy thì chuyện đó là không thể được.

Happy (st)

Ai bay lên?

Cô giáo hỏi học sinh:

- Trong truyện Thánh Gióng, ai cưỡi ngựa sắt bay lên trời?

- Em chịu thôi

Đừng nghĩ con của hiệu trưởng là được học hành như thế này. Cầm cuốn sách lên gặp bố cậu đi - Cô giáo nổi giận

Ở phòng hiệu trưởng, bố nói:

- Sao mày không biết, làm mất mặt tao quá! Người cưỡi ngựa sắt bay lên trời là ông BÈN. Chỗ này viết rất rõ: "Sau khi cúi đầu chào tạm biệt quê hương, ông bèn bay lên trời". Chả chịu đọc gì cả!

Thiện Đào (st)