

2. Báo cáo kết quả, những tiến bộ và kế hoạch phát triển đối với các mảng hoạt động

2.1 Hoạt động huy động vốn

Năm 2009, tình hình kinh tế trong và ngoài nước vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, thêm vào đó với chính sách kiểm chế lạm phát trọn gói của chính phủ đã tác động đáng kể lên thị trường tài chính Việt Nam và gây ảnh hưởng không nhỏ đến công tác huy động vốn của các Ngân hàng thương mại. Mặc dù vậy, hoạt động huy động vốn của SCB trong năm qua vẫn có những bước tiến mạnh mẽ.

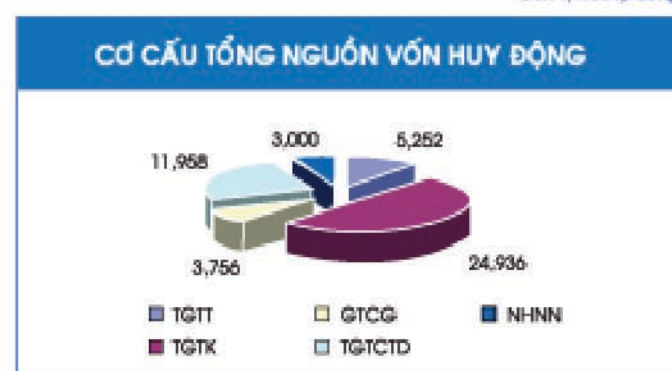
Tính đến cuối năm 2009, tổng nguồn vốn huy động của SCB đạt 48.902 tỷ đồng, tăng 14.296 tỷ đồng (+ 41,31%) so với năm 2008, trong đó, huy động tiền gửi từ dân cư và các tổ chức kinh tế đạt 33.944 tỷ đồng, từ các tổ chức tín dụng đạt 11.958 tỷ đồng và từ Ngân hàng Nhà Nước 3.000 tỷ đồng. Với thế mạnh ngày càng nâng cao, SCB đã tạo được thế đứng trong phần đông Khách hàng tiền gửi; huy động tiết kiệm từ dân cư được cải thiện đáng kể với mức tăng trưởng ổn định và tương đối đều trong năm qua, góp phần vào mức tăng trưởng huy động chung hơn 10.000 tỷ đồng.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng thương mại về huy động tiền gửi từ Khách hàng, SCB vẫn đạt được mức tăng trưởng tốt về nguồn vốn. Với thành công đó,

bên cạnh cơ chế lãi suất phù hợp, mang tính cạnh tranh cao, góp phần không nhỏ vào tăng trưởng công tác huy động mà còn là sự đa dạng của các sản phẩm dịch vụ, chính sách Khách hàng tiền gửi với những ưu đãi và lợi ích vượt trội dành cho Khách hàng. Các sản phẩm Lãi suất cao nhất, Kỳ hạn vàng – Lãi suất vàng, Tiền gửi Siêu lãi suất... hay những chính sách Khách hàng tiền gửi hướng đến sự tri ân Khách hàng như: Trao tin tưởng – Nhận tri ân, Cảm ơn hoa hồng, Gửi nhiều – Ưu đãi lớn... và chương trình tiền gửi từ thiện, mang đậm tính nhân văn "SCB thấp sáng ước mơ tuổi trẻ Việt Nam" cùng các chương trình bán hàng lớn Tháng Hồng, Tháng Vàng đã thu hút được sự quan tâm và ủng hộ của Khách hàng trên cả nước. Thông qua đó, SCB đã tạo dựng được một cơ sở Khách hàng nhất định và luôn đảm bảo việc giữ chân Khách hàng cũ, thu hút Khách hàng mới.

Năm 2010, SCB tiếp tục phát triển và hoàn thiện các sản phẩm, chính sách tiền gửi trên cơ sở hấp dẫn hơn, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của Khách hàng, qua đó để giữ vững và tăng cường huy động nguồn vốn từ dân cư và các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước.

Đơn vị tính: tỷ đồng



2.2. Hoạt động tín dụng

Tổng dư nợ cho vay Khách hàng năm 2009 của SCB đạt 31.310 tỷ đồng, tăng trưởng 34,51% so với cùng kỳ năm trước tương ứng với mức tăng trưởng chung của toàn ngành ngân hàng (37,73%).

Trong năm, hưởng ứng chủ trương kích cầu của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, SCB đã chú trọng tập trung triển khai việc thực hiện cho vay hỗ trợ lãi suất theo đúng quy định, tính đến thời điểm 31/12/2009, tổng dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất đạt 2.535 tỷ đồng.

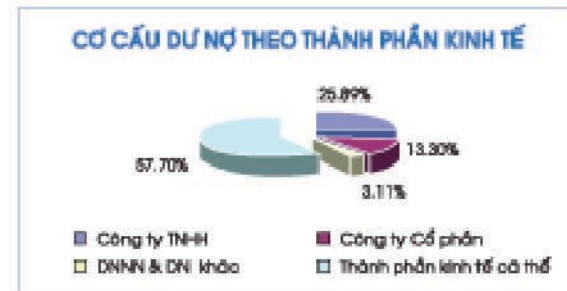
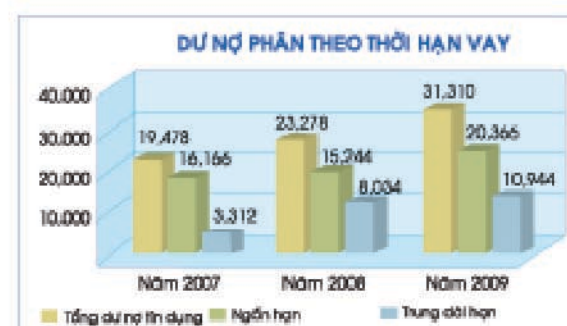
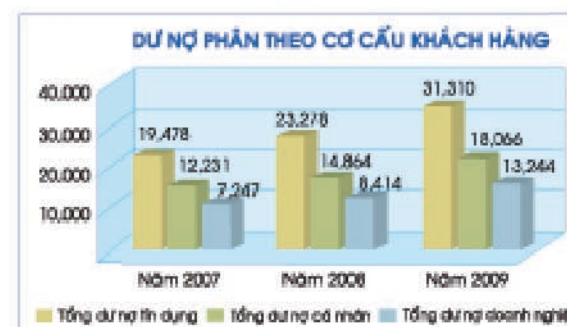
Bám sát tình hình thị trường và chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước trong lĩnh vực tín dụng, SCB đang từng bước cải thiện tỷ trọng, cơ cấu cho vay giữa các ngành kinh tế, thành phần kinh tế cũng như thời hạn cho vay luôn đảm bảo phù hợp với tính chất của khoản vay và nguồn huy động của SCB trong từng thời kỳ. Trong năm 2009, SCB chú trọng

ưu tiên vốn cho các nhu cầu vay phục vụ sản xuất kinh doanh; cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ; cho vay thu mua lúa gạo, chế biến nông sản xuất khẩu thông qua nhiều chương trình thiết thực như triển khai " gói tín dụng 1.000 tỷ đồng cho khách hàng kinh doanh gạo tại Tiền Giang", "gói tín dụng 1.000 tỷ đồng cho khách hàng tại Trà Vinh", "triển khai cho vay kinh doanh cà phê tại Đắk Lắk"...; kiểm soát chặt chẽ cho vay kinh doanh bất động sản, cho vay kinh doanh chứng khoán, hạn chế cho vay tiêu dùng xa xỉ. Tỷ lệ dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn trên tổng dư nợ toàn hàng không thay đổi nhiều so với cuối năm 2008, vẫn xoay quanh tỷ lệ 65/35.

Khủng hoảng kinh tế đã gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của các doanh nghiệp, khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thực hiện các cam kết trả nợ với ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng tăng lên là một thực tế khó tránh khỏi. Tại thời điểm 31/12/2009, tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ tại SCB ở mức 1,28% trong khi năm 2008, tỷ lệ này xoay quanh mức 0,57%. Tuy nhiên với quan điểm thận trọng, SCB đã phân loại nợ khá chặt chẽ theo quy định của Ngân hàng nhà nước và đã trích đầy đủ dự phòng cho số nợ có nguy cơ tiềm ẩn. Điều này một lần nữa khẳng định SCB luôn xuyên suốt, quán triệt phương châm chất lượng đi đôi với tăng trưởng tín dụng.

Đạt được kết quả trên là nhờ SCB có chính sách tín dụng đúng đắn, phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước, sự chỉ đạo sáng suốt của Ban Điều hành và sự hợp tác hiệu quả đồng bộ trong toàn hệ thống.

Với khả năng phân tích và tư vấn hợp lý của đội ngũ cán bộ tín dụng, SCB luôn đồng hành cùng khách hàng vượt qua giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế như chính sách đồng hành lãi suất, chính sách cho vay VND lãi suất USD,... Trong giai đoạn phát triển mới, SCB không ngừng hoàn thiện các chính sách tín dụng, từng bước đa dạng hoá danh mục cho vay và phát triển cân đối hài hòa cơ cấu ngành, thành phần kinh tế phù hợp với định hướng chung của nền kinh tế Việt Nam.





2.3. Hoạt động đầu tư

Với mục tiêu phát triển ổn định, hiệu quả và bền vững nhằm nâng cao giá trị cao nhất cho các cổ đông, hoạt động đầu tư của SCB luôn hướng đến tính an toàn, hiệu quả. Hiện nay, hoạt động đầu tư của SCB khá đa dạng bao gồm đầu tư góp vốn vào các doanh nghiệp, dự án và đầu tư kinh doanh chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu), trong đó, hoạt động đầu tư góp vốn vào doanh nghiệp và dự án được SCB chú trọng hơn cả.

Năm 2009, hoạt động đầu tư đã đem lại cho SCB nhiều lợi ích: cổ tức, giá trị các khoản đầu tư gia tăng, mở rộng quảng bá thương hiệu SCB. Đặc biệt, đầu tư góp vốn đã góp phần làm gia tăng việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ và tiện ích của SCB tại các doanh nghiệp/chủ đầu tư như hoạt động thanh toán, chi lương qua thẻ,...

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2009, tổng giá trị danh mục đầu tư của SCB là 746 tỷ đồng, tăng 5,48% so với năm 2008, chiếm 17,91% vốn điều lệ và quỹ dự trữ của SCB, đảm bảo an toàn và tuân thủ đúng các quy định của Ngân hàng Nhà nước.

a. Hoạt động đầu tư góp vốn:

Tính đến cuối năm tài chính 2009, SCB đang tham gia góp vốn vào 13 doanh nghiệp và 03 dự án với tổng số tiền đầu tư 736,4 tỷ đồng. Phần lớn vốn đầu tư của SCB tập trung vào ngành bất động sản, du lịch và các doanh nghiệp hoạt động trong ngành tài chính.

Góp vốn vào các doanh nghiệp:

Đa số các doanh nghiệp trong danh mục góp vốn được SCB tham gia ngay từ giai đoạn thành lập với giá trị vốn góp bằng mệnh giá, có đại diện quản lý vốn góp của SCB tham gia thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty do đó hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra.

Một số doanh nghiệp tiêu biểu SCB đã tham gia đầu tư góp vốn

- + Các công ty con thuộc Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn, gồm: Công ty cổ phần Du lịch Khách sạn Sài Gòn Hạ Long (Vốn điều lệ 100 tỷ đồng), Công ty cổ phần Sài Gòn Kim Liên (Vốn điều lệ 74 tỷ đồng), Công ty cổ phần Du lịch Sài Gòn Quy Nhơn (Vốn điều lệ 75 tỷ đồng), Công ty cổ phần Du lịch Sài Gòn Vinh Long (Vốn điều lệ 75 tỷ đồng).
- + Quỹ Đầu tư Việt Nam (Vốn điều lệ 1.358 tỷ đồng).
- + Công ty cổ phần Chứng khoán Tân Việt (Vốn điều lệ 350 tỷ đồng).
- + Công ty cổ phần Thủy điện Hòa Na (Vốn điều lệ 1.800 tỷ đồng).
- + Công ty cổ phần dịch vụ thẻ Smartlink (Vốn điều lệ 50 tỷ đồng).
- + Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Thái (Vốn điều lệ 50 tỷ đồng).
- + Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Khang Điền (Vốn điều lệ 100 tỷ đồng).

Góp vốn vào các dự án:

Nhận định kinh doanh bất động sản là mảng kinh doanh tiềm năng có khả năng đem lại lợi nhuận cao, bên cạnh việc lựa chọn các dự án hoàn thiện về mặt pháp lý, có hiệu quả tài chính cao, SCB đã tham gia góp vốn vào một số dự án bất động sản ngay từ giai đoạn đền bù, giải phóng mặt bằng, với cách đầu tư này sẽ hạn chế được nhiều rủi ro cho SCB.

Một số dự án tiêu biểu mà SCB đã tham gia đầu tư góp vốn:

Dự án **Khu nhà ở cao tầng, thương mại, văn phòng Office Royal Garden** tại Phường Tân Hưng, Quận 7 do Công ty

TNHH Tân Thuận Nam làm chủ đầu tư. Dự án dự kiến đưa vào sử dụng năm 2012 với quy mô xây dựng gồm 5 nguyên đơn cao 30 tầng với 1.028 căn hộ.

Dự án **Khu đô thị phức hợp Đà Nẵng** tại phường Liên Chiểu, TP Đà Nẵng do Công



ty cổ phần địa ốc ở tổ Phương Trang làm chủ đầu tư, được xây dựng trên diện tích 70,09 ha với tổng vốn đầu tư giai đoạn 1 dự kiến khoảng 2.856 tỷ đồng.

b. Hoạt động kinh doanh chứng khoán:

Đến 31/12/2009, tổng giá trị danh mục đầu tư cổ phiếu của SCB theo sổ sách là 9,8 tỷ đồng, chiếm 0,24% vốn điều lệ và các quỹ dự trữ của SCB, đây là các cổ phiếu mà SCB đã đầu tư ngay từ ban đầu với thị giá thấp của các doanh nghiệp ngành thép, bất động sản và ngân hàng, vì vậy SCB hầu như không có rủi ro từ mảng kinh doanh này.

Đến thời điểm 31/12/2009, danh mục đầu tư cổ phiếu của SCB đã gia tăng giá trị hơn 14% so với giá trị đầu tư ban đầu, đồng thời, SCB đã nhận một khoản lợi nhuận do việc chia cổ tức và cổ phiếu thưởng từ danh mục cổ phiếu đã đầu tư.

2.4. “Ngh nghiệp vụ Ngân hàng đại lý” và “Hoạt động thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại”

Ngh nghiệp vụ Ngân hàng đại lý

Trong năm 2009, mạng lưới ngân hàng đại lý của SCB tiếp tục được mở rộng từ 1.858 ngân hàng và các chi nhánh lên 2.460 ngân hàng và các chi nhánh của họ tại 86 quốc gia và vùng lãnh thổ. Để phục vụ hoạt động thanh toán quốc tế của SCB tại thị trường Trung Quốc, năm qua, SCB đã mở thêm tài khoản Nostro USD tại Bank of China, chi nhánh TP.HCM, nâng tổng số tài khoản Nostro của SCB lên 14 tài khoản với đa dạng các loại ngoại tệ thông dụng trong thanh toán quốc tế.

Hoạt động thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại

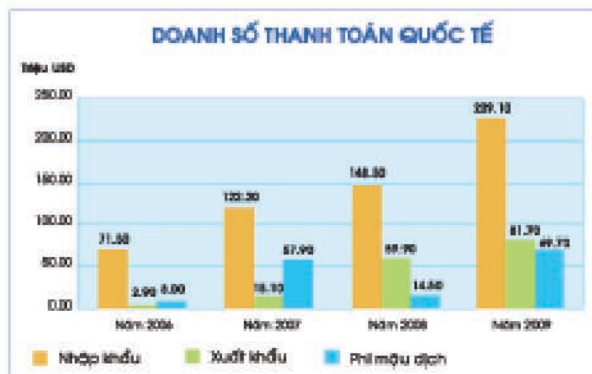
Trong năm 2009, diễn biến nền kinh tế vẫn hết sức phức tạp, khủng hoảng kinh tế cùng các chính sách điều tiết vĩ mô của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nhằm đẩy lùi lạm phát trong nền kinh tế đã tác động không nhỏ đến hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, trước tình hình

năm đạt khoảng 381 triệu USD, tăng 70,70% so với năm 2008. Trong đó, doanh số thanh toán theo L/C nhập khẩu đạt 85 triệu USD, tăng 13%; doanh số thanh toán theo phương thức chuyển tiền đi và nhờ thu nhập khẩu đạt 129 triệu USD, tăng 86,8% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù doanh số thanh toán mậu dịch theo L/C xuất khẩu và nhờ thu xuất khẩu trong năm 2009 đạt 14,4 triệu USD, giảm 35,7% nhưng doanh số chuyển tiền đến tăng 74,5% so với cùng kỳ năm trước, góp phần làm tăng nguồn cung ngoại tệ cho ngân hàng.

Thu nhập từ dịch vụ thanh toán quốc tế năm 2009 tăng mạnh so với năm 2008, tỷ lệ tăng trưởng 116% đã góp phần cải thiện cơ cấu thu dịch vụ/tổng thu nhập của SCB.

Bên cạnh đó, SCB đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế và điều này được thể hiện qua tỷ lệ diện đạt chuẩn trong thanh toán trên 97%, được các Ngân hàng đại lý đánh giá cao về quản trị rủi ro trong chuyển tiền thanh toán quốc tế.

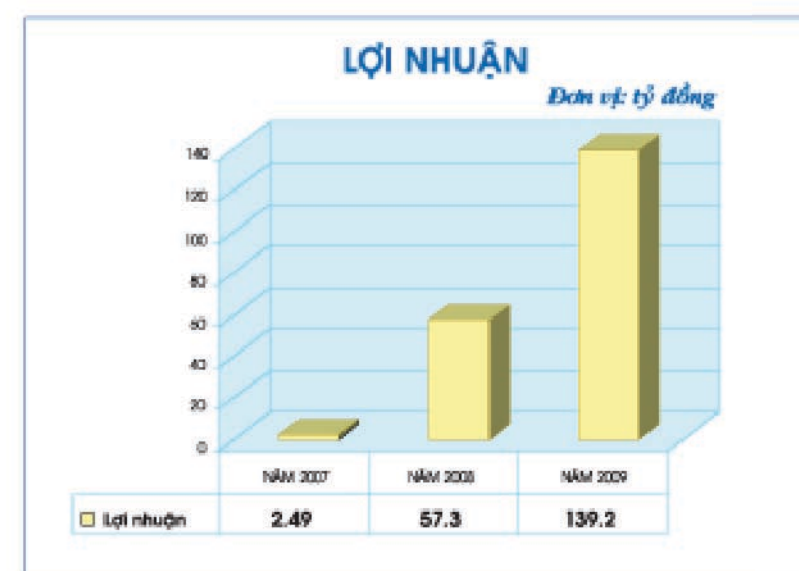
Trong năm 2009, SCB tiếp tục áp dụng mô hình Trung tâm xử lý chứng từ - đưa hoạt động thanh toán quốc tế tại SCB theo hướng tập trung chuyên môn hóa trong việc xử lý chứng từ, chuẩn hóa các quy trình, quy chế hoạt động theo hệ thống chỉ tiêu đo lường chất lượng ISO nhằm đảm bảo quá trình tác nghiệp được thống nhất trong toàn hệ thống. Tháng 10/2009, SCB chính thức được tổ chức đánh giá chất lượng Bureau Veritas (BVC) cấp chứng chỉ ISO 9001:2008 cho hệ thống quản lý hoạt động thanh toán quốc tế. Kết quả điều tra thị trường năm 2009 cho thấy tỷ lệ khách hàng hài lòng với dịch vụ thanh toán quốc tế tại SCB trên 95%, trong đó, trên 99% khách hàng hài lòng về thái độ



đó, hoạt động thanh toán quốc tế tại SCB trong năm qua vẫn đạt được những thành tựu đáng khích lệ: doanh số hoạt động thanh toán quốc tế đều tăng so với năm 2008. Tổng doanh số xuất nhập khẩu trong



2.5. Hoạt động kinh doanh vàng – ngoại tệ



Năm 2009, hoạt động kinh doanh vàng – ngoại tệ của SCB tiếp tục phát huy thế mạnh của mình. Kết quả đạt được trong mảng nghiệp vụ này góp phần không nhỏ vào kết quả chung của Ngân hàng. Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh vàng – ngoại tệ năm 2009 đạt 139,2 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 33% trong tổng lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng. SCB luôn đảm bảo đủ số lượng vàng – ngoại tệ đáp ứng nhu cầu của khách hàng với tỷ giá thích hợp và cạnh tranh theo từng thời điểm. Bên cạnh đó, SCB còn phát triển các sản phẩm mới nhằm đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ tăng thu nhập cho Ngân hàng và gia tăng lợi ích cho khách hàng.

Tháng 3/2009, SCB đã triển khai thành công nghiệp vụ chuyển đổi ngoại tệ, mặc dù đây là sản phẩm mới nhưng doanh số chuyển đổi năm 2009 khá cao đạt 114,4 triệu USD.

Tháng 4/2009, SCB còn liên kết với Ngân hàng Wachovia triển khai dịch vụ chuyển tiền thanh toán ra nước ngoài bằng 25 loại ngoại tệ nhằm tạo sự tiện lợi cho khách hàng trong thanh toán quốc tế...

Ngoài ra, SCB còn có bản tin thị trường tiền tệ hàng ngày nhằm cung cấp đến khách hàng các thông tin kịp thời liên quan đến các loại ngoại tệ một cách tổng quan và khách quan nhất. Hiện nay bản tin thị trường tiền tệ của SCB là một trong những bản tin có chất lượng và được các nhà đầu tư quan tâm.



Hoạt động quản lý rủi ro là lĩnh vực được SCB chú trọng đầu tư hoàn thiện. Trong năm 2009, SCB đã tăng cường đầu tư để hoàn thiện và nâng cao chất lượng của hoạt động quản lý rủi ro. Những hoạt động nổi bật trong lĩnh vực quản lý rủi ro năm 2009 như sau:

Hoạt động quản lý rủi ro vận hành

Hoàn chỉnh và hệ thống hóa toàn bộ quy trình, quy chế nội bộ theo tiêu chuẩn ISO, đặc biệt là các quy trình, quy chế trong hoạt động Thanh toán quốc tế, Hành chính và Công nghệ thông tin nhằm đảm bảo không phát sinh tổn thất tài chính cho SCB do sai sót trong quá trình tác nghiệp.

Phối hợp các đơn vị để cao tinh thần cảnh giác và đảm bảo tình hình an ninh, an toàn tài sản cho Ngân hàng và Khách hàng trong hoạt động thường nhật và đặc biệt trong các dịp lễ, Tết. Thực hiện các biện pháp rà soát, kiểm tra giúp hạn chế rủi ro trong công tác PCCC và Bảo vệ. Cảnh báo sớm cho toàn hệ thống trước khi các sự cố lớn có nguy cơ

ảnh hưởng sâu rộng xảy ra như tình trạng mưa bão, ngập lụt. Đảm bảo an toàn hệ thống trước khi đưa các đơn vị trực thuộc vào hoạt động và duy trì việc hỗ trợ, giám sát các mặt rủi ro đảm bảo hạn chế đến mức tối đa khả năng xảy ra tổn thất trong quá trình hoạt động của các đơn vị.

Hoạt động quản lý rủi ro thị trường

Năm 2009, chính sách vĩ mô áp dụng tại Việt Nam nhằm tập trung phục hồi nền kinh tế nên từng bước đi của chính sách đều ảnh hưởng lớn đến hoạt động của ngành ngân hàng. Trước tình hình đó, dự báo được xu hướng vĩ mô cũng như đo lường trước các

2.6. Hoạt động quản lý rủi ro

rủi ro có thể xảy ra và mức độ ảnh hưởng của chúng là rất quan trọng đối với mỗi ngân hàng để có những giải pháp hiệu quả. Vì thế trong năm qua, SCB đã quan tâm xây dựng và hoàn thiện hơn hoạt động quản lý rủi ro thị trường nhằm phòng chống các rủi ro về lãi suất, thanh khoản và tỷ giá:

Cung cấp các thông tin biến động về lãi suất trên thị trường nhằm điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay cho phù hợp.

SCB đã thành lập Ban Quản lý tài sản nợ - tài sản có (ALCO) nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động huy động nguồn và sử dụng nguồn.

SCB thiết lập hạn mức giao dịch cụ thể đối với từng cấp nhân viên giao dịch ngoại hối tại Hội sở và giao dịch viên tại chi nhánh trên cơ sở quy mô vốn của SCB, khả năng, kinh nghiệm trình độ của từng cấp nhân viên.

Hệ thống quản lý rủi ro thị trường đã giúp cho các chính sách huy động, cho vay và kinh doanh ngoại hối tăng trưởng tốt, góp

phần phòng tránh rủi ro cho SCB.

Hoạt động quản lý rủi ro tín dụng

Hoàn thiện hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng nội bộ cho tất cả các đối tượng khách hàng: doanh nghiệp, cá nhân, hộ kinh doanh và các định chế tài chính với sự tư vấn của Công ty Kiểm toán quốc tế Ernst & Young. Đây là cơ sở để SCB nhận diện và phân loại khách hàng tín dụng phục vụ cho công tác quản trị rủi ro.

Triển khai xây dựng hệ thống tin học hóa quy trình cấp tín dụng với các đối tác chiến lược IBM và Công ty phần mềm UNICOM với mục đích hiện đại hóa quy trình cấp tín dụng, phục vụ mục tiêu tăng cường công tác giám sát tính tuân thủ và hỗ trợ tác nghiệp trong hoạt động tín dụng.

Tham mưu kịp thời cho Ban Điều hành những chính sách, giải pháp ngăn ngừa và xử lý các khoản cấp tín dụng có vấn đề, đảm bảo chất lượng tín dụng trong toàn hàng.

DỊCH VỤ THẺ

Dựa trên nền tảng những thành quả đã đạt được trong năm 2008 và với mục tiêu không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, trong năm 2009 SCB đã từng bước cải thiện dịch vụ thẻ, phát triển các sản phẩm thẻ mới với đặc điểm và hình ảnh hiện đại nhằm đáp ứng nhu cầu và sở thích đa dạng của khách hàng. Đồng thời SCB cũng không ngừng gia tăng lắp đặt máy ATM tại tất cả các chi nhánh, phòng giao dịch và một số địa điểm trọng điểm bên ngoài trụ sở.

Đến cuối năm 2009, SCB đã có 06 sản phẩm thẻ dành cho khách hàng: SCB link, thẻ

thức tham gia vào sân chơi tài chính toàn cầu và dẫn đầu định vị trí của mình trên thương trường quốc tế.

Trên cơ sở đó trong năm 2010, SCB hứa hẹn sẽ cung cấp cho khách hàng những sản phẩm thẻ đa dạng bao gồm cả thẻ nội địa và quốc tế mang thương hiệu Mastercard có phạm vi sử dụng trên toàn cầu với nhiều ứng dụng linh hoạt, đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng một cách tốt nhất.

DỊCH VỤ POS



Rose Card dành riêng cho phái nữ, Bộ sản phẩm thẻ Tài – Lộc – Phú – Quý với màu sắc phong thủy và hạn mức giao dịch vượt trội. Tổng số lượng thẻ phát hành đã hơn 54.000 thẻ và chủ thẻ SCB có thể giao dịch tại hơn 8.000 máy ATM của SCB và liên minh Smartlink-Banknetvn trên toàn quốc.

Đặc biệt trong năm 2009, SCB đã chính thức trở thành 1 trong 12 ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam được tổ chức thẻ Quốc tế Mastercard cấp phép thành viên phát hành và thanh toán thẻ quốc tế MASTERCARD. Sự kiện này cho thấy SCB đã, đang và sẽ chính

với chiến lược đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tháng 01/2009, SCB đã chính thức triển khai dịch vụ Thanh toán thẻ (POS) trên toàn quốc. Sau 01 năm hoạt động kinh doanh, SCB đã đạt thành quả khả quan, mở rộng mạng lưới Đơn vị chấp nhận thẻ, góp phần gia tăng thu phí dịch vụ và quảng bá thương hiệu SCB trên thị trường tài chính.

Đến cuối năm 2009, SCB đã phát triển 74 Đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT), lắp đặt 171 máy POS (gồm 96 máy lắp đặt tại ĐVCNT và 75 máy lắp đặt tại chi nhánh/Phòng giao dịch). Trong đó doanh số cả thẻ hơn 43 tỷ đồng.

Những thành quả đạt được trong thời gian qua là dấu hiệu khởi sắc để SCB tiếp tục đẩy mạnh phát triển dịch vụ trong thời gian tới, cũng là một cách để phù hợp và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ của thị trường tài chính trong nước. Trong năm 2010, SCB chính thức thành lập Bộ phận chuyên trách kinh doanh POS với kế hoạch phát triển mới 180 máy POS, doanh số đạt 127 tỷ đồng.

DỊCH VỤ EBANKING

Nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu giao dịch mọi lúc mọi nơi và tiết kiệm thời gian tối đa cho Khách hàng, trong năm 2009, SCB đã

sang tài khoản tiết kiệm tích lũy, mở/tắt toán tài khoản tiết kiệm online...

Ngoài ra, để đảm bảo an toàn tối đa cho Khách hàng khi thực hiện các giao dịch trên kênh eBanking, SCB cung cấp cho Khách hàng thiết bị bảo mật (Token) của nhà cung cấp Entrust. Đây là một hãng bảo mật hàng đầu thế giới về các giải pháp xác thực cao. Bên cạnh đó, SCB còn sử dụng chứng chỉ xác thực của Verisign trong việc mã hóa đường truyền nên mọi thông tin của Khách hàng khi đăng nhập trên Internet Banking của SCB đều được mã hóa trong quá trình nhập thông tin trên máy tính cá nhân và truyền đến máy chủ. Khách hàng có thể yên



2.7. Hoạt động thẻ SCB Dịch vụ Ebanking

triển khai dịch vụ eBanking nâng cao đến tất cả khách hàng. Theo đó, với dịch vụ eBanking, Khách hàng không chỉ thực hiện nhiều giao dịch như tra cứu thông tin tài khoản không kỳ hạn, có kỳ hạn, tài khoản vay; nhận tin nhắn tự động khi thay đổi số dư tài khoản; tra cứu tỷ giá lãi suất; tin nhắn báo nợ vay tự động; nhận các thông báo khuyến mãi quảng cáo và các thông tin nổi bật của SCB... mà còn có thể thực hiện một số giao dịch ngân hàng khác như chuyển khoản cùng hệ thống SCB, chuyển khoản ngoài hệ thống SCB; chuyển tiền từ tài khoản thanh toán

tâm sử dụng dịch vụ này mà không ngại rủi ro, không sợ bị đánh cắp thông tin, không sợ bị hacker sao chép...

Trong năm 2010, SCB cũng sẽ không ngừng phát triển thêm nhiều dịch vụ, tiện ích trên kênh eBanking nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của Quý khách hàng, mang lại cho khách hàng nhiều sự lựa chọn an toàn và đáng tin cậy.