

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



BẢN TIN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

SỐ

217

3/2015



THE ASIAN BANKER
EXCELLENCE IN
RETAIL FINANCIAL SERVICES
INTERNATIONAL AWARDS 2015

7 MARCH 2015 | SINGAPORE

NGÂN HÀNG
BÁN LẺ
TỐT NHẤT
VIỆT NAM
2015



**TRUYỀN CẢM HỨNG,
GỬI NIỀM TIN
ĐẦU XUÂN MỚI**

**10 NĂM
BIDV
QUANG TRUNG**



Ảnh bìa: Phó TGD BIDV Lê Trung Thành và đại diện Khối bán lẻ nhận giải thưởng "Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam năm 2015" do Tạp chí The Asian Banker trao tặng (Singapore, tháng 3/2015)

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:
QUÁCH HÙNG HIỆP
Phó Tổng giám đốc BIDV

Biên tập:
BAN THƯƠNG HIỆU VÀ
QUAN HỆ CÔNG CHÚNG - BIDV

Tòa soạn:
Tầng 18, Tháp BIDV, 35 Hàng Vôi,
Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: 04.22200484

Fax: 04.22225316

Contact Center: 19009247 - 04.22200588

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

27b/GP-XBBT ngày 16/4/2014 của

Bộ Thông tin và Truyền thông

In tại:

Công ty Cổ phần In Sách Việt Nam



**NGÂN HÀNG
TMCP ĐẦU TƯ
VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM**

58
năm

ĐÓNG GÓP CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA ĐẤT NƯỚC, BIDV VINH DỰ ĐƯỢC TẶNG THƯỞNG DANH HIỆU ANH HÙNG LAO ĐỘNG THỜI KỲ ĐỔI MỚI, HUÂN CHƯƠNG HỒ CHÍ MINH VÀ NHIỀU DANH HIỆU CAO QUÝ KHÁC.



Chuyển động tháng Ba

Tháng Ba, chung những chuyển động tích cực của nền kinh tế, BIDV tiếp tục giữ nhịp đập, bước tiến của mình về những mục tiêu, theo các kế hoạch đã định. Báo cáo với Chủ tịch Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam Nguyễn Thiện Nhân khi ông “gõ cửa” BIDV đầu năm truyền gửi niềm tin, Chủ tịch HĐQT Trần Bắc Hà khẳng định: 2015, ngân hàng có trách nhiệm thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ kinh tế xã hội!

Nhiệm vụ ấy dẫn dắt cuộc “xông đất” tiếp tục làm chuyển mình xứ Nghệ. Tại đây, BIDV đã ký hợp đồng nguyên tắc, để 9.100 tỷ đồng vốn được đi vào các dự án lớn, hứa hẹn tạo ra nhiều đột phá trong phát triển kinh tế miền Trung. Ghé vai thúc đẩy cho hoạt động kinh tế, đầu tư sôi động, đầu tháng Ba, BIDV chấp nhận thanh toán cho chủ thẻ JCB quốc tế, mở thêm lối cho văn minh, tiên tiến của nước bạn ùa vào, gắn bó với môi trường kinh doanh Việt Nam. Cho chính sách chuyển mình, cũng tháng Ba, BIDV ký kết cung cấp tín dụng giúp ngư dân đóng tàu vươn khơi bám biển. Yêu biển, nghiêng mình trước anh linh của những liệt sỹ giữ gìn biển đảo, cả vạn tấm lòng cán bộ nhân viên trong tổ chức đã góp gạch tri ân, xây đài tưởng niệm liệt sỹ Gạc Ma... Trong những đồng vốn bỏ ra, đã đón được những hiệu quả kinh tế xã hội và thu về hiển hiện giá trị đích thực: Dự án thu phí không dừng vận hành đầu năm chỉ là ví dụ nhỏ!

Đầu tháng Tư tới, BIDV Quang Trung, một trong những chi nhánh dẫn đầu hệ thống cũng tròn một thập niên phát triển, góp phần xây dựng thương hiệu BIDV. Trong rất nhiều công trình cao ngất, lung linh, năng động và vươn tới tầm cỡ quốc tế có dẫn ấn BIDV Quang Trung. Khắc ghi lại mốc son phát triển, doanh số, lợi nhuận, cảm xúc, tình yêu của lớp lớp cán bộ dành cho tổ chức 10 năm tuổi hôm nay sẽ mãi lưu hương.

Tháng Ba, hoa vẫn nở tươi mới cùng tâm hồn, ý tưởng sáng tạo vô bờ vì công việc, cho gia đình của hàng nghìn cán bộ, nhân viên nữ trong BIDV. Tiết trời cho muôn vạn cây đời đâm chồi nảy lộc, những đoàn viên trẻ trung của BIDV cũng đang ươm lên những giá trị mới, luyện rèn cho cánh tay luôn khỏe mạnh mà ghé vai gánh vác việc tương lai. Những bài viết, thông tin, hình ảnh tươi mới về các anh chị, các em đoàn viên, thanh niên trang trọng trên Đầu tư Phát triển tháng Ba như lời cảm ơn đến tất cả. Xin bước tiếp chặng đường dài ta đã chọn từ cả quá khứ và hiện tại về vang!

BAN BIÊN TẬP



► SỰ KIỆN

- 04** TRUYỀN CẢM HỨNG, GỬI NIỀM TIN ĐẦU XUÂN MỚI
- 06** TIẾP SÓNG ĐẦU TƯ Ở ĐẤT LÀNH NGHỆ AN
- 08** KHI CHÍNH SÁCH ĐỒNG HÀNH VỚI ỔN ĐỊNH KINH TẾ VĨ MÔ
- 10** MỞ CƠ HỘI THANH TOÁN CHO CHỦ THẺ JOB
- 12** ASIAMONEY TIẾP TỤC VINH DANH BIDV
Tại lễ trao giải New Year Awards Dinner 2015 vừa diễn ra ở Hồng Kông, BIDV tiếp tục vinh dự được Tạp chí Asiamoney tặng 11 giải thưởng dành cho dòng sản phẩm có thu nhập cố định. Ông Đỗ Ngọc Quỳnh, Giám đốc Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ BIDV cho rằng, giải thưởng của Asiamoney đã nâng tầm BIDV ngang các định chế tài chính toàn cầu.
- 13** CHO NHỮNG CON TÀU VƯƠN TRÊN VÙNG BIỂN CHỦ QUYỀN
- 14** HỢP TÁC ĐÀO TẠO NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO
- 15** HỢP TÁC VỚI NGÂN HÀNG NANTO BANK ĐỂ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHẬT BẢN
- 16** CHUYÊN GIA PHÂN TÍCH TIỀM NĂNG VÀ HIỆU QUẢ BID
Hai tháng đầu năm 2015, nhóm cổ phiếu ngân hàng tăng khá mạnh ở mức 14,9% (trong đó BIDV tăng 48,8%, CTG tăng 40,6% và VCB tăng 23,5%) vượt trội so với VNIndex (9,4%), kèm theo thanh khoản đạt 20,1 triệu cổ phiếu/phần (tăng 183%) ngược hẳn những diễn biến cả năm 2014. Những thông tin tốt về hoạt động kinh doanh và chọn đối tác chiến lược của BIDV đã giúp nhiều chuyên gia dự báo đà tăng của BID ổn định và nhiều nhà đầu tư kỳ vọng vào cổ phiếu hạng sang này của ngành.

- 17** PHỐI HỢP PHÒNG CHỐNG TỘI PHẠM SỬ DỤNG CÔNG NGHỆ CAO
- 18** CHO NHỮNG DÒNG XE THÔNG SUỐT

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN ◀

- 20** XÂY TIẾP NGÔI NHÀ QUANG TRUNG LUNG LINH, BỀN VỮNG
- 22** VỚI BIDV, LUÔN TÌM ĐƯỢC TIẾNG NÓI CHUNG ĐỂ PHÁT TRIỂN
- 24** BIDV VÀ SUNGROUP: MỐI NHÂN DUYÊN VÌ NHỮNG CÔNG TRÌNH TÂM CỐ
- 26** CÙNG VNPT NỐI DÀI CÁNH SÓNG
- 27** MỘT THẬP NIÊN XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU
Ngày 1/4/2015, BIDV Quang Trung kỷ niệm 10 năm thành lập. Con thuyền BIDV Quang Trung mang những hoài bão khát vọng của bao thế hệ cán bộ chi nhánh dẫn đầu này vẫn lướt qua nhiều ghềnh thác, sóng gió, biến động của nền kinh tế để tiếp tục ra biển lớn.
- 28** GÓP SỨC CHO NHỮNG DỰ ÁN TÂM CỐ
- 30** TỪ HÀI LÒNG ĐẾN GẮN BÓ THÂN THƯƠNG
- 35** BIC – BẢO HIỂM CÓ CHỈ SỐ ĐÓN BẮT TÀI CHÍNH TỐT NHẤT 2014
- 38** "CỤNG LY" VỚI NGƯỜI LÀM THỂ

- 42 DỰ ÁN TREASURY, NHỮNG GIÁ TRỊ ĐỘNG LẠI
- 43 HỖ TRỢ CNTT CHO VĂN PHÒNG CHÍNH PHỦ LÀO
- 44 TELESales, ẢNH TƯỢNG VỚI THÀNH CÔNG BAN ĐẦU
- 46 KINH DOANH VÀNG MIẾNG, LỢI ÍCH ĐA CHIỀU
- 50 ĐÔI NỢ NGHỆ THUẬT
- 52 VƯỜN VAI MỘT CHI NHÁNH TRẺ

► CHIA SẺ

- 54 CON ĐƯỜNG CỦA NIỀM HẠNH PHÚC
- 55 KHÁNH THÀNH CẦU TREO DÂN SINH DO BIDV TÀI TRỢ
- 57 BIDV BẾN THÀNH TẶNG NHÀ TÌNH NGHĨA TẠI NGHỆ AN
- 57 BÀN GIAO TRƯỜNG DÂN TỘC BẢN TRÚ TẠI GIA LAI
- 58 VẠN NGHĨA CỬ TRI ẨM CHIẾN SỸ GẠC MA

Tại Lễ đặt viên đá đầu tiên xây Khu tưởng niệm chiến sỹ Gạc Ma, thành phố Cam Ranh, Khánh Hòa, BIDV đã ủng hộ 1 tỷ đồng từ nguồn đóng góp của hơn 1,8 vạn cán bộ nhân viên BIDV. Công trình sau khi hoàn thành là không gian thiêng liêng để gia đình, thân nhân, đồng bào cả nước tri ân, tưởng niệm những quân nhân đã ngã xuống trong khi bảo vệ đảo đá Gạc Ma, Trường Sa năm 1988.

- 59 KỶ NIỆM TIẾP LỬA Ở ĐẢO XA



45

NHIP SỐNG ◀

- 60 TUỔI TRẺ TÌNH NGUYỆN VÌ BIDV
- 62 NHỮNG "NỮ TƯỚNG" KHỞI BẢN LỄ
- 64 HOA CỦA ĐOÀN VÀ TRUNG TÂM THANH TOÁN
- 66 NHỮNG TRẢI NGHIỆM KHÓ QUÊN Ở ẨM ĐỘ

VĂN HÓA ◀

- 70 NON XANH NƯỚC BIếc BIỂN TRỜI BÌNH ĐỊNH
- 72 NHỮNG MÓN NGON GIỮ CHÂN KHÁCH ĐẾN BÌNH ĐỊNH
- 73 THÁNG 3 GIĂNG HƯƠNG MẬT GIÓ NGÀN
- 74 MÙA XUÂN XEM HỘI ĐÀM TRẦU
- 76 HÙNG VĨ PHA LUÔNG, NÓC NHÀ CỦA MỘC CHÂU

80





Truyền cảm hứng, gửi niềm tin đầu Xuân mới

 **NGUYỄN TRẦN**

Vinh dự đón tiếp Ủy viên Bộ Chính trị, Chủ tịch Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam (MTTQVN) Nguyễn Thiện Nhân đến “xông đất” đầu Xuân Ất Mùi, cán bộ nhân viên BIDV phấn khởi bước vào năm mới với nhiều niềm tin thắng lợi.

Truyền cảm hứng

Sáng 24/2/2015 (mùng 6 Tết), ngày làm việc đầu tiên của năm Ất Mùi, Ủy viên Bộ Chính trị, Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQ VN Nguyễn Thiện Nhân và lãnh đạo một số bộ, ngành trung ương đã đến thăm và chúc Tết cán bộ nhân viên BIDV.

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV, Phó Tổng giám đốc Lê Kim Hòa đã báo cáo khái quát về kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2014 và nhiệm vụ hoạt động trọng tâm năm 2015 của BIDV. Năm vừa qua, BIDV có những bước chuyển mình mạnh mẽ, hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh. Không chỉ là một trong mười

doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất do Tổng Cục thuế công bố, BIDV còn thuộc nhóm ngân hàng có quy mô dẫn đầu thị trường về tổng tài sản, tín dụng tăng trưởng khá theo đúng định hướng của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên. Chất lượng tín dụng được kiểm soát, tỷ lệ nợ xấu giảm...

Cảm ơn Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQVN Nguyễn Thiện Nhân và lãnh đạo các bộ, ngành trung ương đã tới thăm và chúc Tết, truyền niềm cảm hứng làm việc cho cán bộ BIDV, Chủ tịch HĐQT Trần Bắc Hà báo cáo những tín hiệu vui về

tăng trưởng tín dụng và các chỉ số của nền kinh tế ngay những ngày đầu năm 2015. Ông Trần Bắc Hà cũng cho biết, nếu như trong năm 2014, hệ thống ngân hàng góp phần hỗ trợ tăng trưởng nền kinh tế một cách hợp lý thì năm 2015, ngân hàng có trách nhiệm thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ kinh tế xã hội.

Đối với hoạt động của BIDV, ông Trần Bắc Hà cũng báo cáo những điểm nhấn tiêu biểu năm 2014, trong đó, có xây dựng và báo cáo đề án hỗ trợ phát triển nông nghiệp nông thôn, đặc biệt là ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp. Bởi hiện nay có đến hơn

70% dân số sống ở nông thôn, trong khi ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất nông nghiệp rất ít nên năng suất, chất lượng hàng nông sản thấp. BIDV đang đóng vai trò là ngân hàng phục vụ cho Dự án tài chính nông thôn I, II và III. Theo Ngân hàng Thế giới (WB) đánh giá, đây là chuỗi 3 dự án tốt nhất trên toàn cầu về ứng dụng và cải thiện mức sống cho người dân, hỗ trợ phát triển nông nghiệp và nông thôn. Bên cạnh đó, BIDV cũng tích cực tham gia vào các quỹ khuyến khích đầu tư nông nghiệp.

Gửi niềm tin

Chúc mừng BIDV với những thành quả đạt được trong năm 2014, ông Nguyễn Thiện Nhân cũng ghi nhận những đóng góp của BIDV đối với sự phát triển của nền kinh tế đất nước. Ông Nguyễn Thiện Nhân đánh giá cao hoạt động nghiên cứu, dự báo mà BIDV đưa ra trong 108 bản báo cáo nghiên cứu, đánh giá, dự báo về nhiều lĩnh vực quan trọng: Kinh tế quốc tế và khu vực, kinh tế vĩ mô và các địa phương trong nước; Hệ thống tài chính - tiền tệ - ngân hàng... Trong hoạt động kinh tế đối ngoại, ông Nguyễn Thiện Nhân biểu dương BIDV đã thực hiện tốt



“Mong BIDV có nghiên cứu chuyên để xác định tính cạnh tranh hoặc tính thỏa thuận của thị trường đầu vào đầu ra với những nông sản chủ yếu của Việt Nam, góp phần điều chỉnh chính sách”.

Ông **NGUYỄN THIỆN NHÂN**,
Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQ Việt Nam

vai trò là chủ tịch Hiệp hội các nhà đầu tư sang Lào, Campuchia và Myanmar, góp phần xây dựng bảo vệ Tổ quốc, xây dựng cộng đồng ASEAN...

Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQVN Nguyễn Thiện Nhân đề nghị BIDV phát huy tinh thần sáng tạo, triển khai quyết liệt các kế hoạch hành động và đạt được nhiều thắng lợi trong giai đoạn mới. Đồng thời lưu ý BIDV với vai trò là ngân hàng tiên phong, không chỉ dựa vào lĩnh vực đầu tư truyền thống, BIDV cần nghiên cứu hỗ trợ nông nghiệp để nâng cao hiệu quả xuất khẩu nông sản. Theo ông Nguyễn Thiện Nhân, Việt Nam hiện có 12 cây, con năng suất thuộc loại cao nhất thế giới như lúa gạo, cá, hạt tiêu, điều, cao su, cà phê... Tuy nhiên, nông dân không được hưởng lợi nhiều do thu nhập có nguồn gốc từ nông nghiệp bị phân bổ vào các khâu trung gian. Ông Nguyễn Thiện

Nhân mong muốn bộ phận nghiên cứu của BIDV nghiên cứu chuyên để xác định tính cạnh tranh hoặc tính thỏa thuận của thị trường đầu vào đầu ra với những nông sản chủ yếu của Việt Nam.

Bày tỏ vui mừng khi BIDV đã tham gia vào lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ với việc thành lập liên doanh bảo hiểm BIDV MetLife, ông Nguyễn Thiện Nhân đề nghị BIDV cùng với ngành nông nghiệp đánh giá lại và thúc đẩy bảo hiểm nông sản xuất khẩu để mang lại lợi ích, sự an tâm cho nông dân. Hiện nay, bảo hiểm sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu đang rất yếu kém. Do đó, nông dân gặp nhiều rủi ro khi có sự biến động giá xuất khẩu nông sản. Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQVN bày tỏ mong muốn BIDV quan tâm, trao đổi với Bộ NN&PTNT, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Công Thương để sớm sơ kết mô hình bảo hiểm xuất khẩu nông sản.

Với việc ghi nhận những đóng góp của BIDV cùng những gửi gắm của Chủ tịch Ủy ban T.Ư MTTQVN Nguyễn Thiện Nhân, BIDV cam kết nỗ lực với trách nhiệm cao nhất để góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế, tạo đà cho những bước tiến mạnh mẽ hơn nữa của đất nước. □





Tiếp sóng đầu tư ở đất lành Nghệ An

 **VĂN NGUYỄN**

Đã thành thông lệ tốt đẹp suốt 7 năm qua, vào mỗi dịp đầu Xuân, các nhà đầu tư lại hội tụ tại Thành phố Vinh để cùng chia sẻ những ý tưởng và đề xuất để tỉnh Nghệ An ngày càng bứt phá, phát triển. Ngày 4/3/2015 vừa qua, Hội nghị gặp mặt các Nhà đầu tư vào Nghệ An Xuân Ất Mùi do UBND tỉnh Nghệ An và BIDV phối hợp tổ chức đã diễn ra với sự tham gia của hơn 800 đại biểu, quan khách trong nước và quốc tế.

Tước sự chứng kiến của Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng và nhiều lãnh đạo bộ ngành, 8 dự án đã được cấp giấy chứng nhận đầu tư, 9 thỏa thuận đầu tư được ký kết với tổng trị giá lên tới 18.650 tỷ đồng.

Nghệ An tiềm năng và cởi mở

Kể từ năm 2008 đến nay, Hội nghị Gặp mặt các nhà đầu tư đầu Xuân đã trở thành điểm hẹn của các nhà đầu tư vào Nghệ An. Thành công của 6 hội nghị trước mở ra nhiều cơ hội mới trong thu hút đầu tư vào

Nghệ An, góp phần giúp tỉnh này thực hiện thành công các kế hoạch phát triển kinh tế - chính trị và an sinh xã hội.

Năm 2014, tốc độ tăng trưởng GDP của Nghệ An đạt 7,2 %; Thu ngân sách đạt 7.652 tỷ đồng; Tổng nguồn vốn đầu tư toàn xã hội đạt hơn 36.000 tỷ đồng, tăng 12,5% so với năm 2013; Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa, chất lượng tăng trưởng một số mặt được cải thiện; Tỷ lệ hộ nghèo giảm từ 13,4% xuống còn 10%, đời sống nhân dân được cải thiện...

Với hàng loạt các cơ chế chính sách thông thoáng, cùng quyết tâm cải cách thủ tục hành chính, Nghệ

An thể hiện cam kết cao nhất của mình trong thu hút đầu tư. Theo ông Nguyễn Xuân Đường, Chủ tịch UBND tỉnh Nghệ An, thời gian tới, tỉnh Nghệ An sẽ: Cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư để thu hút đầu tư trong và ngoài nước, chú trọng phát triển một số ngành công nghiệp có hàm lượng khoa học - công nghệ và giá trị gia tăng cao; Phát triển công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp sạch, tiết kiệm năng lượng, thân thiện môi trường. Nghệ An sẽ sát cánh, đồng hành với doanh nghiệp và tạo mọi điều kiện thuận lợi để các nhà đầu tư sản xuất kinh doanh có hiệu quả bền vững tại Nghệ An; Phấn đấu trở thành tỉnh công nghiệp, là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa xã hội, đầu mối giao lưu, là đầu tàu tăng trưởng của vùng Bắc Trung bộ.

Đất lành của các nhà đầu tư

Hội nghị năm nay đã cung cấp cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước bức tranh về tình hình phát triển kinh tế - xã hội, thu hút đầu tư năm 2014 và kế hoạch phát triển kinh tế xã hội, thu hút đầu tư năm 2015 của tỉnh, công bố điều chỉnh quy hoạch chung xây dựng thành phố Vinh đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050... Hội nghị đã dành nhiều thời gian để các nhà đầu tư trực tiếp trao đổi, chia sẻ, kiến nghị với Chính phủ, Quốc hội và Chính quyền tỉnh Nghệ An.

Ông Hồ Sỹ Hòa, đại diện Công ty CP Xây dựng Tuấn Lộc cho biết, hiện nay với chính sách ưu đãi rất tốt tại Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, đặc biệt là chi phí giải phóng mặt bằng, chi phí thoát nước, ưu đãi thuế, tuyển dụng, đào tạo lao động, vốn ưu đãi... Ông Hòa tin tưởng rằng, thu hút đầu tư vào Nghệ An sẽ có bước phát triển vượt bậc thời gian tới.

Nhận thấy tiềm năng ở "mảnh đất khô cằn" Tây Nghệ An, bà Thái Hương – Chủ tịch HĐQT Tập đoàn TH đã thể hiện tham vọng biến

vùng này trở thành thành phố tương lai vào năm 2030. Bà Thái Hương cho biết trong 5 năm qua, tập đoàn của bà đã nhận được sự hỗ trợ hết sức sát sao từ chính quyền tỉnh Nghệ An để có những thành công đáng kể trong thị trường sữa Việt Nam như hiện nay.

Khẳng định sự đúng đắn khi đặt chiến lược đầu tư tại Nghệ An, ông Lê Phước Vũ – Chủ tịch Tập đoàn Tôn Hoa Sen cho biết Nghệ An không chỉ có rất nhiều ưu điểm, ưu đãi như sân bay quốc tế Vinh hoạt động hiệu quả, nguồn nhân lực dồi dào và được đào tạo tốt, quỹ đất lớn và rẻ mà tinh thần trải thảm đỏ, hết lòng với doanh nghiệp mà lãnh đạo tỉnh Nghệ An dành cho Tập đoàn của ông chính là cực nam châm hút những tấm tôn, tấm thép của ông đến với mảnh đất này. Ông Vũ tin rằng trong 5-10 năm nữa Nghệ An sẽ trở thành một mảnh đất vô cùng màu mỡ và phát triển.

Để Nghệ An thực sự trở thành điểm đến hấp dẫn đối với các nhà đầu tư, ông Trần Bắc Hà, Chủ tịch HĐQT BIDV đã thẳng thắn nêu ra những điểm tồn tại, hạn chế của kinh tế Nghệ An. Cụ thể, tốc độ tăng

Trong những năm qua, BIDV luôn dành sự quan tâm đặc biệt cho Nghệ An. Vai trò của BIDV được thể hiện trên 4 phương diện: Tư vấn; kêu gọi đầu tư; trực tiếp tài trợ vốn đầu tư; an sinh xã hội.

Tại hội nghị này, với tư cách là nhà tài trợ, thu xếp vốn đầu tư cho các dự án, BIDV đã ký hợp đồng nguyên tắc thu xếp khoảng 9.100 tỷ đồng cho 4 dự án (với tổng mức đầu tư dự án 13.878 tỷ đồng). Đây là các dự án lớn do các tập đoàn mạnh, có uy tín đầu tư thuộc các lĩnh vực ưu tiên của tỉnh, hứa hẹn tạo ra nhiều đột phá về tăng trưởng và thu ngân sách cho địa phương và tạo động lực thu hút nhiều dự án đầu tư khác. BIDV cũng trao 15 tỷ đồng hỗ trợ Quỹ Đổi mới khoa học công nghệ quốc gia dành cho tỉnh Nghệ An nhằm phục vụ tăng trưởng xanh và 10 tỷ đồng cho Chương trình nâng cao kiến thức hội nhập cho nguồn nhân lực trẻ tỉnh Nghệ An.

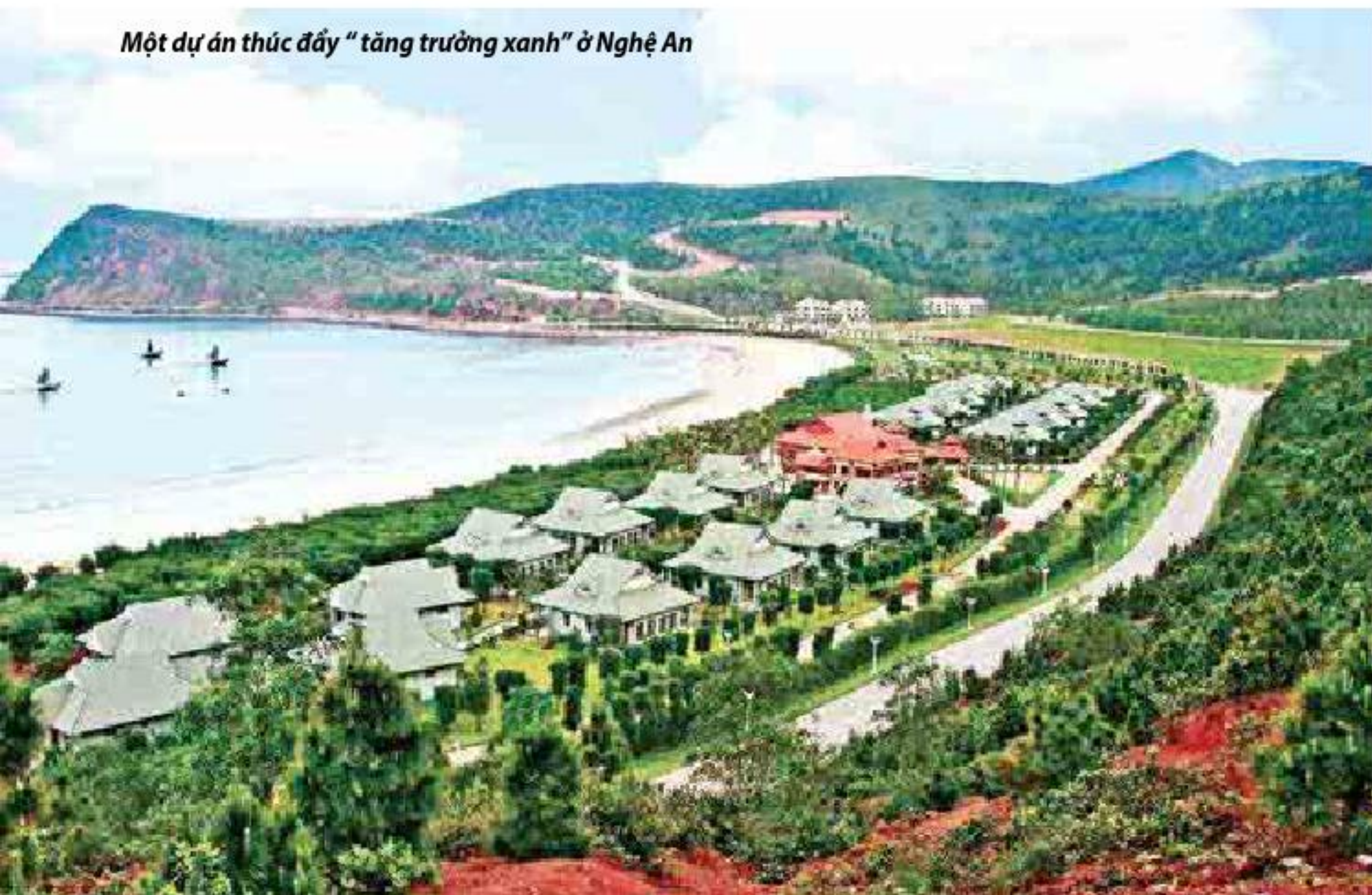
trưởng kinh tế Nghệ An có xu hướng chậm lại về vùng “chiều nghỉ”, nhiều lĩnh vực không đạt mục tiêu đề ra, chưa tạo được sự đột phá trong tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Ông Hà đưa ra những kiến nghị về định hướng phát triển của Nghệ An trong tương lai. Theo đó, kinh tế Nghệ An cần dựa vào 6 trụ cột chính theo định hướng “tăng trưởng xanh” gồm: Nông lâm nghiệp gắn kết chặt chẽ với công nghiệp chế biến hiện

đại; Công nghiệp dược phẩm gắn với sản xuất nguyên liệu dược; Du lịch và các ngành sản xuất, dịch vụ gắn với du lịch; Công nghiệp công nghệ thông tin; Năng lượng tái tạo và vật liệu thân thiện với môi trường; và Dịch vụ tài chính ngân hàng. Ông Trần Bắc Hà cho rằng, chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng tăng trưởng xanh là cần thiết và cần có lộ trình, cần ưu tiên phát triển các lĩnh vực, các ngành đột phá trên để định hình cơ cấu kinh tế của tỉnh Nghệ An.

Tại hội nghị, Chủ tịch HĐQT BIDV cũng đề xuất với Quốc hội và Chính phủ về một số điểm nhằm tạo “cú hích” cho kinh tế Nghệ An như: Hỗ trợ Nghệ An hơn nữa về mặt cơ chế chính sách thu hút vốn đầu tư cũng như kêu gọi, vận động và tạo cơ chế đặc biệt để thu hút các dự án đầu tư FDI; Đưa Nghệ An vào danh sách các tỉnh ưu tiên trong phân bổ nguồn vốn từ Quỹ đổi mới Công nghệ Quốc gia; Đưa Nghệ An vào danh mục trọng điểm du lịch quốc gia để tỉnh có thể hưởng chính sách ưu tiên về hỗ trợ đầu tư hạ tầng du lịch, xúc tiến quảng bá, phát triển sản phẩm du lịch...

Phát biểu chỉ đạo hội nghị, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng bày tỏ vui mừng trước những thành công của các hội nghị xúc tiến đầu tư tại Nghệ An trong thời gian qua, đồng thời nhấn mạnh: Tỉnh Nghệ An cũng như các doanh nghiệp, nhà đầu tư cần hỗ trợ lẫn nhau để tạo ra sức mạnh mới, chú trọng chất lượng của các dự án để phát triển nhanh và bền vững. Đặc biệt là tập trung khắc phục các mặt tồn tại để tiếp tục cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư kinh doanh của Nghệ An theo hướng thông thoáng, ổn định để xứng đáng là địa chỉ tin cậy, hấp dẫn và hiệu quả, là điểm đến của nhà đầu tư. Chủ tịch Nguyễn Sinh Hùng cũng đề nghị các doanh nghiệp, nhà đầu tư phải xây dựng được thương hiệu mạnh, đủ sức cạnh tranh để giành thắng lợi trên thương trường trong nước, khu vực và quốc tế. □

Một dự án thúc đẩy “tăng trưởng xanh” ở Nghệ An





ĐỒNG HÀNH với sự ổn định kinh tế vĩ mô

 PHẠM HẠNH

Kết thúc năm 2014, kinh tế Việt Nam đạt nhiều thành quả tích cực và thể hiện xu hướng hồi phục rõ nét sau giai đoạn nhiều khó khăn. Một trong những nguyên nhân quan trọng tạo nên kết quả này là các công cụ chính sách được điều hành, triển khai linh hoạt, chủ động và đồng bộ, trong đó nổi lên là vai trò của chính sách tiền tệ (CSTT).

Linh hoạt trong điều hành

Mục tiêu xuyên suốt của CSTT từ năm 2011 đến nay là kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý và đảm bảo an toàn hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD). Tuy nhiên, tùy từng năm cụ thể, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) lại áp dụng các định hướng khác nhau. Nếu như năm 2011 và 2012, NHNN điều hành chính sách tiền tệ theo hướng chặt chẽ, thận trọng thì từ giữa năm 2012 đến nay, khi kinh tế vĩ mô dần ổn định, CSTT trong giai đoạn này được NHNN điều hành theo hướng linh hoạt, ưu tiên hỗ trợ tăng trưởng.

Cụ thể, từ đầu năm 2011 đến quý 2/2012, khi lạm phát ở mức cao và

trong xu hướng tăng gây bất ổn kinh tế vĩ mô, nhiệm vụ trọng tâm của CSTT là kiểm soát lạm phát. Do đó, NHNN đã thực hiện các biện pháp để giảm mạnh tốc độ tăng tổng phương tiện thanh toán và tín dụng từ mức 31,2% và 33,5% vào quý 1/2011 xuống còn 12% và 8,3% vào quý 1/2012. Các biện pháp này đã kìm hãm đà tăng lạm phát và kéo giảm lạm phát từ mức cao nhất 22,5% vào quý 3/2011 xuống mức 6,9% vào quý 2/2012.

Từ quý 3/2012 đến nay, CSTT hướng nhiều hơn đến mục tiêu hỗ trợ tăng trưởng trong khi vẫn kiểm soát lạm phát theo mục tiêu. Tăng trưởng tổng phương tiện thanh toán trong thời gian này định hướng ở mức trung bình là 15-17%/năm và tín dụng ở mức 12-14%/năm. Trong khi

đó, diễn biến lạm phát tiếp tục theo hướng thuận lợi giúp ổn định kinh tế vĩ mô.

Bên cạnh sự linh hoạt về định hướng, NHNN cũng sử dụng linh hoạt các công cụ điều hành để đạt được hiệu quả tối ưu. Ở giai đoạn đầu, NHNN đã chú trọng sử dụng công cụ chính là lãi suất, kiểm soát tín dụng, kết hợp với dự trữ bắt buộc, tỷ giá và nghiệp vụ thị trường mở để hạn chế tăng trưởng tín dụng và tổng phương tiện thanh toán ở mức mục tiêu, nhằm thực hiện CSTT chặt chẽ.

Sau khi áp dụng CSTT linh hoạt hơn để thúc đẩy tăng trưởng, NHNN đã ưu tiên sử dụng công cụ chính là lãi suất, tỷ giá và công cụ kiểm soát tín dụng để thúc đẩy tăng trưởng tín dụng nhưng vẫn

đảm bảo tổng phương tiện thanh toán trong kiểm soát.

Với vai trò ngày càng quan trọng của các ngân hàng trong đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô, công cụ CSTT của NHNN cũng được sử dụng theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động các ngân hàng như: Nghiệp vụ thị trường mở, tái cấp vốn, lãi suất để ổn định thanh khoản, lãi suất; Quản lý ngoại hối để ổn định tỷ giá; Ban hành các quy định, hành lang pháp lý cho hệ thống NHTM hoạt động. Ngoài ra, NHNN kết hợp sử dụng đồng bộ các công cụ CSTT với xu hướng ngày càng thiên về sử dụng các công cụ mang tính thị trường nhiều hơn, đảm bảo hiệu quả bền vững của các công cụ CSTT.

Đóng góp tích cực vào ổn định kinh tế vĩ mô

Bằng những chính sách điều hành linh hoạt, hợp lý, đến nay, Việt Nam đã đạt được những thành tựu quan trọng: Lạm phát giảm bền vững từ mức cao 18,13% năm 2011 xuống chỉ còn 6,81% năm 2012 và 6,04% năm 2013 và duy trì ổn định ở mức thấp trong năm 2014 (1,84%); Thanh khoản hệ thống từ căng thẳng chuyển sang dồi dào; Thị trường liên ngân hàng ổn định với mặt bằng lãi suất có xu hướng giảm dần; Hoạt động của các TCTD ổn định, thị trường tiền tệ vận hành ổn định và thông suốt.

Khi tỷ giá, thị trường vàng bình ổn, khiến niềm tin vào giá trị đồng nội tệ được củng cố. Chênh lệch giữa tỷ giá tự do và tỷ giá chính thức được thu hẹp đáng kể; nguồn cung ngoại tệ dồi dào vượt trội so với cầu; Cán cân thanh toán thặng dư, kiều hối tăng trưởng tốt... Đây là những yếu tố góp phần tăng quy mô dự trữ ngoại hối Nhà nước lên mức kỷ lục trong năm 2014.

Một điểm sáng của ngành ngân hàng trong giai đoạn 2011-2014 là mặt bằng lãi suất cho vay giảm mạnh, góp phần hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Mặt bằng lãi suất đã giảm từ mức 17-18% (vào cuối năm 2011) xuống thấp hơn

Mặt bằng lãi suất đã giảm từ mức 17-18% (vào cuối năm 2011) xuống thấp hơn mức lãi suất của giai đoạn 2005-2006 và bằng khoảng 40% mức lãi suất vào nửa cuối năm 2011 (vào cuối năm 2014).



CSTT thời gian qua góp phần tích cực cho ổn định sản xuất, xuất khẩu

mức lãi suất của giai đoạn 2005-2006 và bằng khoảng 40% mức lãi suất vào nửa cuối năm 2011 (vào cuối năm 2014). Đến nay, lãi suất cho vay không còn là trở ngại của các doanh nghiệp tiếp cận vốn.

Bên cạnh đó, cơ cấu tín dụng có sự chuyển dịch theo hướng tích cực, tập trung vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh, nhất là tín dụng đối với ngành, lĩnh vực ưu tiên của Chính phủ bao gồm: Nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, doanh nghiệp nhỏ và vừa, công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

Cần tiếp tục hỗ trợ phát triển sản xuất

Theo Trung tâm Nghiên cứu BIDV, CSTT cần và sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong ổn định kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, để hiệu quả và đồng bộ hơn, CSTT và chính sách tài khóa cũng như các chính sách khác cần được phối hợp đồng bộ, nhịp nhàng hơn để thực hiện tốt các mục tiêu kiểm soát lạm phát, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế.

NHNN và các bộ: Kế hoạch Đầu tư, Tài chính, Công thương cần cùng

nhau cụ thể hoá quy chế về phối hợp trong quản lý và điều hành kinh tế vĩ mô liên bộ đã được ký ngày 1/12/2014. Từ đó, các bộ phối hợp thường xuyên thực hiện đánh giá tình hình kinh tế vĩ mô, thống nhất đề xuất triển khai các giải pháp nhằm đạt được những mục tiêu Quốc hội và Chính phủ đề ra.

Cũng theo Trung tâm Nghiên cứu BIDV, sự phát triển của các thị trường chứng khoán, thị trường vốn dài hạn song hành với thị trường vốn ngắn hạn từ hệ thống ngân hàng sẽ góp phần đa dạng hóa các kênh huy động vốn của doanh nghiệp, giảm lệ thuộc vào tín dụng ngân hàng. Để làm được việc này, Bộ Tài chính và NHNN cần phối hợp để phát triển hệ thống tài chính về cả chiều sâu, ban hành các quy định cũng như các chế tài phù hợp để tránh tình trạng thông tin không minh bạch, lũng đoạn, làm giá, sử dụng thông tin nội bộ hay công bố thông tin không kịp thời... nhằm đảm bảo thị trường này phát triển ổn định.

Trung tâm Nghiên cứu BIDV cũng đề xuất trong giai đoạn tới, để phù hợp với nhu cầu tăng trưởng, góp phần tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, NHNN nên điều hành chính sách tín dụng theo hướng mở rộng tín dụng có hiệu quả, đi đôi với an toàn và chất lượng để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý. □

Trong 2 tháng đầu năm 2015, kinh tế vĩ mô đã có những dấu hiệu tích cực:

- Chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tăng gấp 2,2 lần mức tăng của 2 tháng đầu năm 2014.
- Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng ước tăng 11,4% so với cùng kỳ 2014.
- Tổng FDI giải ngân trong 2 tháng đầu năm đạt 1,12 tỷ USD.
- Hoạt động cho vay trong 2 tháng đầu năm cũng ghi nhận mức tăng trưởng dương, đạt 0,68%, tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 2,67%.
- Lãi suất tiếp tục ổn định ở mức thấp cùng với giá đầu vào giảm hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Với các kết quả tích cực trên, dự báo các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô trong các tháng tới tiếp tục có kết quả cao hơn so với cùng kỳ năm 2014.

**CÔNG BỐ THÔNG TIN
BIDV CHÍNH THỨC CHẤP NHẬN
THANH TOÁN THẺ JCB TRÊN ATM VÀ POS**

**LAUNCHING CEREMONY
OF JCB CARD ACQUIRING
AT BIDV ATM AND POS**



Mở cơ hội thanh toán cho chủ thẻ JCB

 **THY HƯƠNG**

Từ 12/3/2015, hơn 200 nghìn chủ thẻ JCB (Japan Credit Bureau) tại Việt Nam và hàng chục triệu chủ thẻ JCB được phát hành tại 16 quốc gia trên thế giới chính thức thực hiện được các giao dịch thanh toán trên ATM và POS của BIDV. Họ có thể mua sắm, kinh doanh tại Việt Nam dễ dàng và thuận tiện.

Thêm địa chỉ cà thẻ, rút tiền

Sự hợp tác giữa BIDV với JCB - một thương hiệu thẻ hàng đầu tại Nhật Bản sẽ giúp các chủ thẻ JCB có nhiều ưu đãi và tiện ích trong sử dụng thẻ khi sống, làm việc và đi du lịch tại Việt Nam.

Chị Sakurai, 35 tuổi, làm việc tại Công ty Sản xuất và phân phối đồ dùng gia dụng tại Hà Nội cho biết: "Từ khi tôi sang Việt Nam làm việc, chiếc thẻ JCB của tôi thường ít được sử dụng đến, do có ít máy ATM và POS chấp nhận thanh toán. Tôi rất mong thẻ JCB có thể được chấp nhận thanh toán tại nhiều máy ATM, POS của các ngân hàng tại Việt Nam để việc mua sắm của tôi thuận tiện hơn".

Thẻ JCB được chấp nhận thanh toán tại ATM và POS của BIDV sẽ giúp không chỉ riêng chị Sakurai, mà hàng chục triệu chủ thẻ JCB khác tại Việt Nam và nước ngoài cũng có thể thanh toán, chuyển/rút tiền, tra cứu tài khoản... tại gần 1.500 máy rút tiền ATM và 14.000 máy cà thẻ POS trong mạng lưới của BIDV trên toàn quốc.

Việt Nam là một trong những thị trường ở châu Á có tiềm năng



chi tiêu lớn, khách hàng ngày càng ưa chuộng chi tiêu bằng thẻ thay cho tiền mặt. Nắm bắt được xu thế này, JCB đã mở rộng thị trường thanh toán và phát hành thẻ tại Việt Nam, với mong muốn mang lại cuộc sống tiện ích cho người tiêu dùng.

Tại buổi công bố thông tin thẻ JCB được chấp nhận thanh toán trên ATM và POS của BIDV diễn ra ngày 12/3/2015, ông Quách Hùng Hiệp, Phó Tổng giám đốc BIDV khẳng định: “BIDV và JCB sẽ cố gắng để đưa thẻ JCB, thẻ BIDV JCB (dự kiến phát hành trong thời gian tới) trở thành phương tiện thanh toán phổ thông, rộng rãi, hữu hiệu cho các khách hàng quốc tế và Việt Nam tại thị trường Việt Nam”.

Phục vụ, chăm sóc khách giống như ở Nhật

Với 300-500 nghìn giao dịch/ngày (vào ngày thường) và khoảng 1,5 triệu giao dịch/ngày (vào dịp lễ Tết), số lượng giao dịch này sẽ tăng hơn nữa khi chủ thẻ JCB thực hiện thanh toán trên hệ thống ATM và POS của BIDV, để đảm bảo nhu cầu rút tiền, thanh toán của khách hàng, BIDV sẽ tăng cường tiếp quỹ hơn nữa. Khách hàng có thể yên

tâm với hệ thống giao dịch luôn được đảm bảo an toàn và hoạt động thông suốt.

Có mặt tại thị trường Việt Nam chưa lâu song JCB là thương hiệu toàn cầu, đến từ Nhật Bản có những chiến lược khác biệt so với tổ chức thẻ Visa và Master Card để phù hợp hơn với thị hiếu, thói quen tiêu dùng của người dân châu Á. Ví dụ, JCB chú trọng gia tăng điểm ưu đãi cho chủ thẻ tại các điểm vui chơi, mua sắm gồm hệ thống các trung tâm mua sắm, các nhà hàng của Nhật Bản tại Việt Nam, các nhà hàng Việt Nam tại Nhật Bản. Ngoài ra, JCB có các trung tâm hỗ trợ chăm sóc khách hàng đặt tại các sân bay và trung tâm thành phố. Chủ thẻ JCB ở Việt Nam khi đi du lịch Đài Loan, Singapore có thể đến các trung tâm hỗ trợ chăm sóc khách hàng của JCB để yêu cầu hỗ trợ đặt phòng khách sạn, đặt bàn ăn ở nhà hàng. Những dịch vụ này hoàn toàn miễn phí. Tại các trung tâm này, khách hàng có thể sử dụng đồ uống miễn phí, ghế massage miễn phí. Ông Kimihisa Imada, Phó Chủ tịch JCBI cho biết: “JCB đến từ Nhật Bản, trong khi người dân Nhật Bản là những khách hàng luôn luôn cẩn thận,

kỹ tính. Cho dù phát triển ở bất kỳ thị trường nào trên thế giới thì JCB vẫn luôn duy trì chính sách phục vụ, chăm sóc và làm hài lòng khách hàng giống như ở Nhật Bản”. □

- BIDV là một trong những ngân hàng bán lẻ dẫn đầu tại Việt Nam. BIDV phát hành hơn 8,8 triệu thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng.
 - JCB là một trong những thương hiệu thanh toán hàng đầu thế giới, dẫn đầu về số lượng thẻ phát hành và chấp nhận thanh toán tại Nhật Bản. Mạng lưới chấp nhận thẻ của JCB bao gồm 25 triệu đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT) và hơn một triệu điểm ứng tiền mặt tại 190 quốc gia và lãnh thổ trên thế giới. Hiện, JCB được phát hành tại 17 quốc gia và vùng lãnh thổ, với khoảng 87 triệu chủ thẻ. Là một phần của chiến lược phát triển toàn cầu, JCB đã thiết lập liên minh với hơn 350 ngân hàng và tổ chức tài chính hàng đầu thế giới. JCB đang có 5 ngân hàng phát hành thẻ và 10 ngân hàng chấp nhận thẻ tại Việt Nam.
 - Quẹt thẻ JCB có thể được tặng đến 10.000.000 VND
- Từ 9/3/2015 đến 9/6/2015, 300 đơn vị chấp nhận thẻ có tổng doanh số thanh toán bằng thẻ JCB hợp lệ tại POS của BIDV lớn nhất (tối thiểu 1 triệu VND) sẽ được tặng 15% tổng giá trị giao dịch thanh toán bằng thẻ JCB, tối đa mức tặng thưởng là 10 triệu đồng.

BIDV - Ngân hàng Bán lẻ tốt nhất Việt Nam 2015

Ngày 19/3/2015, tại Singapore, BIDV đã được Tạp chí The Asian Banker trao giải thưởng Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam năm 2015. Phó Tổng Giám đốc BIDV Lê Trung Thành đã tham dự sự kiện và đón nhận giải thưởng danh giá này.

Giải thưởng này được Tạp chí The Asian Banker trao tặng cho BIDV trên cơ sở đánh giá nhiều tiêu chí: Kết quả kinh doanh bán lẻ, các dự án trọng điểm cho bán lẻ, quản lý rủi ro, nguồn nhân lực và đào tạo, vị thế thị trường, trách nhiệm cộng đồng...

Với định hướng phát triển mạnh hoạt động ngân hàng bán lẻ, thời gian qua BIDV đã đầu tư trên rất nhiều các mặt, từ hệ thống công nghệ, các quy trình, quản lý rủi ro,... đến hệ thống tài sản vật chất và quan trọng nhất là con người nhằm đem sản phẩm dịch

vụ tốt nhất đến khách hàng. Những nỗ lực của BIDV đã được cộng đồng trong và ngoài nước ghi nhận với nhiều giải thưởng như: Top 5 Ngân hàng được quan tâm nhiều trong chương trình My Ebank; giải thưởng “Ngân hàng điện tử hàng đầu Việt Nam”; Ngân hàng Điện tử tiêu biểu 2014; Top 3 Ngân hàng có doanh số chấp nhận thanh toán thẻ VISA qua POS cao nhất; Ngân hàng có sản phẩm ấn tượng nhất cho sản phẩm thẻ ghi nợ quốc tế BIDV-Manchester United; Top 3 ngân hàng có doanh số sử



dụng thẻ ghi nợ quốc tế MasterCard cao nhất...

Trong thời gian tới, BIDV tiếp tục dành sự đầu tư lớn cho hoạt động bán lẻ nhằm tiếp tục phục vụ khách hàng tốt nhất. Phó Tổng giám đốc BIDV Lê Trung Thành khẳng định: “Chúng tôi cam kết tiếp tục THAY ĐỔI để gần hơn nữa với

khách hàng, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Nếu đối với lĩnh vực bán buôn BIDV là đối tác tin cậy của doanh nghiệp, thì với lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, BIDV là người bạn thân, người tư vấn tài chính tốt nhất. BIDV tiếp tục cố gắng để làm được điều đó.”

Asiamoney tiếp tục vinh danh BIDV

 QUỲNH NGỌC

Tại lễ trao giải New Year Awards Dinner 2015 vừa diễn ra tại Hong Kong, BIDV tiếp tục vinh dự được Tạp chí Asiamoney tặng 11 giải thưởng dành cho dòng sản phẩm có thu nhập cố định. Đây là năm thứ 2 liên tiếp BIDV được vinh danh tại giải thưởng uy tín này.



Đại diện BIDV nhận giải thưởng năm 2015

Những dòng sản phẩm được trao giải gồm: Dịch vụ tư vấn phát hành và kinh doanh trái phiếu; Sản phẩm về phái sinh lãi suất và hàng hóa; Dịch vụ cung cấp thông tin nghiên cứu phân tích và dự báo về thị trường vốn nợ và lãi suất...

Xuất sắc vượt qua nhiều định chế tài chính lớn, BIDV được vinh danh đứng đầu toàn bộ các hạng mục về sản phẩm thị trường vốn nợ tại Việt Nam theo kết quả bầu chọn của các doanh nghiệp trong Chương trình bình chọn cho dòng Sản phẩm có thu nhập cố định năm 2014 ("Fixed Income Poll 2014"):

Các giải thưởng BIDV được trao tặng bao gồm: Overall Best for Credit

in Vietnam và Best for Credit Service in Vietnam - Ngân hàng cung cấp sản phẩm thị trường vốn nợ xuất sắc nhất Việt Nam (tư vấn phát hành và kinh doanh trái phiếu, các dịch vụ đại lý đi kèm); Overall Best for Interest Rates in Vietnam - Ngân hàng cung cấp sản phẩm về lãi suất xuất sắc nhất Việt Nam (sản phẩm về lãi suất trên thị trường liên ngân hàng và cho khách hàng tổ chức kinh tế tại Việt Nam); Best for Credit Sales in Vietnam và Best for Interest Rates Product & Sales in Vietnam - Ngân hàng kinh doanh sản phẩm vốn nợ và sản phẩm về lãi suất tốt nhất cho khách hàng tổ chức kinh tế tại Việt Nam; Best for Credit Derivatives in Vietnam và Overall Best Sales Service in Credit Derivatives on the Local Currency Bonds - VND

và Best for Interest Rates Derivatives in Vietnam và Overall Best Pricing for Local Currency Commodities Derivatives - VND - Ngân hàng cung cấp sản phẩm phái sinh tín dụng, lãi suất và hàng hóa tốt nhất tại Việt Nam; Best for Credit Research & Market Coverage in Vietnam và Best for Interest Rates Research in Vietnam - Ngân hàng cung cấp thông tin nghiên cứu, phân tích và dự báo về thị trường vốn nợ và lãi suất tốt nhất tại Việt Nam.

Thành công liên tiếp của BIDV tại Fixed Income Polls trong năm 2013, 2014 một lần nữa khẳng định vị thế dẫn đầu của BIDV về các sản phẩm vốn nợ tại Việt Nam. Đây là phần thưởng và sự động viên khích lệ quý báu cho những nỗ lực không ngừng nghỉ của BIDV.

Trong những năm qua, hoạt động kinh doanh vốn và tiền tệ của BIDV liên tục được nghiên cứu, chuyển đổi, vận hành theo hướng chuyên môn hoá sản phẩm, đạt chuẩn mực thông lệ quốc tế. Bên cạnh các sản phẩm truyền thống như kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh tiền tệ liên ngân hàng, kinh doanh trái phiếu, BIDV còn là ngân hàng nội địa đầu tiên xây dựng các bộ phận chuyên biệt triển khai các nghiệp vụ mới phát triển như: Nghiệp vụ phái sinh; Tư vấn thu xếp phát hành trái phiếu doanh nghiệp và nghiên cứu phân tích nhằm hướng đến phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. □



Cho những con tàu vươn trên vùng biển chủ quyền

 **THU TRANG**

Ngày 12/3/2015, tại Quảng Nam, BIDV ký kết hợp đồng tín dụng hỗ trợ ngư dân Quảng Nam đóng tàu khai thác xa bờ. Thêm một con tàu được đóng mới với sự hỗ trợ của BIDV sẽ vươn mình ra biển lớn, góp phần vào phát triển thủy sản nước nhà, bảo vệ chủ quyền biển đảo Tổ quốc.

Con tàu mở màn tại tỉnh Quảng Nam

Là tỉnh duyên hải miền Trung có đường bờ biển dài 125km, Quảng Nam có rất nhiều tiềm năng trong lĩnh vực kinh tế biển. Phát triển kinh tế biển đã và đang góp phần tạo nhiều việc làm cho ngư dân, đảm bảo an sinh xã hội, phát triển kinh tế địa phương.

Trong làn gió mới thực hiện Nghị định 67 của Chính phủ, chính quyền và bà con ngư dân Quảng Nam đang chờ đợi nguồn vốn từ ngân hàng để phát triển đội tàu vươn khơi, khai thác hải sản. Sự kiện BIDV Quảng Nam ký kết hợp đồng tín dụng hỗ trợ đóng tàu đầu tiên với khách

hàng Phan Thu (huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam) là dấu mốc mới trong triển khai Nghị định 67 tại địa phương này.

Theo thỏa thuận tín dụng, ông Phan Thu được vay vốn đóng tàu vỏ thép lưới rê, công suất 822CV, tổng trị giá đầu tư là 12,6 tỷ đồng. Trong đó, BIDV hỗ trợ cho vay lên tới 93%, tương đương 11,7 tỷ đồng; thời hạn cho vay 11 năm; tài sản thế chấp chính là con tàu hình thành từ vốn vay; lãi suất cho vay được hỗ trợ theo đúng hướng dẫn tại Nghị định 67. Con tàu vỏ thép này sẽ được triển khai đóng trong tháng 4/2015 và sẽ được hoàn thiện, bàn giao và đưa vào khai thác, sử dụng sau 4 – 5 tháng.

Phần khởi khi dự định đóng tàu

thành hiện thực, ông Phan Thu chia sẻ: Hợp đồng tín dụng lần này được ký kết đưa Nghị định 67 đến gần hơn với các ngư dân tại Quảng Nam. Đây là tín hiệu vui, động viên và tiếp thêm nghị lực cho các hộ gia đình kinh doanh ngành nghề đi biển yên tâm vươn khơi bám biển, ổn định cuộc sống, góp phần bảo vệ chủ quyền biển đảo Tổ quốc.

Hiện tại, toàn tỉnh Quảng Nam đã có 64 hộ gia đình, ngư dân được chính quyền cấp quyết định phê duyệt danh sách đủ điều kiện vay vốn. Trong số đó, BIDV Quảng Nam đã tiếp cận, giới thiệu chương trình và hồ sơ thủ tục vay vốn tới trên 20 hộ ngư dân, gia đình.

Góp phần tạo đội tàu hùng mạnh vươn khơi

Là ngân hàng tiên phong thực hiện Nghị định 67, BIDV đã ký kết hợp đồng cho vay đóng tàu khai thác xa bờ theo nghị định này tại: Thừa Thiên Huế, Bình Định, Khánh Hòa, Vũng Tàu. Tổng trị giá hợp đồng tín dụng cho vay đến thời điểm hiện tại là 97,7 tỷ đồng, để đóng mới 7 con tàu và hầu hết là tàu vỏ thép theo đúng định hướng của Nghị định 67.

Đến nay, BIDV đã tiếp cận, giới thiệu chương trình và hồ sơ, thủ tục vay theo Nghị định 67 cho 531 khách hàng có tổng nhu cầu vốn khoảng 1,604 tỷ đồng. Đa số ngư dân đều muốn vay đóng tàu vỏ thép công suất lớn để phục vụ đánh bắt xa bờ.

Theo ông Lê Trung Thành, Phó Tổng giám đốc BIDV, bên cạnh việc thực thi chính sách tín dụng theo Nghị định 67, BIDV đang triển khai đồng thời 3 gói tín dụng thương mại dành cho khách hàng, tổ chức và cá nhân với mục tiêu: Phát triển đồng bộ hạ tầng nghề cá; Định hướng tổ chức lại hoạt động của các tổ đội khai thác; Gia tăng năng lực sản xuất, chế biến hải sản nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế biển tại các địa phương gắn liền với bảo vệ chủ quyền biển đảo Tổ quốc. 



Tổng Giám đốc BIDV (hàng đầu bên phải) ký kết hợp tác với lãnh đạo Đại học KTQD

Ảnh: K.H

Hợp tác đào tạo nhân lực chất lượng cao

HẢI KIỀU

Ngày 11/2/2015, tại Hà Nội, BIDV và Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (ĐHKQTĐ) ký Thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2015 - 2019 nhằm triển khai các nhiệm vụ đào tạo, nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và cung cấp dịch vụ ngân hàng. Cũng tại lễ ký kết, BIDV trao gói học bổng trị giá 1,5 tỷ đồng trong vòng 5 năm (từ 2015 đến 2019) cho những sinh viên xuất sắc của ĐHKQTĐ.

Nâng tầm hợp tác

Theo thỏa thuận được ký kết, BIDV và ĐHKQTĐ cam kết hợp tác trong tất cả các lĩnh vực phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và khả năng của hai bên. Trong đó, hai bên tập trung thực hiện một số nội dung chủ yếu gồm: Hợp tác thực hiện dự án nghiên cứu, ứng dụng; Phối hợp thực hiện các công trình nghiên cứu khoa học; Phối hợp tổ chức hội thảo, tọa đàm chuyên đề; Hợp tác trong xây dựng và triển khai các hoạt động đào tạo ngắn

hạn cho cán bộ trong toàn hệ thống của BIDV. ĐHKQTĐ sẽ cung cấp các chương trình đào tạo cho cán bộ của BIDV; đồng thời, BIDV sẽ cử các chuyên gia tham gia trực tiếp giảng dạy tại một số chương trình đào tạo của trường, nhằm truyền tải những kinh nghiệm thực tiễn tới học viên, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo. Hai đơn vị cũng thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực tuyển dụng cán bộ; Hợp tác về truyền thông, phát triển thương hiệu...

Đối với hoạt động hợp tác trong việc sử dụng dịch vụ ngân hàng, BIDV sẽ tham gia thu xếp đáp ứng nhu cầu vốn mở rộng hoạt động của ĐHKQTĐ; Cung cấp các sản phẩm, dịch vụ Tài chính - Ngân hàng phù hợp cho trường. Với mạng lưới giao dịch rộng khắp cả nước, khả năng cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng đa dạng và hiện đại, BIDV có khả năng hỗ trợ đầy đủ và toàn diện nhu cầu của ĐHKQTĐ cũng như nhu cầu của các cán bộ, giảng viên, sinh viên, học viên, nghiên cứu sinh của trường. Các dịch vụ bao gồm: Thu hộ học phí, quản lý tài khoản tiền gửi, dịch vụ thẻ, tín dụng cá nhân... Đối với các dự án xây dựng hạ tầng đã được cam kết phân bổ vốn của nhà nước, BIDV cũng xem xét tài trợ vốn để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các dự án này cho ĐHKQTĐ.

Cũng tại lễ ký kết, BIDV cam kết tài trợ gói "Học bổng BIDV" trị giá 1,5 tỷ đồng trong 5 năm (từ 2015 đến 2019, mỗi năm tối đa 300 triệu đồng) cho những sinh viên có thành tích học tập xuất sắc trên cơ sở đánh giá xếp loại của ĐHKQTĐ. Với gói học bổng trên, BIDV mong muốn các em tiếp tục nỗ lực phấn đấu, học tập tốt, nghiên cứu hiệu quả... để cống hiến ngày càng nhiều cho trường, cho đất nước.

Đồng hành phát triển nguồn nhân lực

BIDV luôn quan tâm hoạt động giáo dục đào tạo, nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ với mục tiêu

phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế, xã hội của đất nước. Trong nền kinh tế tri thức, với sự vận động liên tục như hiện nay, nguồn nhân lực trẻ có chất lượng cao chính là tài sản rất quý giá. Do vậy, việc chăm sóc bồi dưỡng nguồn nhân lực chính là hành động thiết thực để phát triển bền vững.

Nhận thức sâu sắc vấn đề này, BIDV chú trọng tập trung phát triển mở rộng quan hệ hợp tác với các đơn vị giáo dục, BIDV đã ký thỏa thuận hợp tác với Bộ Giáo dục và Đào tạo; triển khai hợp tác với 163 trường đại học, cao đẳng, các đơn vị giáo dục trên cả nước như: Đại học Quốc gia, Học viện Ngân hàng, Học viện Tài chính, Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh, Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh...

Tại lễ ký kết, ông Phan Đức Tú - Tổng Giám đốc BIDV cho biết, ĐHKQTĐ là trường đào tạo danh tiếng hàng đầu về kinh tế của đất nước. Cho tới nay, ĐHKQTĐ đã đào tạo được nhiều thế hệ cán bộ quản lý chính quy, năng động, thích nghi với kinh tế thị trường, trong đó nhiều sinh viên của trường đã trở thành những cán bộ lãnh đạo cấp cao của Đảng và Nhà nước nói chung và BIDV nói riêng. "Thỏa thuận hợp tác được ký kết giữa hai bên sẽ là cơ hội để BIDV phối hợp chặt chẽ với ĐHKQTĐ xây dựng và nâng cao chương trình đào tạo cán bộ BIDV, đẩy mạnh công tác nghiên cứu kinh tế vĩ mô, nghiên cứu thị trường, phối hợp trong đào tạo lý thuyết và trao đổi kinh nghiệm thực tiễn giữa hai bên", Tổng Giám đốc Phan Đức Tú nói. □

BIDV cam kết tài trợ gói "Học bổng BIDV" trị giá 1,5 tỷ đồng trong 5 năm (từ 2015 đến 2019, mỗi năm tối đa 300 triệu đồng) cho những sinh viên có thành tích học tập xuất sắc trên cơ sở đánh giá xếp loại của ĐHKQTĐ.

Hợp tác với Nanto Bank để hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản

BIDV và Nanto Bank vừa ký kết Thỏa thuận hợp tác về việc cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam. Đây là ngân hàng Nhật Bản thứ 19 ký hợp tác với BIDV trong lĩnh vực này. Theo đó, Ngân hàng Nanto và BIDV sẽ hợp tác cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp Nhật Bản là khách hàng của Ngân hàng Nanto có hoạt động đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam. Hai ngân hàng sẽ phối hợp đáp ứng nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm dịch vụ tài chính - ngân hàng đa dạng bao gồm từ mở và quản lý tài khoản, tiền gửi, cấp tín dụng và bảo lãnh, thanh toán trong nước và quốc tế, kinh doanh ngoại tệ và phái sinh... Ngoài ra, hai ngân hàng cũng sẽ phối hợp hỗ trợ cung cấp thông tin, tư vấn cho khách hàng về môi trường kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam, các quy định của pháp luật Việt Nam đối với nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, kết nối kinh doanh (business matching)...

Tiếp sau thỏa thuận này, hai ngân hàng cũng ký thỏa thuận phái cử nhân sự. Theo đó, Ngân hàng Nanto sẽ cử 1 đại diện người Nhật sang làm việc tại Bộ phận Japan Desk tại BIDV để tăng cường sự hỗ trợ cho các khách hàng của Ngân hàng Nanto tại Việt Nam.

Chuyên gia phân tích tiềm năng và hiệu quả BID

 THANH HUYỀN

Hai tháng đầu năm 2015, nhóm cổ phiếu ngân hàng tăng khá mạnh ở mức 14,9% (trong đó BID tăng 48,8%, CTG tăng 40,6% và VCB tăng 23,5%) vượt trội so với Vnindex (9,4%), kèm theo thanh khoản đạt 20,1 triệu cổ phiếu/phần (tăng 183%) ngược hẳn những diễn biến cả năm 2014. Sau bài viết về triển vọng cổ phiếu ngân hàng và BID 2015, Đầu tư Phát triển tiếp tục gửi đến bạn đọc những thông tin về tiềm năng cổ phiếu trên thị trường.



Khả quan với triển vọng tăng trưởng

Công ty chứng khoán (CTCK) Ngân hàng MB (MBS) cho biết: Trong báo cáo nhanh Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BID), chúng tôi dự báo năm 2015 BID sẽ đạt lợi nhuận trước thuế là 6.728 tỷ đồng, tương đương với

EPS là 1.698 đồng, P/E dự phóng 9,3x. BID vừa công bố kết quả kinh doanh năm 2014 rất khả quan với tăng trưởng tín dụng lên đến 18,9%, tỷ lệ nợ xấu đạt 1,8%, và EPS đạt 1.700 đồng. Chúng tôi đánh giá khả quan đối với triển vọng tăng trưởng của BID dựa vào 4 điểm: Nguồn thu từ tín dụng tăng nhờ tăng trưởng tín dụng tốt và NIM tăng so với năm 2014; Chi

phí dự phòng rủi ro của BID dự báo sẽ giảm mạnh trong những năm tới; BID có chất lượng tài sản minh bạch hơn so với trung bình ngành; Ngành ngân hàng đã có nhiều tín hiệu hồi phục tích cực.

“BID vẫn có thể tăng”

Theo CTCK Hồ Chí Minh (HSC), thu nhập lãi thuần 2015 của BIDV sẽ tăng trưởng 16% lên 18.138 tỷ đồng. Trong khi đó, chúng tôi kỳ vọng các nguồn thu nhập khác như lãi hoạt động dịch vụ và lãi hoạt động kinh doanh ngoại hối cũng tiếp tục tăng trưởng tốt. HSC cũng giả định thu nhập khác từ phục hồi nợ xấu đã xử lý sẽ tăng 10% so với 2014 lên 2.000 tỷ đồng. “Từ thực tế này, chúng tôi dự báo tổng thu nhập hoạt động sẽ tăng trưởng 15% lên 25.016 tỷ đồng. Dù cổ phiếu BID đã tăng tương đối mạnh nhưng vẫn có thể tiếp tục tăng dựa vào một số nhân tố ngắn hạn bao gồm: Theo HSC, giá chào bán cho đối tác tài chính/chiến lược sẽ không thấp hơn 18.500 đồng/cổ phiếu; Kế hoạch lợi

Trong dịp trước và sau Tết, nhà đầu tư nước ngoài liên tục mua ròng trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tập trung chủ yếu là cổ phiếu ngân hàng, trong đó có BID. Đây là tín hiệu tích cực thu hút dòng tiền tham gia thị trường.

nhuận cao trong năm 2015 có thể nhằm thu hút đối tác chiến lược.

Hiệu quả và khả năng sinh lời

CTCK KT Zmico (Thái Lan) cho biết: Ước tính P/E và P/B 2015 của BID ở mức thấp so với nhóm các ngân hàng theo dõi, lần lượt là 10,7 lần và 1,0 lần. KT Zimco cho rằng, những chỉ tiêu này sẽ giúp ngân hàng thu hút đối tác chiến lược và giảm tỷ lệ sở hữu nhà nước. "Chúng tôi thấy được tiềm năng hiệu quả và khả năng sinh lời được cải thiện tại ngân hàng khi ngân hàng tìm được đối tác chiến lược và tiếp tục triển khai kế hoạch mở rộng sang bán lẻ", các chuyên gia KT Zmico nhận định.

Lợi thế đáng kể của BID

Theo nghiên cứu của Công ty Chứng khoán BSC, các quỹ đầu tư lớn nhất tại Việt Nam mới chỉ dành khoảng 3% danh mục của họ để sở hữu cổ phiếu ngân hàng (do những năm trước, đại diện các quỹ bị quan với triển vọng ngành). Trong khi

ngân hàng đang là ngành lớn nhất, chiếm tới 22% vốn hóa của Vnindex. Do vậy, khi triển vọng thay đổi và cổ phiếu ngành ngân hàng tăng giá, các quỹ chắc chắn sẽ tiếp tục mua cổ phiếu ngân hàng (đặc biệt là nhóm vốn hóa lớn VCB, BID và CTG). Khi tham khảo ý kiến của một số tổ chức đầu tư chuyên nghiệp, BSC cho rằng, nhìn chung, các quỹ đánh giá cao lợi thế của BID với khách hàng lớn, chi phí vốn rẻ, trích lập dự phòng lớn theo kế hoạch tái cơ cấu 2 năm qua. Các quỹ cũng đặt kỳ vọng nhiều vào việc BIDV sẽ phát hành cho cổ đông chiến lược, qua đó tăng vốn, tăng hiệu quả hoạt động sau khi có cổ đông chiến lược.

Có thể thấy, thời gian qua, BID là một trong các cổ phiếu được các công ty chứng khoán khuyến nghị tích cực. Do đó, giá và khối lượng giao dịch cũng đã có sự gia tăng đáng kể. Đặc biệt, trong dịp trước và sau Tết Nguyên đán 2015, nhà đầu tư nước ngoài liên tục mua ròng trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tập trung chủ yếu là cổ phiếu ngân hàng, trong đó có BID. Đây chính là tín hiệu tích cực thu hút dòng tiền tham gia thị trường và sự quan tâm của nhà đầu tư đối với cổ phiếu BID. Nhà đầu tư cần theo dõi thường xuyên những thông tin chính thức do ngân hàng công bố thông qua chuyên trang Quan hệ nhà đầu tư trên website bidv tại địa chỉ <http://investor.bidv.com.vn/> để quyết định đầu tư phù hợp, đặc biệt khi mùa đại hội đồng cổ đông đang đến gần. □



PHỐI HỢP PHÒNG, CHỐNG TỘI PHẠM SỬ DỤNG CÔNG NGHỆ CAO

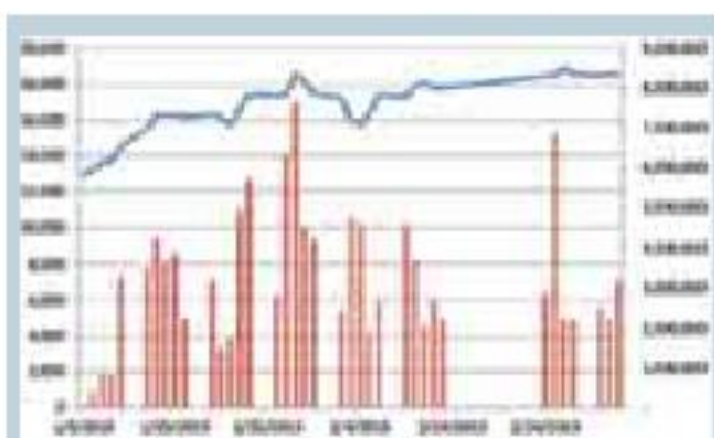
Mới đây, BIDV và Cục Cảnh sát phòng, chống tội phạm sử dụng công nghệ cao (C50) ký kết "Quy chế phối hợp, trao đổi, cung cấp thông tin phục vụ công tác phòng, chống tội phạm sử dụng công nghệ cao".

Quy chế là văn bản quy định các nội dung phối hợp, trao đổi, cung cấp, quản lý và sử dụng thông tin, tài liệu giữa C50 và BIDV phục vụ cho: Phòng, chống, xử lý gian lận giả mạo trong hoạt động phát hành và thanh toán thẻ; Phòng, chống tội phạm sử dụng công nghệ cao trong lĩnh vực an toàn bảo mật hệ thống công nghệ thông tin ngân hàng.

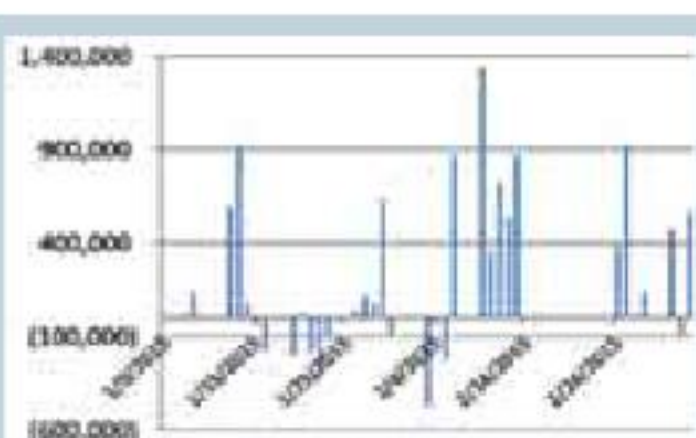
Thời gian qua, C50 và BIDV phối hợp chặt chẽ, điều tra, xử lý thành công một số vụ việc. Điển hình, trong năm 2014, hai bên cùng: Theo dõi và bắt giữ nhóm đối tượng chuyên mở đơn vị chấp nhận thẻ gian lận tại các ngân hàng để thực hiện giao dịch bằng thẻ do Tăng Hiếu Thiên cầm đầu; Phối hợp điều tra các trường hợp lừa đảo sử dụng thẻ ghi nợ để rút tiền; Theo dõi và bắt giữ đối tượng người Việt Nam Cao Trí Hiền làm thẻ giả để giao dịch tại Công ty CP Thế giới Di động trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Ngay trong những ngày đầu năm 2015, hai đơn vị đã phối hợp theo dõi và xử lý nhóm đối tượng người Trung Quốc sử dụng thẻ giả trên địa bàn thành phố Hưng Yên.

Ngoài ra, BIDV cũng hỗ trợ C50 trong việc cung cấp thông tin phục vụ điều tra các vụ án liên quan đến thẻ do BIDV hoặc thiết bị chấp nhận thẻ do BIDV quản lý. Quy chế phối hợp ra đời đã đánh dấu bước tiến mới trong mối quan hệ hợp tác giữa hai bên, là sự khởi đầu của mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa hai bên trong thời gian tới, nhằm đảm bảo, tăng cường an ninh, an toàn cho hệ thống thanh toán của BIDV nói riêng và thị trường nói chung.

DƯƠNG LÊ



Thống kê giao dịch BID trong 2 tháng đầu năm 2015



Thống kê giao dịch ròng BID của Nhà đầu tư nước ngoài 2 tháng đầu năm 2015

Cho những dòng xe THÔNG SUỐT

 HOA QUỲNH

Sắp tới đây, trên những tuyến quốc lộ, dòng xe sẽ thông suốt vận hành mà không phải dừng lại để nộp phí tại các trạm thu phí như thường lệ. Và những tiện ích do Dự án thu phí không dừng mang lại không chỉ có vậy.

Bước thử nghiệm đầu tiên

Ngày 10/3/2015, BIDV và Công ty CP Tasco phối hợp với Bộ Giao thông Vận (GTVT) tài tổ chức họp báo công bố việc triển khai thử nghiệm dự án thu phí không dừng (ETC) kết hợp kiểm soát tải trọng xe trên Quốc lộ 1 (QL1) và đường Hồ Chí Minh đoạn qua Tây Nguyên.

Chương trình thử nghiệm nhằm đánh giá công nghệ thu phí không

dừng mới được áp dụng tại 3 trạm thu phí thuộc dự án mở rộng QL 1 đoạn Thanh Hóa - Cần Thơ và đường Hồ Chí Minh đoạn qua Tây Nguyên trước khi tiến tới áp dụng trên toàn bộ hệ thống đường bộ của cả nước.

Hình thức thu phí cầu đường tự động không dừng là xu thế tất yếu của giao thông đường bộ hiện đại, đang được triển khai mạnh mẽ tại các nước phát triển ở châu Âu, Nhật Bản; Mỹ, Singapore, Hàn Quốc

và các nước đang phát triển như Malaysia, Trung Quốc... Áp dụng thu phí không dừng giúp tăng lưu thông, giảm ô nhiễm môi trường, giảm chi phí quản lý, đem lại thuận tiện cho khách hàng...

Ưu việt công nghệ thu phí ETC

Dự án thu phí không dừng (ETC) đang được Bộ GTVT áp dụng là công nghệ nhận dạng tần số sóng vô tuyến (RFID) tiêu chuẩn ISO/IEC 18000-6C do Hoa Kỳ phát triển, đang được áp dụng rộng rãi trên thế giới. Công nghệ mới này có những ưu



Một trạm thu phí không dừng vừa được vận hành

điểm vượt trội so với các công nghệ khác là: Chi phí đầu tư thấp, thao tác đơn giản, tốc độ nhận diện phương tiện nhanh, kết quả thu phí chính xác lên tới 99,99%, dễ được chủ phương tiện giao thông chấp thuận (do thẻ RFID được cấp miễn phí)...

Việc áp dụng thu phí không dừng (ETC) theo công nghệ mới RFID là sự lựa chọn phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế của Việt Nam đồng thời là biện pháp hiệu quả để giải quyết bài toán hiện đại hóa hệ thống giao thông đường bộ. Để sử dụng dịch vụ thu phí tự động này, chủ phương tiện sẽ được phát một thẻ định danh E-tag (cấp miễn phí) để dán lên kính hoặc đèn trước xe và được mở một tài khoản với mục đích thu phí đường bộ tại trung tâm xử lý. Tài khoản này có thể dễ dàng nạp tiền bằng nhiều kênh khác nhau như: Nạp trực tiếp bằng tiền mặt, qua mạng Internet, qua ngân hàng, qua thẻ cào, gửi tin nhắn bằng điện thoại... Sau khi xe đã được dán thẻ E-tag chạy vào làn thu phí, hệ thống nhận diện xe bằng công nghệ Laser sẽ kích hoạt camera chụp biển số và hệ thống Antena sẽ phát tín hiệu để đọc thẻ E-tag. Hình ảnh và thông tin được chuyển về trung tâm dữ liệu để xử lý và kiểm tra số dư tài khoản thu phí của xe. Nếu tài khoản thu phí của xe đủ điều kiện để qua trạm, các thanh chắn barrier sẽ được mở tự động để xe đi qua,

đồng thời một tin nhắn SMS sẽ được gửi về số điện thoại đã đăng ký của chủ phương tiện thông báo xe vừa qua trạm. Trong giai đoạn tiếp theo, barrier sẽ được gỡ bỏ và sẽ áp dụng chế tài "phạt nguội".

Trường hợp tài khoản thu phí của xe không đủ tiền hoặc xe không dán thẻ E-Tag, hệ thống sẽ tự động chuyển sang chế độ thu MTC. Toàn bộ giao dịch thu phí tại trạm bao gồm ETC, MTC đều được chuyển về và lưu trữ trên trung tâm dữ liệu của hệ thống trung tâm. Vào cuối mỗi ngày, doanh thu của từng trạm sẽ được đối soát giữa hệ thống tại trạm và hệ thống trung tâm, đồng thời sẽ được BIDV chuyển toàn bộ doanh thu phí trong ngày về tài khoản của Nhà đầu tư BOT tương ứng thông qua hệ thống thanh toán bù trừ liên ngân hàng một cách chính xác, minh bạch. Tại bất kỳ đâu, bất kỳ thời điểm nào, các nhà đầu tư BOT hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoàn toàn có thể kiểm soát được thông tin dữ liệu này qua mạng Internet.

Góp sức vì mục tiêu lớn

BIDV là đơn vị tiên phong trong việc hiện thực hóa các chính sách, chủ trương của Nhà nước, trong đó có hiện đại hóa ngành GTVT cũng như thực hiện để án đẩy mạnh thanh

toán không dùng tiền mặt của Chính phủ. Với việc áp dụng công nghệ hiện đại, BIDV quản lý hiệu quả dòng tiền cho các dự án BOT mà BIDV tài trợ vốn thông qua quản lý nguồn thu từ trạm thu phí không dừng. Đây cũng là hình thức đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ của BIDV, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán, đồng thời là sản phẩm ngân hàng hiện đại, tiện ích dành cho khách hàng.

Là ngân hàng thực hiện tài trợ vốn lớn nhất cho các dự án BOT của ngành giao thông, cung cấp dịch vụ thanh toán cho việc thu phí không dừng, BIDV đã đồng hành với Tasco kiểm thử hệ thống thu phí đường bộ cũng như tham gia kết nối và chuẩn bị đầy đủ các điều kiện cần thiết về công nghệ và con người trong thực hiện để án thanh toán cho hệ thống thu phí giao thông đường bộ không dừng. Tham gia vào dự án này, BIDV sẽ góp phần hỗ trợ các cơ quan quản lý Nhà nước triển khai dịch vụ thu phí hiện đại, minh bạch, tránh tiêu cực, thất thoát và hướng tới sự hài lòng cao nhất cho người tham gia giao thông.

Với vai trò là một trong những đơn vị triển khai vận hành thí điểm công nghệ mới, BIDV và TASCO đã xây xong hệ thống phần mềm cho toàn bộ quy trình thanh toán, hệ thống đã được kiểm tra và sẵn sàng cho việc triển khai thực tế. □

Kết hợp công nghệ, tăng hiệu quả

Bên cạnh công nghệ thu phí không dừng, Bộ GTVT cũng kết hợp áp dụng công nghệ kiểm soát tải trọng xe bằng công nghệ cảm biến thạch anh.

Với công nghệ cân xe cảm biến thạch anh, các xe đi qua hệ thống cân tự động, thông tin về tải trọng của phương tiện quá tải sẽ được hiển thị ngay trên bảng điện tử VMS đặt bên lề đường. Ngoài ra, tất cả thông tin hình ảnh, dữ liệu chi tiết về tải trọng của mọi phương tiện đi

qua trạm cân đều được chuyển về lưu trữ tại trung tâm dữ liệu. Các xe quá tải theo quy định sẽ được cảnh báo tình trạng và được lập thành danh sách chuyển cho cơ quan chức năng xử lý các bước tiếp theo. Kết quả cân hoàn toàn có thể sử dụng để xử phạt các phương tiện vi phạm, góp phần tiến tới xóa bỏ tình trạng xe quá tải.

Cả hai hệ thống này sẽ được tích hợp đồng bộ với nhau và được kiểm soát bởi một trung tâm điều hành do Bộ GTVT

quản lý. Việc sử dụng hệ thống cân động sẽ góp phần tiết kiệm ngân sách (do giảm lực lượng cán bộ hoạt động thường xuyên bất kể ngày đêm tại các trạm cân) và mang lại hiệu quả cao hơn trong quá trình kiểm soát tải trọng xe.

Công nghệ thu phí không dừng và kiểm soát tải trọng xe được đưa vào sử dụng cho các tuyến đường bộ sẽ phát huy được lợi ích về kinh tế - xã hội cho nhà đầu tư, các chủ phương tiện và các cơ quan quản lý đường bộ.

Xây tiếp ngôi nhà Quang Trung lung linh, bền vững

 **PHAN ANH** (thực hiện)

Một ngày đầu Xuân Ất Mùi, BIDV Quang Trung đang tất bật triển khai những công việc cần thiết cho kỷ niệm 10 năm thành lập, Phóng viên Đầu tư Phát triển có cuộc trò chuyện với ông Lê Quang Thanh (ảnh), Giám đốc chi nhánh. Những chia sẻ ngắn gọn và dứt khoát của vị giám đốc yêu thể thao này đã cho chúng tôi một hình dung khá thú vị về hành trình 10 năm phát triển và những đóng góp của chi nhánh Quang Trung cho dòng chảy mạnh mẽ của BIDV...



Ông có thể đánh giá khái quát nhất về những điểm nhấn nổi bật của BIDV Quang Trung?

Sau 10 năm bền bỉ và nỗ lực triển khai kinh doanh của tập thể cán bộ chi nhánh, đồng thời bám sát và tuân thủ nghiêm túc những chỉ đạo sát sao của lãnh đạo các cấp, đến nay, chi nhánh Quang Trung đạt được những kết quả rất đáng khích lệ. Trong đó,

nổi bật là những kết quả kinh doanh vượt trội: Tổng tài sản đạt gần 14.000 tỷ đồng, gấp 10 lần so với thời điểm mới thành lập; Lợi nhuận trước thuế năm 2014 đạt 480 tỷ đồng, gấp 120 lần so với năm 2005 và đạt tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2005- 2014 là 70%; Lũy kế lợi nhuận trước thuế trong giai đoạn này là hơn 2.000 tỷ đồng...

Bên cạnh đó, chi nhánh đã xây dựng và đào tạo được đội ngũ cán bộ có chất lượng, đáp ứng tốt yêu cầu của công việc trong môi trường cạnh tranh gay gắt hiện nay. Với những kết quả khả quan trong hoạt động, nhiều năm liên tiếp, chi nhánh được Ban lãnh đạo BIDV ghi nhận là một trong số những chi nhánh chủ lực dẫn đầu hệ thống hoàn thành xuất sắc và đặc biệt xuất sắc kế hoạch kinh doanh, có mức lợi nhuận và lợi nhuận bình quân đầu người trong nhóm cao nhất hệ thống.

Những con số đã minh họa tương đối rõ nét cho một chặng đường trưởng thành của chi nhánh. Vậy theo ông, vì sao chi nhánh có được thành công đó, những kinh nghiệm nào được rút ra từ thực tế phát triển 10 năm?

Chúng tôi luôn xác định nhân lực là yếu tố quyết định kết quả đạt được sau 10 năm hoạt động của chi nhánh. Đây là tài sản quan trọng nhất, quý giá nhất mang đến thành công trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Con người BIDV Quang Trung có sức khỏe tốt, có tri thức, tập thể đoàn kết, khơi dậy được lòng nhiệt huyết, sự đam mê đối với công việc.

❏ Nếu đánh giá về hoạt động tiêu biểu nhất của chi nhánh, ông có thể chọn lĩnh vực nào?

Hoạt động của BIDV Quang Trung gắn liền với nhiều dự án lớn của nền kinh tế. Chi nhánh được tiếp cận và phục vụ nhiều khách hàng, dự án lớn về nhiều lĩnh vực trọng điểm như thủy điện, hạ tầng viễn thông, mua máy bay, sản xuất bột giấy, du lịch nghỉ dưỡng... góp phần thay đổi diện mạo hạ tầng, sản phẩm dịch vụ và nâng cao chất lượng cuộc sống trên nhiều vùng, miền Tổ quốc. Đó là những tổng công ty, tập đoàn nhà nước như EVN, VNPT, Vietnam Airlines... hay những đơn vị ngoài quốc doanh là đối tác chiến lược của hệ thống như Vingroup, SunGroup, Viettracimex 8, Eurowindow...

Quá trình tiếp cận, hợp tác thành công, ngoài xuất phát từ nỗ lực và thương hiệu riêng của BIDV Quang Trung, đôi khi còn chính từ hình ảnh về một "Quang Trung" làm hết sức trong công việc, "chơi" hết mình trong các hoạt động thể thao, văn nghệ đời thường đã tạo nên ấn tượng tốt đối với khách hàng.

❏ Hoạt động trong một địa bàn có sự cạnh tranh gay gắt nhưng BIDV Quang Trung vẫn khẳng định được vị trí quan trọng trong lòng khách hàng. Bí quyết nào để chi nhánh làm được điều đó, thưa ông?



“Thành quả 10 năm qua của chi nhánh Quang Trung như một bức tranh. Chúng tôi có những nét cơ bản đã đẹp rồi, ngôi nhà đã có nền móng vững chãi rồi... Bây giờ, chúng tôi sẽ làm cho ngôi nhà ấy thêm sức sống, thêm một hình ảnh lung linh và bền vững trong tương lai”.

Ông **LÊ QUANG THANH**

Với cung cách phục vụ tận tụy, không ngại gian khó và luôn đồng hành cùng khách hàng trong các giai đoạn thăng trầm của hoạt động kinh doanh, chi nhánh Quang Trung đã để lại nhiều ấn tượng tốt trong lòng các đối tác.

Quang Trung luôn xác định khách hàng chính là tâm điểm trong hoạt động, từ đó triển khai phục vụ khách hàng toàn diện với chất lượng sản phẩm dịch vụ tốt, hướng tới sự hài lòng của khách hàng. Không chỉ là đối tác cung ứng vốn, BIDV Quang Trung cũng tích cực tham gia vào việc tư vấn về ý tưởng kinh doanh, về tài chính và tính khả thi của dự án, cùng khách hàng chia sẻ và vượt quá khó khăn... Tất cả đã góp phần tạo dựng mối quan hệ gắn bó bền vững với khách hàng, cũng như nắm rõ hơn nữa thông tin về từng khách hàng, dự án để quản trị rủi ro tốt hơn.

❏ Thời gian tới, chi nhánh Quang Trung sẽ làm gì để tiếp tục phát huy thành quả, đảm bảo các mục tiêu và kỳ vọng mà Ban lãnh đạo BIDV tin tưởng giao phó?

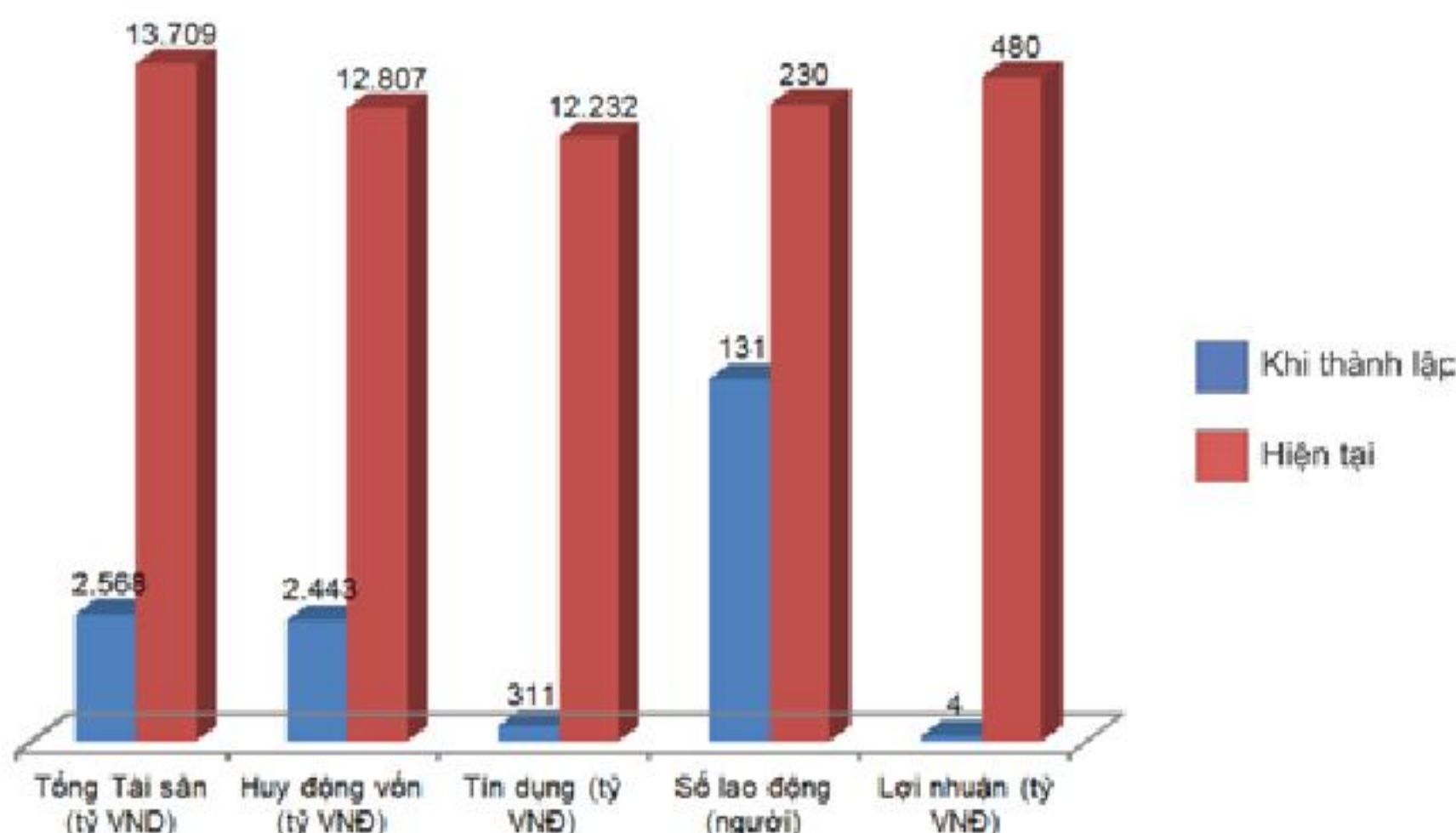
Thành quả 10 năm qua của chi nhánh Quang Trung như một bức tranh. Chúng tôi có những nét cơ bản đã đẹp rồi, ngôi nhà đã có nền móng vững chãi rồi... Bây giờ, chúng tôi sẽ làm cho ngôi nhà ấy thêm sức sống, thêm một hình ảnh lung linh và bền vững trong tương lai. BIDV Quang Trung sẽ nỗ lực phấn đấu để 5 năm tới trở thành chi nhánh dẫn đầu của BIDV, đóng góp phần nhỏ bé nhưng tích cực của mình vào sự phát triển chung của toàn hệ thống.

Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc BIDV cũng chỉ đạo định hướng và khuyến khích chi nhánh Quang Trung cùng các đối tác, các bạn hàng của mình tạo ra cho xã hội nhiều sản phẩm mang tính nhân văn, phục vụ cho đại đa số cộng đồng như về giáo dục, y tế, giao thông, nông nghiệp, du lịch cộng đồng... để làm sao nhiều người dân của Việt Nam được thụ hưởng, góp phần đưa Việt Nam vươn lên tầm quốc tế.

Ngoài ra, như tôi đã đề cập, BIDV Quang Trung luôn coi nguồn nhân lực là tài sản lớn nhất của mình, trên cơ sở đó, họ được chăm lo trau dồi về trí tuệ thông qua những chương trình đào tạo của BIDV nói chung và chi nhánh nói riêng. Đa số cán bộ, nhân viên được đào tạo ngoại khóa để tăng thêm kiến thức tổng hợp về xã hội, tự nhiên, về tôn giáo và các kiến thức bổ trợ khác. Đặc biệt, người lao động ở BIDV Quang Trung được chăm sóc về vật chất, tinh thần và đảm bảo thu nhập ở mức cao nhất trong hệ thống BIDV.

Với những thành tựu đạt được như vậy, cùng những mong muốn của tất cả người lao động của BIDV Quang Trung thì tôi đảm bảo rằng, họ sẽ luôn tự nguyện cống hiến hết mình cho sự phát triển mạnh mẽ của BIDV Quang Trung nói riêng và sự nghiệp của BIDV nói chung.

Cảm ơn ông!



Biểu đồ so sánh một số chỉ tiêu hoạt động của BIDV Quang Trung thời điểm thành lập và hiện tại

Với BIDV, luôn tìm được tiếng nói chung để phát triển

CÔNG CHUNG (Thực hiện)

Hợp tác giữa BIDV nói chung và chi nhánh Quang Trung nói riêng với Tập đoàn Vingroup luôn có kết quả tốt đẹp. Trước thềm kỷ niệm 10 năm ngày thành lập BIDV Quang Trung, bà Nguyễn Thị Thu Hiền – Kế toán trưởng Tập đoàn Vingroup đã chia sẻ với Đầu tư Phát triển nhiều điều thú vị về mối quan hệ đặc biệt này...

15 năm trở về quê hương xây dựng và phát triển sự nghiệp, Vingroup đã tạo được những dấu ấn tại thị trường Việt Nam. Bà có thể khái quát những thành quả nổi bật của tập đoàn đã đạt được?

Với những nỗ lực không ngừng từ khi thành lập, Vingroup hiện tại là một trong những thương hiệu hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực bất động sản. Vingroup sở hữu hàng loạt tổ hợp Trung tâm thương mại – Văn phòng – Căn hộ đẳng cấp với thương hiệu Vincom và Vinhomes tại các thành phố lớn, dẫn đầu xu thế đô thị thông minh – sinh thái hạng sang của Việt Nam. Trong đó, Vinpearl trở thành cánh chim đầu đàn của ngành Du lịch – Khách sạn Việt Nam với chuỗi các khách sạn, khu du lịch, khu nghỉ dưỡng, khu biệt thự biển, công

viên giải trí, sân golf đẳng cấp 5 sao và trên 5 sao quốc tế.

Ngoài ra, Vingroup còn mở rộng và phát triển sang lĩnh vực dịch vụ y tế chất lượng cao (thương hiệu Vinmec), dịch vụ giáo dục chất lượng cao (thương hiệu Vinschool), bán lẻ và kinh doanh siêu thị (VinMart, Vinfashion, VinPro), thương mại điện tử (A Đây Rồi).

Với mong muốn đem đến cho khách hàng những sản phẩm - dịch vụ theo tiêu chuẩn quốc tế và những trải nghiệm hoàn toàn mới theo phong cách sống hiện đại, ở bất cứ lĩnh vực nào, Vingroup cũng chứng tỏ vai trò tiên phong, dẫn dắt sự thay đổi xu hướng tiêu dùng.

Không chỉ có vậy, Vingroup còn là một trong những doanh nghiệp tư nhân có mức vốn hóa lớn nhất thị

trường Việt Nam, có chiến lược phát triển bền vững và có tiềm lực hội nhập quốc tế để vươn lên tầm khu vực và thế giới.

Vingroup và BIDV có mối quan hệ hợp tác từ những ngày đầu Vingroup hoạt động tại Việt Nam khi tập đoàn triển khai dự án Vincom Bà Triệu. Bà có thể nói rõ hơn về dự án đầu tiên này?

Là dự án đầu tiên để lại dấu ấn mạnh mẽ trên thị trường, Vincom Bà Triệu là tổ hợp trung tâm thương mại đẳng cấp, quy mô lớn bậc nhất Việt Nam. Hiện tại, Vincom Bà Triệu vẫn duy trì được tỷ lệ lấp đầy cao và là một trong những tụ điểm mua sắm – vui chơi giải trí thu hút đông đảo người dân và du khách. Dự án cũng là tiền đề để chúng tôi tin tưởng và tiếp tục đưa ra thị trường những dự án tạo nên thương hiệu của Vingroup như ngày hôm nay.

Tiếp nối thành công từ dự án đầu tiên này là các dự án quan trọng trên nhiều lĩnh vực ghi đậm dấu ấn của Vingroup. Trong số những công trình đó, vai trò của BIDV được thể hiện như thế nào, thưa bà?

BIDV và Vingroup đã ký thỏa thuận hợp tác chiến lược. Trên cơ sở đó, với sự đồng hành của đơn vị đầu mối tại BIDV là chi nhánh Quang Trung, Vingroup đã triển khai thành công những dự án tiêu biểu và có thể coi đó cũng là niềm tự hào của Vingroup nói riêng và Việt Nam nói chung. Cụ thể như Dự án Vincom Đồng Khởi – TP. Hồ Chí Minh (2008), Dự án Bệnh

Trung tâm thương mại Vincom Bà Triệu của Vingroup sử dụng vốn vay từ BIDV Quang Trung



viện Đa khoa quốc tế Vinmec tại Hà Nội (2010), Dự án Royal City (2013) – BIDV là đầu mối phát hành trái phiếu.

❗ Bên cạnh việc tài trợ vốn cho các dự án, BIDV còn hợp tác với Vingroup trong những hoạt động gì?

Ngoài việc tài trợ vốn cho các dự án, BIDV và Vingroup còn hợp tác toàn diện ở rất nhiều lĩnh vực như: Cung cấp các dịch vụ thuộc lĩnh vực ngân hàng bán buôn (wholesales banking), cho vay ngắn hạn theo hạn mức cung cấp các dịch vụ tín dụng như phát hành L/C, bảo lãnh...; BIDV cũng cung cấp các dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, dịch vụ quản lý dòng tiền cho Vingroup, ngân quỹ và tài trợ thương mại. Vingroup còn hợp tác với BIDV ở lĩnh vực bán lẻ nhằm mang lại tiện ích cho khách hàng của cả hai bên như: Tài trợ cho khách hàng mua căn hộ Vinhomes; Cung cấp gói sản phẩm ưu việt cho cán bộ, nhân viên Vingroup; Tài trợ chuỗi đối với các nhà cung ứng cho hệ thống siêu thị VinMart; Phối hợp triển khai các chương trình marketing cho hệ thống VinMart, VinPro...

❗ Hợp tác sâu rộng của Vingroup và BIDV là minh chứng cho sự tin tưởng lẫn nhau giữa hai đơn vị. Theo bà, đâu là nguyên nhân để cả hai bên tạo lập được mối quan hệ tốt đẹp này?

Thứ nhất, Vingroup và BIDV là hai doanh nghiệp có bề dày truyền thống và đủ lớn để song hành cùng nhau. Vừa qua, với những đóng góp hiệu quả của BIDV, đặc biệt là BIDV Quang Trung đối với sự phát triển lớn mạnh của Vingroup, chúng tôi nhận thấy yếu tố quan trọng của việc hợp tác thành công là sự hiểu biết và tin tưởng lẫn nhau.

Thứ hai, BIDV là tổ chức lớn, có tầm nhìn và chiến lược phát triển dài hạn, có khả năng và luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu và tốc độ phát triển nhanh của Vingroup. Chúng tôi xác định đây là thời điểm vàng để Vingroup có những bước bứt phá



Khu TTTM Royal City

mạnh mẽ và BIDV là đơn vị có tiềm lực mạnh để chúng tôi hợp tác, từ đó tiếp tục mang đến những sản phẩm tốt hơn nữa cho đất nước, cho xã hội trong tương lai.

❗ Theo bà, sự thấu hiểu, chia sẻ, hỗ trợ khách hàng đã được BIDV nói chung, chi nhánh Quang Trung nói riêng thể hiện như thế nào với Vingroup?

Là chi nhánh lớn của ngân hàng có bề dày truyền thống, dịch vụ của BIDV Quang Trung được chúng tôi đánh giá là đáp ứng rất tốt các yêu cầu của Tập đoàn. Trải qua thời gian tương đối dài làm việc cùng nhau, việc thấu hiểu về đặc thù của doanh nghiệp cũng là điều kiện tốt để hợp tác thực sự mang lại hiệu quả cho cả hai bên.

Vingroup là doanh nghiệp lớn, luôn tiên phong cho ra các sản phẩm mang tính dẫn dắt xu hướng, do vậy các sản phẩm ngân hàng cũng phải được “may đo” để phù hợp nhất với đặc thù của Vingroup và cho khách hàng. BIDV Quang Trung luôn có mặt trong những thời điểm quan trọng của Vingroup và bằng chứng là rất nhiều dự án tên tuổi của Vingroup đều có sự tham gia của BIDV Quang Trung như: Dự án Vincom Bà Triệu, Bệnh viện Quốc tế Vinmec tại Times

Điều hài lòng nhất của Vingroup chính là sự nhiệt tình, linh hoạt của cán bộ, sát sao của lãnh đạo BIDV, sản phẩm được cải tiến, “may đo”, thiết kế phù hợp với nhu cầu đặc thù của tập đoàn chúng tôi.

City, Trái phiếu Royal City...

Trong quá trình hợp tác, chúng tôi luôn tìm được tiếng nói chung với phương châm: Dù mới, khó đến đâu cũng phải quyết tâm làm bằng được.

❗ Điều mà Vingroup hài lòng nhất sau nhiều năm gắn bó ở BIDV là gì?

Điều hài lòng nhất của Vingroup chính là sự nhiệt tình, linh hoạt của cán bộ, sát sao của lãnh đạo BIDV, sản phẩm được cải tiến, “may đo”, thiết kế phù hợp với nhu cầu đặc thù của tập đoàn chúng tôi. Hệ thống thanh toán giao dịch của BIDV an toàn, đáng tin cậy. Ngân hàng luôn sẵn sàng hỗ trợ, hợp tác trong mọi phương án kinh doanh.

❗ Bà có thể kể lại những kỷ niệm đáng nhớ trong quá trình hợp tác với BIDV?

Trong quá trình giải ngân dự án Bệnh viện Vinmec, để kịp tiến độ xây dựng và thanh toán cho nhà thầu, cán bộ kế toán của Vingroup và cán bộ tín dụng của BIDV Quang Trung đã cùng làm việc liên tục trong nhiều ngày. Nhiều khi chúng tôi làm đến 9 – 10 giờ tối, khối lượng hồ sơ kiểm tra không tính bằng tập mà tính bằng thùng.

❗ Bà có thể bật mí đôi chút về những dự án và kế hoạch hợp tác mà Vingroup và BIDV sẽ triển khai trong thời gian tới?

Vingroup tiếp tục phát triển hàng loạt dự án lớn trong phạm vi cả nước như: Chuỗi Trung tâm thương mại Vincom, hệ thống VinMart, VinPro trên cả nước; Các dự án nhà ở tại TP. Hồ Chí Minh, khu nghỉ dưỡng tại Nha Trang, Quảng Ninh. Ngoài ra, chúng tôi sẽ triển khai kinh doanh những lĩnh vực mới như thương mại điện tử hay nông nghiệp...

Trong các dự án này, chúng tôi hy vọng tiếp tục được đồng hành với BIDV và BIDV Quang Trung để mang đến những sản phẩm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Cảm ơn bà.

BIDV VÀ SUNGROUP:

Mối nhân duyên vì những công trình đẳng cấp

 ANH ĐỨC

Sự kết hợp hiệu quả giữa BIDV và Công ty Cổ phần Tập đoàn Mặt Trời (Sungroup) đã tạo những công trình mang diện mạo mới, giá trị mới... tại các trung tâm du lịch Việt Nam.

Chọn lựa khác biệt để thành công

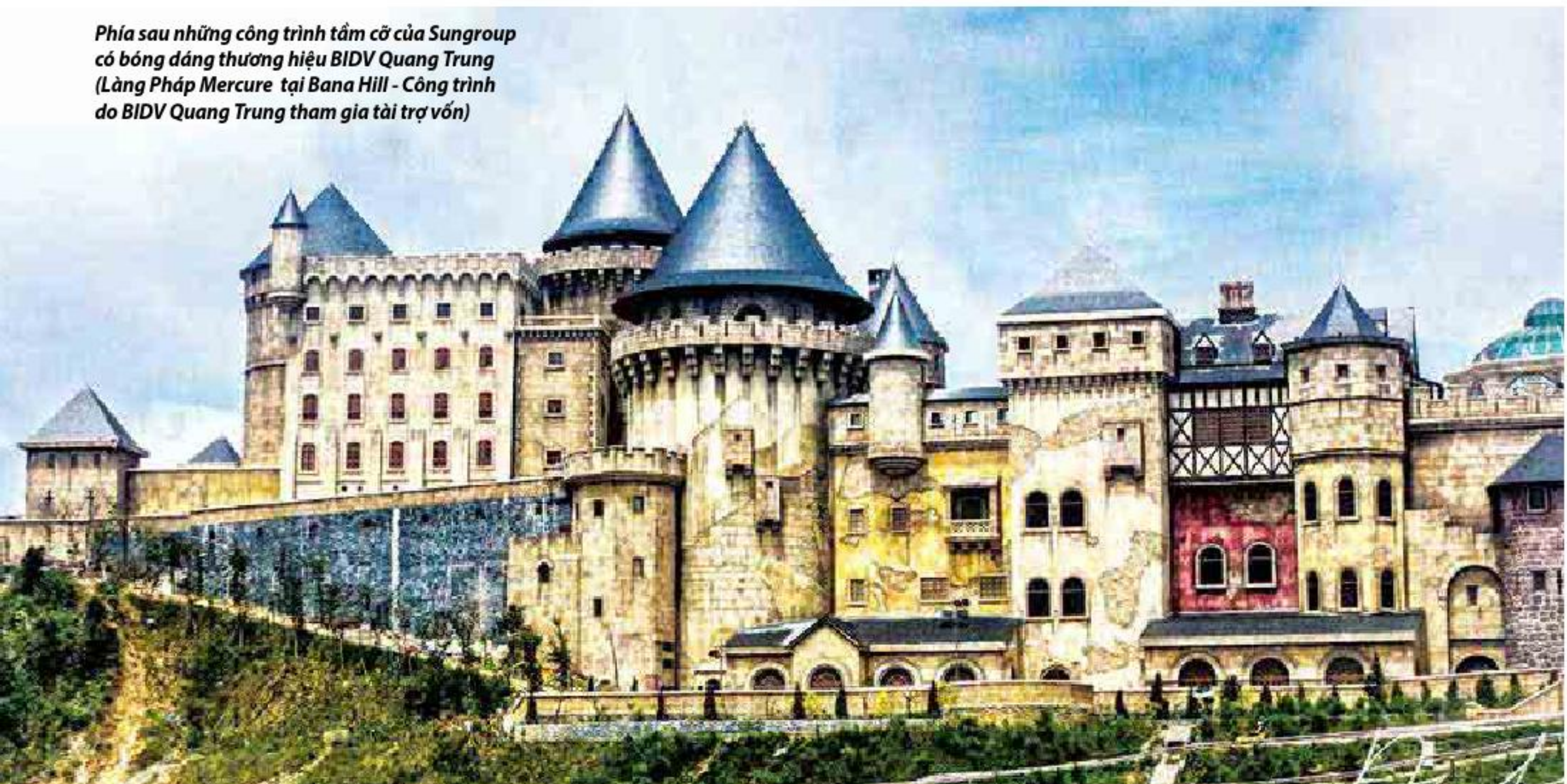
Trước khi đầu tư tại Việt Nam, Sungroup được biết tới là một trong những tập đoàn kinh tế lớn tại Ukraine. Năm 2007, Sungroup bắt đầu quay về đầu tư tại Việt Nam để đóng góp cho sự phát triển của quê hương. Tuy nhiên, khác với

Vingroup, Massan Group hay các tập đoàn kinh tế của người Việt tại Đông Âu khác, Sungroup không đầu tư vào Hà Nội hay TP. Hồ Chí Minh mà lựa chọn TP. Đà Nẵng là điểm dừng chân.

Trải qua hơn 7 năm gắn bó với Đà Nẵng, Sungroup tự hào là một trong những đơn vị kinh tế đóng góp tích cực vào sự phát triển

của ngành du lịch của thành phố. Năm 2009, Sungroup bắt đầu đưa vào vận hành hệ thống cáp treo Bà Nà – Suối Mơ, phục vụ khách du lịch lên tham quan tiên cảnh miền Trung. Năm 2012, Sungroup tiếp tục ghi dấu ấn với việc khai trương khách sạn Novotel Preimer DaNang Han River – khách sạn 5 sao cao nhất thành phố và khu nghỉ

Phía sau những công trình tâm huyết của Sungroup có bóng dáng thương hiệu BIDV Quang Trung (Làng Pháp Mercure tại Bana Hill - Công trình do BIDV Quang Trung tham gia tài trợ vốn)



dưỡng Intercontinental Sun Peninsula Resort and Spa. Đây là khu nghỉ dưỡng được nhất châu Á năm 2013 và danh hiệu “Khu nghỉ dưỡng sang trọng bậc nhất thế giới” năm 2014. Năm 2013, để cải thiện và nâng cao chất lượng phục vụ của khách du lịch khi đến tham quan, vui chơi giải trí tại khu du lịch Bà Nà – Suối Mơ, Sungroup tiếp tục đầu tư thêm các hạng mục mới như Tuyến cáp treo số 3 chạy thẳng từ chân núi Bà Nà lên đỉnh núi Chúa, khu khách sạn 5 sao Mercure – Làng Pháp, hệ thống tàu hỏa leo núi,... Cùng với đó, Sungroup bắt đầu triển khai đầu tư xây sân Golf Bà Nà với quy mô giai đoạn 1 là 18 lỗ tại khu vực chân núi Bà Nà và tuyến đường BT Hoàng Văn Thái nối từ khu du lịch đến trung tâm thành phố Đà Nẵng. Sang năm 2014, Sungroup đưa vào khai thác và vận hành hệ thống resort cao cấp Premier Village, nhằm khai thác tối đa nhu cầu của khách du lịch đến tham quan và nghỉ dưỡng tại Đà Nẵng.

Bên cạnh đầu tư phát triển du lịch tại thành phố Đà Nẵng, gần đây, Sungroup đầu tư mở rộng địa bàn hoạt động ra các tỉnh phía Bắc. Năm 2013, Sungroup triển khai đầu tư xây dựng dự án tuyến cáp treo Fansipan (Sapa)–tuyến cáp treo 3 dây dài nhất thế giới tại huyện Sapa – Lào Cai. Tiếp đó, năm 2014, Sungroup triển khai đầu tư dự án Công viên Đại Dương Hạ Long và khu nghỉ dưỡng cao cấp suối Quang Hanh tại thành phố Hạ Long – Quảng Ninh...

Đồng vốn BIDV góp phần làm nên công trình

Đồng hành phát triển với



Sungroup trong những năm qua, BIDV là một trong những định chế tài chính thu xếp vốn lớn nhất cho các dự án mà tập đoàn đang triển khai. Trong đó, BIDV Quang Trung đóng góp một phần quan trọng.

Bước khởi đầu đánh dấu mối quan hệ giữa Sungroup và BIDV là việc cấp tín dụng đối với dự án khu đô thị sinh thái ven sông Hòa Xuân, phường Hòa Xuân, quận Cẩm Lệ, thành phố Đà Nẵng. Đây là tiền đề cho mối quan hệ gắn bó giữa BIDV và Sungroup trong giai đoạn hiện nay.

Tháng 4/2013, BIDV mà đại diện là BIDV Quang Trung và Sungroup (đại diện là Công ty Cổ phần Tập đoàn Mặt Trời) đã ký thỏa thuận hợp tác kinh doanh giai đoạn 2013 – 2015. Bằng thỏa thuận này, BIDV và Sungroup khẳng định việc tăng cường hợp tác hướng tới mục tiêu trở thành đối tác toàn diện của nhau,

đảm bảo hợp tác lâu dài, bền vững trên cơ sở dựa vào lợi thế của hai bên để khai thác tốt nhất tiềm năng của mình. Thỏa thuận cũng khẳng định hai bên đẩy mạnh tăng trưởng, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh trên thị trường.

Trên cơ sở những cam kết hợp tác, BIDV và Sungroup cùng xúc tiến các hoạt động để hỗ trợ mở rộng, phát triển kinh doanh của mỗi bên nhằm khai thác tối ưu tiềm năng của thị trường trong và ngoài nước, trong lĩnh vực kinh doanh truyền thống cũng như các lĩnh vực khác mà hai bên cùng quan tâm. Thông qua các cơ hội phát triển dự án trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, du lịch, dịch vụ khách sạn, vui chơi giải trí và các lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác của Sungroup, BIDV có điều kiện mở rộng kênh đầu tư và phát triển cung ứng các sản phẩm,

dịch vụ ngân hàng. Thông qua hoạt động của BIDV, Sungroup có điều kiện tiếp cận nguồn tài chính ổn định với chi phí hợp lý để tài trợ cho các dự án đã và sẽ triển khai, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Trong thời gian tới, Sungroup và BIDV tiếp tục xác định là đối tác chiến lược của nhau để cùng triển khai xây dựng các dự án mới tại Đà Nẵng cũng như các tỉnh thành khác trên cả nước như Lào Cai, Quảng Ninh, Phú Quốc...

Hợp tác hiệu quả giữa BIDV và Sungroup không chỉ khẳng định vị thế tiên phong của BIDV nói chung và BIDV Quang Trung nói riêng trong lĩnh vực ngân hàng - tài chính mà còn góp phần tạo nên những công trình hiện đại, tiên nghi,... làm đẹp thêm hình ảnh đất nước, góp phần tích cực vào sự phát triển ngành du lịch Việt Nam. □

Cùng VNPT nối dài cánh sóng

 **HOÀNG PHƯƠNG**

Sự hợp tác chặt chẽ với BIDV đang giúp Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) có những bước tiến mạnh mẽ...



Sứ mạng “kết nối mọi người”...

VNPT vừa là nhà cung cấp dịch vụ đầu tiên đặt nền móng cho sự phát triển của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam, vừa là tập đoàn có vai trò chủ chốt trong việc đưa Việt Nam trở thành 1 trong 10 quốc gia có tốc độ phát triển Bưu chính Viễn thông nhanh nhất toàn cầu.

Để thực hiện sứ mệnh “Kết nối mọi người”, VNPT đã đẩy mạnh đầu tư phát triển hạ tầng, mạng lưới viễn thông hiện đại, hoạt động hiệu quả, an toàn, xây dựng hạ tầng viễn thông quốc tế vững mạnh, hiện đại, sử dụng nhiều phương thức truyền dẫn mới, an toàn, hiệu quả như cáp quang biển, cáp quang đất liền, vệ tinh, cho phép kết nối trực tiếp tới hơn 240 quốc gia và trung tâm kinh tế, tài chính khu vực trên toàn thế giới. Mạng đường trục quốc gia của VNPT đảm bảo thông tin liên lạc thông suốt trong mọi tình huống.

Đến cuối năm 2014, VNPT mở rộng

dung lượng tuyến Bắc - Nam hiện tại lên trên 700 Gbps. Mạng thông tin di động với trên 35.000 trạm thu phát sóng (2G và 3G), phủ sóng 63/63 tỉnh thành trên cả nước, mạng di động của VNPT (VinaPhone) hiện phục vụ khoảng 25 triệu thuê bao, luôn luôn hỗ trợ khách hàng kết nối mọi lúc, mọi nơi. Đón đầu sự thay đổi của công nghệ và thị trường, VNPT đã sớm đưa dịch vụ truy nhập Internet băng rộng ADSL tới người dùng từ năm 2003 và đang phục vụ hàng triệu khách hàng trên cả nước.

Người bạn đồng hành

Song hành với sự phát triển đó của VNPT có sự đóng góp không nhỏ của BIDV nói chung và BIDV Quang Trung nói riêng. Từ năm 2007, VNPT và BIDV đã ký thỏa thuận hợp tác chiến lược, khẳng định hợp tác lâu dài, bền vững thông qua sự hỗ trợ lẫn nhau để phát huy thế mạnh của mỗi bên trên các lĩnh vực hoạt động và kinh

doanh phù hợp với chiến lược kinh doanh của từng bên.

Kế thừa sự hợp tác đó, BIDV Quang Trung luôn coi VNPT là đối tác hợp tác chiến lược và thực hiện tài trợ nhiều dự án đầu tư hạ tầng viễn thông quan trọng của VNPT. Nổi bật trong số các dự án của VNPT mà BIDV Quang Trung tài trợ vốn là Dự án trang bị hệ thống truy nhập vô tuyến tích hợp 2G/3G toàn quốc, trang bị mới hệ thống truyền dẫn khu vực miền Trung và mở rộng mạng VN2 phục vụ hai triệu thuê bao mới. Dự án có tổng mức đầu tư lên tới 4.300 tỷ đồng, trong đó BIDV tài trợ gần 70 triệu USD (tương đương gần 1.500 tỷ đồng). Dự án được triển khai từ năm 2011, đến nay đã hoàn thành đưa vào sử dụng, góp phần nâng cao chất lượng truyền dẫn, phủ sóng di động và internet toàn quốc.

“Với phương châm lấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của khách hàng là mục tiêu hành động, BIDV Quang Trung luôn hỗ trợ VNPT tìm kiếm các nguồn vốn tài trợ chi phí thấp, kết nối VNPT với các nguồn vốn cho vay ủy thác lãi suất thấp, góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư của VNPT”, đại diện BIDV Quang Trung khẳng định.

Bên cạnh tài trợ vốn cho các dự án, BIDV Quang Trung còn hợp tác với VNPT trong các lĩnh vực về tiền gửi, hỗ trợ phương án quản lý dòng tiền, quản lý nguồn thu tập trung, đóng góp đáng kể vào tiến trình tái cơ cấu của tập đoàn hiện nay. BIDV Quang Trung cũng cung cấp các dịch vụ phục vụ khách hàng cá nhân là người lao động của VNPT đảm bảo tiện lợi, hiệu quả, đem đến sự hài lòng cho người sử dụng dịch vụ.

VNPT đang trên đà phát triển, không chỉ khẳng định vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin tại Việt Nam mà còn mở rộng phát triển trên thị trường quốc tế. Trong quá trình quá trình phát triển đó, VNPT luôn có sự hiện diện của BIDV Quang Trung với tư cách là người bạn đồng hành, cùng “chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công”.



BIDV Quang Trung luôn coi VNPT là đối tác hợp tác chiến lược và thực hiện tài trợ nhiều dự án đầu tư hạ tầng viễn thông quan trọng của VNPT.

Một thập niên xây dựng thương hiệu

 **BÍCH THỦY**

Ngày 1/4/2015, BIDV Quang Trung kỷ niệm 10 năm thành lập. Con thuyền BIDV Quang Trung mang những hoài bão khát vọng của chúng tôi đã lướt qua nhiều ghềnh thác, sóng gió, biến động của nền kinh tế để ra biển lớn! Trong hành trình đó, biết bao cơ hội và thách thức vẫn đang ở phía trước.

Từ một chi nhánh non trẻ với hành trang ban đầu khá khiêm tốn (72 cán bộ, 1.356 tỷ đồng tài sản, 1.344 tỷ đồng huy động vốn, 1.091 tỷ đồng dư nợ), đến nay BIDV Quang Trung gặt hái được nhiều thành quả đáng khích lệ: Tổng tài sản của chi nhánh đạt gần 14.000 tỷ đồng, tăng hơn 10 lần so với thời điểm thành lập, tăng trưởng bình quân 20%/năm; Tổng nguồn vốn huy động 12.807 tỷ đồng, tăng gấp hơn 5 lần, tăng trưởng bình quân 20%/năm. Sau 10 năm thành lập, tổng lợi nhuận trước thuế của chi nhánh đóng góp cho hệ thống đạt hơn 2.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế tăng trưởng bình quân 70%/năm. Với hơn 61.000 khách hàng cá nhân, hiệu quả hoạt động bán lẻ chiếm 28% tổng thu nhập từ các mặt hoạt động, xếp thứ nhất khu vực và thứ

3 hệ thống năm 2014... Với kết quả đạt được, chi nhánh Quang Trung vinh dự là một trong 21 chi nhánh chủ lực của toàn hệ thống.

Trong suốt quá trình hoạt động, BIDV Quang Trung không ngừng nỗ lực đổi mới hoạt động kinh doanh, mở rộng và nâng cao chất lượng mạng lưới huy động vốn dân cư, đổi mới phong cách giao dịch... Những dự án quan trọng đã được triển khai phần nào khẳng định uy tín, thương hiệu của chi nhánh trước khách hàng. Đó là dự án trang bị hệ thống truy nhập vô tuyến tích hợp 2G/3G toàn quốc, trang bị mới hệ thống truyền dẫn khu vực miền Trung của VNPT; Dự án bệnh viện đa khoa Quốc tế Vinmec; Đầu tư mua máy bay A321, A350-900 XWB... Chi nhánh Quang Trung cũng là đầu mối xây dựng mối quan hệ hợp tác tốt đẹp giữa BIDV với những doanh nghiệp lớn, uy tín như: Tập đoàn

VNPT, Tập đoàn Vingroup, Tập đoàn Sungroup...

Mười năm không chỉ tạo nên một BIDV Quang Trung lớn mạnh, uy tín mà còn hình thành nên một tập thể đoàn kết. Tinh thần đoàn kết được Ban Giám đốc BIDV Quang Trung bồi đắp thông qua các phong trào đoàn thể sôi nổi, được tổ chức thường xuyên như: Các chương trình hội thao, tham quan, lễ hội hằng năm... Đoàn kết tại BIDV Quang Trung chính là tài sản quý báu, sợi dây gắn kết các cán bộ. Đây là ngọn nguồn tạo nên sức mạnh, giúp BIDV Quang Trung vượt qua những bước thăng trầm, vươn mình khẳng định vị thế qua từng năm tháng.

Năm 2015 ghi dấu 10 năm hình thành, xây dựng và phát triển BIDV Quang Trung, nhìn lại những năm tháng đã đi qua, chúng tôi không khỏi xúc động và cảm thấy tự hào khi khoác trên mình màu áo của BIDV, được sống và làm việc tại một trong những chi nhánh có tiềm năng phát triển mạnh mẽ nhất toàn hệ thống, với môi trường làm việc chuyên nghiệp, trẻ trung; đội ngũ nhân sự năng động, sáng tạo, trách nhiệm, nhiệt huyết... Chúng tôi luôn tin tưởng và cùng nhau tiến bước vào tương lai để tiếp tục gặt hái những thành công mới... 

Một buổi họp triển khai công việc của cán bộ chi nhánh Quang Trung
Ảnh: CÔNG CHUNG



Sau 10 năm thành lập, tổng lợi nhuận trước thuế của chi nhánh đóng góp cho hệ thống đạt hơn 2.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế tăng trưởng bình quân 70%/năm.

GÓP SỨC cho những dự án tầm cỡ

 **HOÀNG ANH**

10 năm hoạt động, BIDV Quang Trung đã góp những đồng vốn của mình để cùng doanh nghiệp xây nên những công trình tầm cỡ, làm đẹp thêm diện mạo đất nước.



1 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Tổ hợp văn phòng, trung tâm thương mại, giáo dục và căn hộ - Royal City của Công ty CP Đầu tư và Phát triển địa ốc Thành phố Hoàng Gia (thuộc Tập đoàn Vingroup). Dự án có tổng mức đầu tư gần 18.000 tỷ đồng.

2 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Bệnh viện Đa khoa Quốc tế Vinmec của Công ty CP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội (Thuộc Tập đoàn Vingroup). Dự án có tổng mức đầu tư gần 1.800 tỷ đồng.



3 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Khu đô thị sinh thái Vincom Village của Công ty Cổ phần PCM (thuộc Tập đoàn Vingroup). Dự án có tổng mức đầu tư hơn 4.100 tỷ đồng.



4 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Khu công viên văn hóa và vui chơi giải trí phía Đông Nam đài tưởng niệm của Công ty TNHH Công Viên Châu Á (thuộc Tập đoàn SunGroup). Dự án có tổng mức đầu tư hơn 2.100 tỷ đồng.

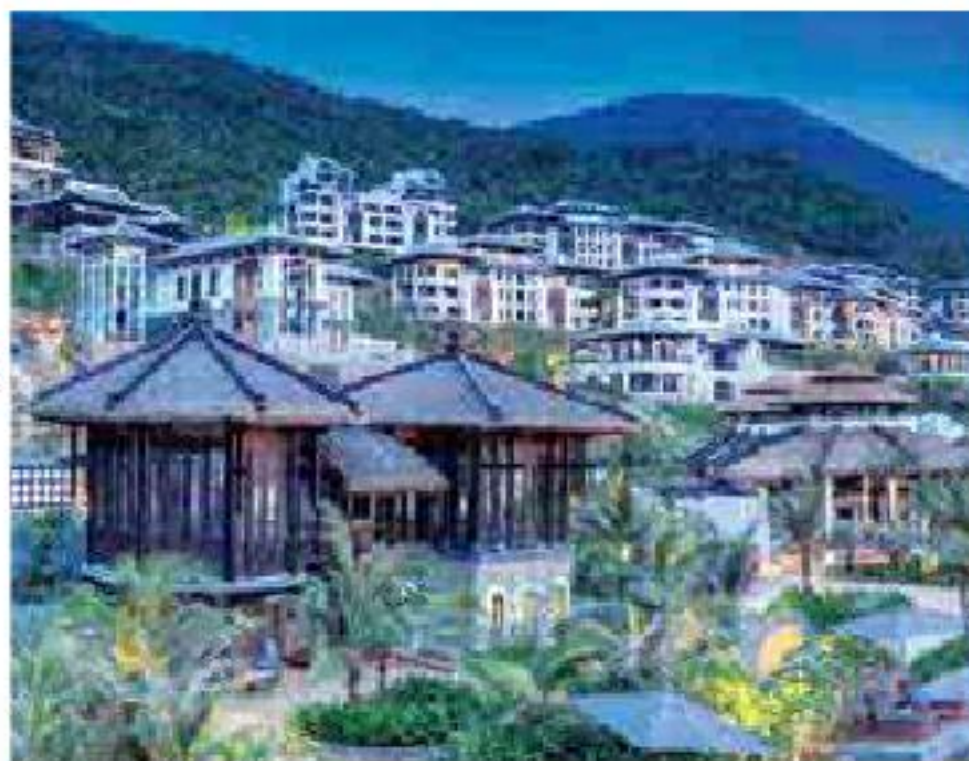
5 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Xây dựng Khu khách sạn Làng Pháp Bà Nà thuộc Quần thể khu du lịch Bà Nà - Suối Mơ của Công ty CP Dịch vụ cáp treo Bà Nà (thuộc Tập đoàn SunGroup). Dự án có tổng mức đầu tư hơn 1.400 tỷ đồng.





6 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Nhà ga và tuyến cáp treo số 03 của Công ty CP Dịch vụ cáp treo Bà Nà (thuộc Tập đoàn SunGroup). Dự án có tổng mức đầu tư hơn 500 tỷ đồng.

7 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Khu du lịch sinh thái biển Bãi Bắc – Sơn Trà (Intercontinental Da Nang Sun Peninsula Resort) của Công ty CP Địa Cầu (thuộc Tập đoàn SunGroup). Dự án có tổng mức đầu tư hơn 1000 tỷ đồng.



8 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Khách sạn Novotel Sông Hàn của Công ty TNHH Mặt trời sông Hàn (thuộc Tập đoàn SunGroup). Dự án có tổng mức đầu tư gần 1.200 tỷ đồng.



9 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Thủy điện Huội Quảng của Tập đoàn Điện lực Việt Nam. Dự án có tổng mức đầu tư hơn 11.700 tỷ đồng.



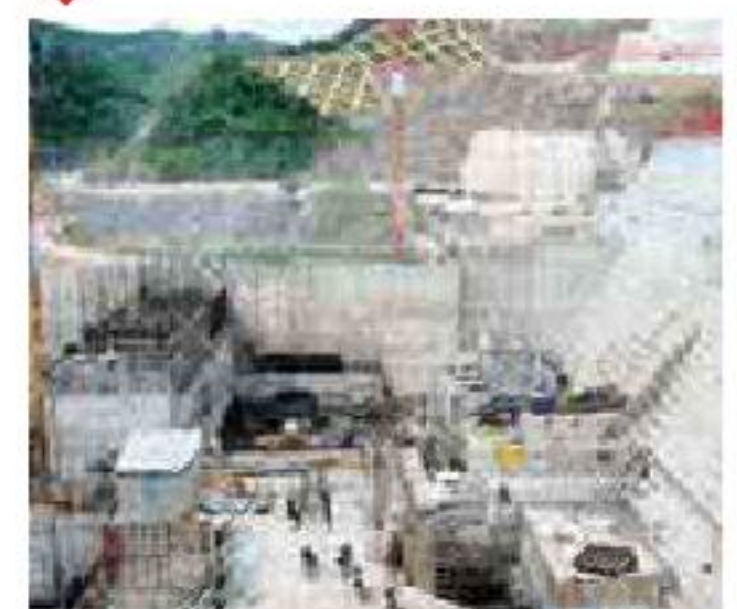
10 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Đầu tư mới nhà máy sản xuất xi măng chính tại Hoàn Bồ - Quảng Ninh và trạm nghiền xi măng tại KCN Hiệp Phước - TP. HCM của Công ty Cổ phần xi măng Thăng Long. Dự án có tổng mức đầu tư hơn 5.400 tỷ đồng.



11 Tham gia tài trợ vốn cho dự án đầu tư Máy bay A350-900XWB của Tổng công ty Hàng không Việt Nam. Dự án có tổng mức đầu tư hơn 1.800 triệu USD.



12 Tham gia tài trợ vốn cho dự án Nhà máy Thủy điện Đồng Nai 2 - Tỉnh Lâm Đồng của Công ty CP Thủy điện Trung Nam. Dự án có tổng mức đầu tư hơn 1.900 tỷ đồng.



Từ hài lòng đến gắn bó thân thương

 **THY HƯƠNG**

Chị Đào Thu Hương (ở Khu đô thị Trung Hòa Nhân Chính, Hà Nội) quyết định chọn BIDV Quang Trung vì một lý do khá đơn giản. Sau những lần giao dịch tín dụng với BIDV Quang Trung để phục vụ các công việc của công ty, chị cảm thấy hài lòng với phong cách phục vụ, tin tưởng vào nghiệp vụ của nhân viên. Chị Hương cũng nhận thấy các sản phẩm dịch vụ của BIDV rất tiện lợi, chính sách chăm sóc khách hàng linh hoạt...

Tiếp quản lý tài chính, thực hiện các giao dịch với khách hàng ở Hàn Quốc, Singapore... Ban đầu, chị Hương đến BIDV Quang Trung rất tình cờ, vì chi nhánh này ở ngay bên cạnh công ty của chị. "Tôi còn nhớ, năm 2005, lần đầu tiên đến BIDV Quang Trung để chuyển tiền cho đối tác ở Singapore, để đảm bảo thuận tiện, không phải mất nhiều thời gian đi lại, tôi đã đến BIDV Quang Trung ở ngay gần trụ sở của công ty. Ấn tượng đầu tiên của tôi là nhân viên của ngân hàng rất nhiệt tình, cởi mở với khách. Sau lần giao dịch đó, tôi lại tiếp tục đến ngân hàng này để nhận và chuyển tiền cho đối tác ở nước ngoài. Không chỉ thực hiện các giao dịch tài chính của công ty, tôi còn sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ của BIDV Quang Trung để phục vụ các nhu cầu tài chính cho cá nhân và gia đình. Cứ thế, tôi đã gắn bó với ngân hàng trong suốt 10 năm qua", chị Hương cho biết.

Nói về kỷ niệm đáng nhớ nhất của chị với BIDV Quang Trung, chị Hương cho biết, mỗi lần đến với BIDV Quang Trung là lại có thêm một kỷ niệm khó quên, giao dịch ở đây, chị cảm thấy hài lòng và thoải mái. Các nhân viên phòng quan hệ khách hàng cá nhân và nhân viên phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp đều rất nhiệt



"Hầu hết cán bộ nhân viên của công ty chúng tôi đều sử dụng thẻ của BIDV để mua sắm, thanh toán vé máy bay... và cảm thấy rất hài lòng về các dịch vụ tiện ích của thẻ".

Chị **ĐÀO THU HƯƠNG**



tình, nắm rất vững chuyên môn nghiệp vụ, hiểu rõ từng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng nên họ luôn có những lời khuyên, hướng dẫn khách tốt nhất. Chị không có

nhiều thời gian để nghiên cứu, tìm hiểu về các chính sách, sản phẩm dịch vụ của ngân hàng nhưng mỗi khi cần thông tin gì, cần tìm hiểu về sản phẩm dịch vụ nào của BIDV thì nhân viên ngân hàng đều giải thích cặn kẽ, đầy đủ và nhiệt tình. Những hướng dẫn đó giúp chị có thể cân nhắc kỹ lưỡng, lựa chọn đúng sản phẩm, vừa đáp ứng đúng nhu cầu, vừa mang lại lợi ích tối đa cho chị.

Hiện nay, công ty của chị Hương đang trả lương cho cán bộ, nhân viên qua tài khoản được mở tại BIDV Quang Trung. Chị cho biết thêm: "Hầu hết cán bộ nhân viên của công ty chúng tôi đều sử dụng thẻ của BIDV để mua sắm, thanh toán vé máy bay... và cảm thấy rất hài lòng về các dịch vụ tiện ích của thẻ, các quyền lợi khuyến mãi hấp dẫn dành cho khách hàng. Không ít người còn sở hữu nhiều thẻ của BIDV như thẻ Harmony, BIDV Flexi, BIDV Viettravel, BIDV Manchester United..."

Chị Hương từ hài lòng với phong cách phục vụ của nhân viên ngân hàng đã thường xuyên sử dụng sản phẩm dịch vụ, rồi trở nên gắn bó, thân thiết với ngân hàng trong nhiều năm. Chị là một trong rất nhiều khách hàng như thế của BIDV Quang Trung. Họ đã gắn bó với chi nhánh trong suốt 10 năm qua và lâu hơn nữa. 



Sau lửa thử vàng, thành khách hàng đặc biệt

 **QUYÊN THÀNH**

Gặp Chủ tịch Hiệp hội Cơ khí Việt Nam, Nguyễn Văn Thụ tại trụ sở BIDV Quang Trung thấy ông cười tươi. Nụ cười của người chiến thắng, người bạn đã qua 20 năm quan hệ đặc biệt với BIDV. Ông nói: Sau cái năm lửa thử vàng 1995 ấy, đồng vốn của BIDV đã góp phần xây nên rất nhiều dự án quan trọng cho nền kinh tế và “xây” cả tình bạn nữa.

Ông Thụ kể, năm 1996, ông đang là Tổng Giám đốc Tổng Công ty Cơ khí Xây dựng Coma. Dự án mà ông trăn trở và “tươi” vào đó nhiều công sức, tâm huyết và trí tuệ là chế tạo và sản xuất sản phẩm cơ khí. Kinh tế nước ta lúc đó còn khó khăn, dự án của doanh nghiệp nhà nước như Coma cũng không dễ dàng gì tìm được ngân hàng tài trợ vốn. “Nhân viên ngân hàng, đặc biệt là BIDV lúc đó xem xét dự án của chúng tôi đã đặt rất nhiều câu hỏi hóc búa: Liệu dự án có bảo tồn được vốn, đảm bảo sinh lời không, thị trường tiêu thụ thế nào? Tôi đã tưởng không thể qua được cửa ải này...”, ông Nguyễn Văn Thụ kể. Trong hàng chục cuộc họp bàn về hiệu quả đồng vốn, khả năng sinh lời của dự án, ông Thụ kiên nhẫn thuyết phục, trình bày về chiến lược ngành cơ khí, nhu cầu thị trường, năng lực sản xuất và yếu tố thuận lợi khách quan của dự án... Cuối cùng, đích thân Tổng Giám đốc BIDV lúc đó đã ký bảo lãnh cho vay 7 triệu USD thực hiện dự án chế tạo van vòi theo công nghệ Italia.

Ngay khi lo được nguồn vốn, dưới sự chỉ đạo của Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Thụ, 10 nghìn m² nhà xưởng sản xuất, chế biến van vòi đặt tại Đại Mỗ, Từ Liêm, Hà Nội đã được xây dựng và hoàn thành trong 9 tháng. Tốc độ hoàn thành nhà xưởng rất nhanh là cơ sở đầu tiên để Coma

tạo niềm tin với ngân hàng. Sản phẩm van vòi ra đời được thị trường chấp nhận, làm ăn có lãi, doanh nghiệp sớm hoàn vốn cho ngân hàng. Qua lửa thử vàng, ông Nguyễn Văn Thụ trở thành người “chiến thắng” trong bảo vệ quan điểm về hiệu quả và triển khai thành công dự án cơ khí. Tổng công ty Cơ khí Xây dựng Coma thành khách hàng đặc biệt của BIDV Quang Trung. Doanh nghiệp tiếp tục sử dụng lượng vốn lớn vay từ BIDV Quang Trung để đầu tư thực hiện chế tạo và lắp đặt cơ khí... cho các công trình dự án lớn trong nước như: Nhiệt điện Phả Lại 2, Nhà máy nhiệt điện Phú Mỹ, Nhà máy đường Thạch Thành (Thanh Hóa), Nhà máy đường Tate & Lyle (Nghệ An)...

Từ đồng vốn của BIDV đi qua doanh nghiệp cơ khí nó đã góp phần tạo nên các công trình mang lại hiệu quả kinh tế lớn cho đất nước. Với ngành cơ khí, công nghiệp mở đường cho ngành khác, đồng vốn của BIDV hỗ trợ rất lớn cho doanh nghiệp của ngành khẳng định vị thế, cạnh tranh với hàng ngoại. Cho đến nay, Nhà máy chế tạo van vòi tại Đại Mỗ sử dụng vốn của BIDV đã được chuyển giao cho Viglacera kinh doanh vẫn rất thành công. Theo ông

Lãi suất không cao nhưng cung cách phục vụ, mức độ chuyên nghiệp của BIDV Quang Trung rất thuyết phục gia đình tôi. Bây giờ gia đình tôi và chi nhánh này là bạn.

Thụ, sau 7 năm quan hệ tín dụng chủ yếu với BIDV, đến nay, Tổng Công ty Cơ khí Xây dựng Coma tiếp tục là khách hàng của BIDV. Kể về thành công của Coma trong thực hiện các dự án lớn có sự tiếp sức của BIDV Quang Trung, ông Thụ nói: “Tôi đánh giá rất cao sự trợ giúp nhiệt tình của BIDV, mức độ quan tâm đến đối tác. Bộ phận chăm sóc khách hàng của BIDV luôn quan tâm hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp. Đây chính là yếu tố quan trọng tạo nên sức sống mới doanh nghiệp”.

Năm 2002, ông Thụ chuyển sang làm Chủ tịch Hiệp hội Cơ khí Việt Nam. Ở vị trí này, ông gợi mở nhiều ý tưởng cho không ít doanh nghiệp cơ khí làm ăn, phát triển và cả quan hệ tín dụng với ngân hàng mà ông cho là uy tín, đó là BIDV. Về quan hệ giữa cá nhân ông với BIDV Quang Trung, ông Thụ chân thành chia sẻ: Tôi vẫn sử dụng khá nhiều dịch vụ, sản phẩm của BIDV như gửi tiền (VND, ngoại tệ) tiết kiệm, thẻ. Có bao nhiêu tiền tiết kiệm tôi đều bỏ vào BIDV. Hai con của tôi làm ở ngành dầu khí cũng mở tài khoản ở BIDV. Giao dịch, chuyển tiền rất tiện lợi. Lãi suất không cao nhưng cung cách phục vụ, mức độ chuyên nghiệp của BIDV Quang Trung rất thuyết phục gia đình tôi. Bây giờ gia đình tôi và chi nhánh này là bạn. Đến đây lúc nào tôi cũng thấy thoải mái, tôi nhận nụ cười từ các bạn và tôi cũng cười tươi mừng cho sự trưởng thành của BIDV Quang Trung. □

Nơi tôi được ươm mầm ƯỚC MƠ

 ĐÀO NHƯ NGỌC

Với một sinh viên mới ra trường, nơi lựa chọn làm việc đầu tiên chính là nơi quan trọng nhất, nơi nuôi dưỡng vun đắp những ước mơ đẹp đầu tiên của chính mình. Với tôi, tôi may mắn được làm việc tại Phòng Giao dịch Khách hàng cá nhân - BIDV Quang Trung.



Cán bộ trẻ BIDV Quang Trung

Phá băng những băn khoăn

Có lẽ hầu hết những người trong ngày đầu đi làm đều mang trong mình một nỗi lo lắng chung: Với kiến thức nhỏ bé và mang nặng lý thuyết từ trên ghế nhà trường sẽ xoay sở như thế nào trong một môi trường công việc? Công việc luôn

đòi hỏi chúng ta phải nhanh chóng thích nghi khi không có quá nhiều thời gian để nghiên cứu tìm hiểu? Làm sao để có thể nhanh chóng hòa nhập được với mọi người trong môi trường công việc đó? Hàng chục câu hỏi tôi đã đặt ra và thực sự băn khoăn ngay sau niềm vui được tuyển dụng và chúng đều được giải đáp nhanh chóng ngay trong những ngày làm

việc đầu tiên của tôi.

Ngày làm việc đầu tiên, tôi thực sự rất bất ngờ khi được Ban Giám đốc chi nhánh Quang Trung tổ chức một buổi gặp mặt đầu tiên ấm cúng. Được nghe giám đốc giới thiệu về tổ chức, những thành tích mà chi nhánh đã đạt được, về sứ mệnh mà mỗi người con của BIDV Quang Trung mang trên mình... đã khiến tôi rất xúc

động. Và chúng tôi, những thành viên mới được tự giới thiệu về mình, tự nói lên những suy nghĩ, tâm tư của và nhận lại được những lời sẻ chia, động viên và dẫn dắt của anh chị trong ban giám đốc và lãnh đạo các phòng của chi nhánh. Trước những cử chỉ ân cần đó, chúng tôi thực sự hiểu và thấy yêu hơn công việc và hứa sẽ cố gắng hết mình trong học hỏi, hoàn thành tốt các nội dung được đào tạo, tự tin khi bắt đầu tiếp nhận công việc mới.

Sự khác biệt từ môi trường chuyên nghiệp

Sau buổi gặp mặt đầu tiên, chúng tôi được phân về một phòng phù hợp để tiếp tục quá trình thử việc. Chỉ hai tháng thôi nhưng thực sự rất quan trọng. Tôi từng được nghe bạn bè, người thân nói về những ngày đầu tiên đi làm sẽ chỉ được nhận những việc “nhẹ nhàng” như chỉ được quan sát, làm việc vặt hay phải tự bơi trong một núi tài liệu mà không được thực hành... Thế nhưng, khi đến với Phòng Giao dịch Khách hàng cá nhân – BIDV Quang Trung, tôi đã thấy hoàn toàn khác.

Việc đầu tiên mà lãnh đạo phòng làm khi tiếp nhận chúng tôi là lời chúc mừng và buổi trò chuyện cởi mở. Sau khi giới thiệu về những công việc chính của phòng, công việc và vai trò của người giao dịch viên, anh đã trao đổi về những nội dung trong quá trình thử việc cũng như cách nghiên cứu, học hỏi nghiệp vụ... Và để quá trình thử việc được suôn sẻ, mỗi người chúng tôi đều được sắp xếp một cán bộ cũ hướng dẫn và giúp đỡ trực tiếp - người mà sau này chúng tôi vẫn gọi với cái tên rất đặc biệt – “sư phụ”.

Khối lượng kiến thức mà chúng tôi phải tiếp nhận trong hai tháng này rất lớn, tất cả đã được sắp xếp thành các chuyên đề rất khoa học và logic. Chúng tôi có 8 chuyên đề

ứng với 8 tuần của thời gian thử việc. Các chuyên đề được sắp xếp từ cơ bản đến chuyên sâu: Chế độ chứng từ kế toán, hướng dẫn thao tác giao dịch, hồ sơ thông tin khách hàng, nghiệp vụ tiền gửi, chuyển tiền, tiền vay... Với mỗi chuyên đề, chúng tôi lại được cung cấp những tài liệu phù hợp, đó chính là những quy định quy trình văn bản liên quan đến chuyên đề. Chúng tôi còn được các anh chị ở chi nhánh hướng dẫn thực hành về chuyên đề mà mình đang học; các anh, chị còn lưu ý những sai lầm thường mắc thường gặp phải. Điều này được đúc rút từ chính quá trình làm việc của các anh chị và thật sự là rất quý báu. Chất lượng việc học tập của chúng tôi luôn được đánh giá rất sát sao với bài kiểm tra cuối mỗi chuyên đề. Mỗi bài kiểm tra là 40-50 câu hỏi trắc nghiệm, 4-5 câu hỏi mở và phần thực hành xử lý giao dịch, trải rộng đến từng vấn đề nhỏ nhất trong những nội dung được đào tạo...

Ngoài những chuyên đề đào tạo nghiệp vụ cấp hòng, chúng tôi còn có các buổi đào tạo chung của chi nhánh vào cuối mỗi tuần. Nội dung chủ yếu về bộ tiêu chuẩn đạo đức và quy tắc ứng xử, không gian giao dịch, tác phong giao dịch; nghiệp vụ ngân quỹ, sản phẩm dịch vụ bán lẻ... Việc học trở nên rất sinh động với những hình ảnh, những video thực tế. Chúng tôi được tự mình thuyết trình cũng như thảo luận về vấn đề mình được học. Các tình huống được đưa ra để mọi người cùng tìm cách giải quyết tốt nhất. Với những người phải tiếp xúc khách hàng hằng ngày như

Những ngày tháng đầu tiên đi làm của tôi có vất vả, có những giọt mồ hôi... nhưng tất cả đều xứng đáng để tôi được trở thành thành viên trong “vòng tay đồng đội” BIDV Quang Trung thân ái.

chúng tôi. Cuối quá trình đào tạo, chúng tôi phải làm một bài kiểm tra lớn để được tiếp nhận chính thức vào làm việc tại BIDV Quang Trung.

Hòa chung nhịp đập

Bên cạnh thời gian học tập và làm việc chuyên môn, những thành viên mới chúng tôi còn được tham gia nhiều hoạt động cộng đồng khác. Những hoạt động chung này được diễn ra thường xuyên, không những ở quy mô phòng mà còn ở cấp chi nhánh.

Tại Phòng Giao dịch Khách hàng cá nhân, mỗi thành viên trong phòng khi có sinh nhật đều được tổ chức ẩm cúng và vui vẻ. Mỗi người đều được nhận một bó hoa tươi thắm và nhận được những lời chúc tốt đẹp từ những thành viên còn lại. Tất cả những sự kiện quan trọng gắn với từng cá nhân đều được phòng quan tâm kịp thời và chu đáo. Và tất nhiên, không thể thiếu những buổi liên hoan vào các dịp lễ tết. Tất cả đều được tổ chức rất đầm ấm và đầy tiếng cười như một buổi họp mặt gia đình.

Ở cấp chi nhánh, chúng tôi được tham gia những hoạt động văn nghệ thể thao rất sôi nổi, từ cổ vũ hết mình cho các anh trong chi nhánh thi đấu bóng đá, quần vợt đến tập múa hát trong đội văn nghệ chi nhánh để biểu diễn trong đêm hội Noel, hội nghị quan trọng của chi nhánh. Tất cả những điều đó không chỉ giúp chúng tôi cân bằng sau những giờ làm việc căng thẳng, nâng cao đời sống tinh thần, sức khỏe cho chính mình và hòa chung nhịp đập kết đoàn...

Những ngày tháng đầu tiên đi làm của tôi có vất vả, có những giọt mồ hôi... nhưng tất cả đều xứng đáng để tôi được trưởng thành hơn. Quan trọng là để tôi được trở thành thành viên trong “vòng tay đồng đội” BIDV Quang Trung thân ái. □

BIDV - ngân hàng có doanh số giải ngân gói 30 nghìn tỷ cao nhất

Đến 28/2/2015, BIDV là ngân hàng có doanh số giải ngân (Gói tín dụng hỗ trợ nhà ở 30.000 tỷ đồng tháo gỡ khó khăn thị trường bất động sản) cao nhất, chiếm khoảng 35,8% tổng số tiền cam kết cho vay đối với khách hàng cá nhân/hộ gia đình của gói. Số tiền BIDV giải ngân đối với khách hàng cá nhân/hộ gia đình đạt 1.545 tỷ đồng, chiếm 35,5% số tiền đã giải ngân của gói tín dụng.

Triển khai Thông tư 11/2013/TT-NHNN, Thông tư 32/2014/TT-NHNN và các văn bản sửa đổi bổ sung liên quan triển khai cho vay hỗ trợ nhà ở, các chi nhánh BIDV đang tích cực thông tin đến các khách hàng tiềm năng, hướng dẫn hoàn thiện hồ sơ thủ tục, qua đó giúp khách hàng có thể sở hữu căn nhà mơ ước.

Lãi suất vay ưu đãi tại BIDV chỉ từ 6%/năm

Từ ngày 30/1/2015 đến hết ngày 30/4/2015, BIDV triển khai Gói tín dụng Chào Xuân 2015 với lãi suất hấp dẫn, chỉ từ 6%/năm. Chương trình được áp dụng cho tất cả khách hàng cá nhân, hộ gia đình, hộ kinh doanh, doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ đáp ứng quy định của BIDV. Chương trình áp dụng cho các khoản vay ngắn hạn, tối đa đến 5 tháng. Với thủ tục vay vốn nhanh gọn, đơn giản, đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp, nhiệt tình, khách hàng sẽ được đáp ứng nhanh chóng nhu cầu tài chính cho cá nhân cơ sở sản xuất, kinh doanh của bản thân và gia đình.

Lãi suất cho vay chỉ từ

6%/năm

Chương trình tín dụng Chào Xuân 2015



Tám chi nhánh đạt giải thi ảnh Mùa Vàng BIDV

Để góp phần nâng cao hiệu quả quảng bá chương trình Mùa Vàng BIDV (được triển khai từ ngày 6/1/2015 đến ngày 6/3/2015) đồng thời mang lại không khí tươi mới, năng động chào đón Tết Nguyên đán Ất Mùi, BIDV đã tổ chức thi ảnh trang trí điểm giao dịch. Trong thời gian này, trụ sở các chi nhánh, phòng giao dịch BIDV trên toàn quốc đã thu hút được sự quan tâm, chú ý của đông đảo khách hàng và người dân trên địa bàn. Kết thúc cuộc thi, có 8 chi nhánh đạt giải thưởng gồm: Giải Nhất thuộc về BIDV Thừa Thiên Huế; Giải Nhì: BIDV Thanh Xuân; Giải Ba: BIDV Trà Vinh. Giải Khuyến khích được trao cho: BIDV Hà Nội, BIDV Thăng Long, BIDV Gia Định, BIDV Tây Sài Gòn, BIDV Kon Tum.

Đặt vé siêu tiết kiệm cùng đón chào hè 2015

Vietnam Airlines đang triển khai chương trình Chào hè 2015 với các ưu đãi đặt vé siêu tiết kiệm cho hơn 100 hành trình trong nước và quốc tế. Cụ thể, từ ngày 17/3/2015 đến ngày 31/3/2015, khi thanh toán đặt vé siêu tiết kiệm thông qua dịch vụ Thanh toán hóa đơn trực tuyến BIDV hoặc thẻ ATM BIDV, khách hàng có cơ hội sở hữu những tấm vé với mức giá cực kỳ ưu đãi cho những chuyến du lịch yêu thích cùng người thân. Thông tin về chương trình khuyến mãi có tại <http://www.vietnamairlines.com/vi/sale-campaign>

BIC - bảo hiểm có chỉ số đòn bẩy tài chính tốt nhất 2014

 **MANH HẢI**



Đại diện BIC nhận giải thưởng

Tại Lễ công bố Top doanh nghiệp đạt chỉ số tài chính tốt 2014 của chương trình “Đánh giá năng lực hoạt động doanh nghiệp – Vietnam Best Company” vừa diễn ra mới đây, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) vinh dự được trao tặng giải thưởng doanh nghiệp có chỉ số đòn bẩy tài chính tốt nhất của nhóm ngành bảo hiểm.

Chương trình này do Viện Nghiên cứu và Phát triển Doanh nghiệp; Hội Kế toán – Kiểm toán Việt Nam, Hội các nhà Quản trị Doanh nghiệp Việt Nam phối hợp Báo Diễn đàn Doanh nghiệp, Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam tổ chức thực hiện. Thông qua tổng hợp, phân tích, các báo cáo tài chính (đã kiểm toán) của 1.088 doanh nghiệp niêm yết trên các sàn chứng khoán tại Việt Nam theo quy định nghiêm ngặt và chuẩn mực quốc tế, Chương trình đã lựa chọn 147 doanh nghiệp đạt chỉ số năng lực tài chính tốt, đứng đầu các nhóm ngành và các doanh

nh nghiệp tham gia chương trình về: Chỉ số đòn bẩy tài chính, chỉ số hiệu quả kinh doanh, chỉ số thanh toán, chỉ số sinh lời, chỉ số bảo toàn vốn và các chỉ số khác. Trong nhóm ngành bảo hiểm, BIC là một trong số ít các công ty lọt vào danh sách các doanh nghiệp có chỉ số tài chính tốt của chương trình.

Từ khi chính thức niêm yết cổ phiếu trên sàn Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (tháng 9/2011), BIC luôn nằm trong top các công ty bảo hiểm có vốn điều lệ lớn nhất thị trường. Tính đến hết năm 2014, tổng vốn điều lệ của BIC đạt trên 762 tỷ đồng và sẽ tiếp tục tăng khi BIC hoàn tất dự án bán cổ phần chiến lược. Đặc biệt, với kết quả kinh doanh khả quan và tình hình tài chính tốt trong 5 năm gần đây, BIC được tổ chức xếp hạng tín nhiệm hàng đầu thế giới A.M. Best định hạng năng lực tài chính ở mức B+ và định hạng năng lực tổ chức phát hành ở mức bbb-.

BIC chi trả bảo hiểm 4 tỷ đồng cho khách hàng BIC Bảo An

Ngày 11/2/2015, tại trụ sở BIDV Hà Tây, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã gặp gỡ và trao số tiền bồi thường 4 tỷ đồng cho Công ty Cổ phần Tây Đô, khách hàng tham gia sản phẩm Bảo hiểm cho Người quản lý Doanh nghiệp - BIC Bảo An.

Công ty CP Tây Đô hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh gỗ, là khách hàng vay vốn của chi nhánh BIDV Hà Tây, đã tham gia sản phẩm BIC Bảo An, người được bảo hiểm là ông Hoàng Phú Toàn – Tổng Giám đốc Công ty với tổng số tiền tham gia bảo hiểm ở mức cao nhất là 4 tỷ đồng. Theo hợp đồng, trong trường hợp người quản lý doanh nghiệp gặp các rủi ro như tử vong hoặc thương tật vĩnh viễn do tai nạn, BIC sẽ chi trả cho doanh nghiệp tối đa lên tới 4 tỷ đồng.

Ngày 18/1/2015, trong quá trình xếp và vận chuyển gỗ, ông Hoàng Phú Toàn không may bị tai nạn dẫn đến tử vong. Ngay khi biết hung tin về khách hàng, BIC Thăng Long, đơn vị đầu mối cấp đơn bảo hiểm cho Công ty CP Tây Đô và chi nhánh BIDV Hà Tây đã chủ động đến gia đình khách hàng chia buồn và hướng dẫn Công ty thu thập, hoàn thiện hồ sơ chi trả bảo hiểm theo quy định. Ngày 5/2/2015, BIC đã ban hành thông báo chấp thuận chi trả toàn bộ số tiền bảo hiểm theo hợp đồng với Công ty CP Tây Đô là 4 tỷ đồng.



GIẢI THƯỞNG CỦA ASIAMONEY:

Nâng tầm BIDV ngang các định chế tài chính toàn cầu

 **KIỀU VÂN** (thực hiện)

Năm 2014, tại Hồng Kông, BIDV được Tạp chí Asiamoney trao giải thưởng Ngân hàng cung cấp sản phẩm, dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam và Ngân hàng cung cấp Bản tin nghiên cứu và dự báo thị trường ngoại hối tốt nhất Việt Nam do khách hàng Doanh nghiệp và Định chế tài chính bình chọn. Giải thưởng này có ý nghĩa như thế nào hay chỉ làm dày thêm bộ “sưu tập” giải thưởng của BIDV? Đầu tư Phát triển có trao đổi với ông Đỗ Ngọc Quỳnh, Giám đốc Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ, về giải thưởng này.

Thưa ông, giải thưởng của Tạp chí Asiamoney có gì đặc biệt đối với các ngân hàng tham gia bình chọn?

Có một thực tế không thể phủ nhận là hiện có rất nhiều tổ chức đứng ra khảo sát và bình chọn các giải thưởng trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng. Mỗi tổ chức có uy tín, tên tuổi khác nhau, khi bình chọn, cách làm và mức độ hưởng ứng của thị trường cũng khác nhau. Asiamoney là tạp chí danh tiếng hàng đầu châu Á về kinh tế - tài chính, thuộc Tập đoàn truyền thông toàn cầu Euromoney Institutional Investor PLC. Những độc giả của tạp chí không chỉ là những doanh nghiệp hàng đầu, người hiểu biết về thị trường mà họ còn là những nhà lãnh đạo của nhiều định chế tài chính lớn. Tạp chí đã tổ chức hệ thống bình chọn giải thưởng hằng năm dành cho các ngân hàng hoạt động trong khu vực và từng quốc gia với nhiều hạng mục giải thưởng quan trọng, thu hút sự tham dự của nhiều tổ chức, định chế tài chính hàng đầu toàn cầu cũng như khu vực và từng quốc gia như: Citibank, Deutsch Bank, HSBC, ANZ, BNP, StandardCharterBank.... Giải thưởng Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất là một trong những giải thưởng hàng năm quan trọng của Asiamoney được thực hiện



Tham gia giải thưởng Asia money giúp BIDV không ngừng đổi mới hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ

trên cơ sở ý kiến của chính những khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng đó bình chọn chứ không phải ban tổ chức hay bản thân ngân hàng có thể tác động. Vì vậy, có thể nói việc tham gia giải thưởng sẽ giúp ngân hàng có một góc nhìn khách quan về đánh giá của khách hàng đối với chất lượng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng để không ngừng đổi mới, hoàn thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ tốt hơn.

Làm thế nào để BIDV vượt qua nhiều đối thủ nặng ký như vậy để đoạt

được những giải thưởng quan trọng này, thưa ông?

Nắm bắt xu hướng hội nhập mạnh mẽ của nền kinh tế, BIDV sớm xác định hoạt động nghiên cứu, phát triển và cung cấp các dịch vụ ngoại hối là một trong những hoạt động quan trọng của ngành ngân hàng nói chung và của BIDV nói riêng. Mặc dù phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ cạnh tranh cả trong và ngoài nước nhưng với hướng đi đúng đắn và năng lực tài chính, đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm, các

sản phẩm, dịch vụ ngoại hối của BIDV đã không ngừng được phát triển, hoàn thiện và có tính cạnh tranh mạnh mẽ. BIDV bứt phá rõ nét bằng nhiều thay đổi tích cực trên cả hai mảng hoạt động giao dịch liên ngân hàng và giao dịch phục vụ khách hàng. Với lợi thế là ngân hàng có quy mô tài sản, mạng lưới chi nhánh và nền khách hàng lớn hàng đầu trong nước, BIDV luôn thể hiện vai trò là ngân hàng tạo lập thị trường quan trọng với khả năng đáp ứng dịch vụ ổn định với tỷ giá cạnh tranh hàng đầu. BIDV cũng đặc biệt coi trọng và là ngân hàng đi đầu trong phân tích, dự báo thị trường ngoại hối để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, giúp các khách hàng, đối tác trong và ngoài nước.

Chương trình bình chọn giải thưởng Ngân hàng cung cấp sản phẩm, dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam được Tạp chí Asiamoney thực hiện khảo sát từ ngày 4/6/2014 đến hết ngày 3/7/2014 với giải thưởng do doanh nghiệp, các định chế tài chính trên thị trường bình chọn. Chúng tôi đã phải cạnh tranh với ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng hàng đầu trong nước. Đó là một cuộc chạy đua. BIDV cũng như các ngân hàng khác khi tham gia bình chọn đã gửi thông tin đến khách hàng và quyền bình chọn là của khách hàng. Trong khi đó, hầu hết khách hàng là

doanh nghiệp lớn, họ giao dịch với nhiều ngân hàng khác nhau nhưng cuối cùng họ chọn ngân hàng nào lại là chuyện khác... Kết quả, BIDV nhận được 461 phiếu đánh giá bình chọn của khách hàng doanh nghiệp đang sử dụng sản phẩm, dịch vụ kinh doanh ngoại tệ tại BIDV. Không những thế, BIDV cũng giành được giải bình chọn từ các định chế tài chính khác. Điều đó có nghĩa chúng tôi được chính các đối thủ cạnh tranh bình chọn. Chúng tôi đã xuất sắc vượt qua các ngân hàng trong nước bao gồm cả các ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam để trong hai năm liên tiếp (2013 - 2014) và lần thứ 5 trở thành ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam do các khách hàng là doanh nghiệp và định chế tài chính bình chọn.

Ông đánh giá thế nào về các đối thủ cạnh tranh trong những “mùa giải” sắp tới?

Mỗi ngân hàng, tùy vào khả năng phân tích dự báo, có chiến lược, cách

Chương trình bình chọn giải thưởng Ngân hàng cung cấp sản phẩm, dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam được Tạp chí Asiamoney thực hiện khảo sát từ ngày 4/6/2014 đến hết ngày 3/7/2014 với giải thưởng do doanh nghiệp, các định chế tài chính trên thị trường bình chọn.

thức tiếp cận, thiết kế các sản phẩm, lựa chọn phân khúc khách hàng và chính sách riêng biệt để cạnh tranh. Tất nhiên, với xuất phát điểm khác nhau, lịch sử hình thành và phát triển khác nhau, mỗi ngân hàng có những lợi thế, điểm mạnh, yếu khác nhau. Ở Việt Nam, với lịch sử hình thành phát triển của hệ thống các tổ chức tín dụng, chúng ta có 3 nhóm chính: Nhóm các NHTM Nhà nước (BIDV, VCB, Vietinbank, Agribank, MHB); Nhóm ngân hàng thương mại cổ phần và nhóm thứ ba là các ngân hàng nước ngoài, bao gồm cả ngân hàng liên doanh và 100% vốn nước ngoài.

Chúng tôi luôn chủ động theo sát để đánh giá đúng khả năng cạnh tranh của từng nhóm đối thủ để liên tục đổi mới mạnh mẽ từ mô hình tổ chức đến công nghệ và đặc biệt con người. Tuy nhiên, chúng tôi hiểu rằng, trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay, đổi mới là quá trình liên tục, chỉ cần lơ là một chút là bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào cũng có thể vượt qua. Khách hàng thấy ở đâu có dịch vụ tốt, sản phẩm tốt, giá cả hợp lý là họ sẽ dịch chuyển đến. Để giữ được uy tín và tên tuổi, sự tin tưởng của khách hàng đòi hỏi chúng tôi phải liên tục quan sát, đổi mới và liên tục cải tiến sản phẩm để giữ được thương hiệu và giữ được sức hút với khách hàng.

Cảm ơn ông!

Khai trương Phòng Giao dịch chuẩn bán lẻ Lê Đại Hành

Ngày 9/3/2015, BIDV Hà thành khai trương Phòng Giao dịch Lê Đại Hành tại tầng 1 Tòa nhà Gelex, 52 Lê Đại Hành, Hai Bà Trưng, Hà Nội (ảnh). Đây là Phòng giao dịch đạt chuẩn bán lẻ đầu tiên tại khu vực phía Bắc của hệ thống BIDV.

Phòng Giao dịch Lê Đại Hành có không gian giao dịch mang lại sự thuận tiện cho khách hàng; đội ngũ cán bộ kiến thức nghiệp vụ chuyên sâu, kỹ năng năng tốt trong tư vấn sản phẩm dịch vụ... Sau khi chính thức đi vào hoạt động theo mô hình phòng giao dịch bán lẻ chuẩn, Phòng giao dịch Lê Đại Hành sẽ cung cấp các sản phẩm



dịch vụ ngân hàng bán lẻ đồng bộ với chất lượng cao, đem lại giá trị gia tăng, thỏa mãn

tối đa các nhu cầu giao dịch đa dạng của khách hàng.

Tại lễ khai trương, Phó Tổng Giám đốc BIDV Lê Trung Thành đã chỉ đạo: Chi nhánh Hà Thành phải đảm bảo sau 3 năm hoạt động (từ 2015 đến 2017) quy mô huy động vốn tăng trưởng đều từ mức 1.000 tỷ lên hơn 1.600 tỷ đồng, mức tăng bình quân huy động vốn 300 tỷ đồng/năm; Dự nợ cuối kỳ tăng bình quân khoảng 100 tỷ đồng/năm; Thu dịch vụ ròng tăng trưởng bình quân hơn 1 tỷ đồng/năm, chất lượng tín dụng được đảm bảo...

MAITUẤN

“CUNG LY” với người làm thẻ

PHẠM THU LAN

Năm thứ hai liên tiếp dịch vụ thẻ BIDV nhận được giải thưởng Top 3 Ngân hàng có doanh số chấp nhận thanh toán thẻ MasterCard qua POS cao nhất, Top 3 Ngân hàng có doanh số chấp nhận thanh toán thẻ VISA qua POS cao nhất; Ngân hàng có sản phẩm ấn tượng nhất trong năm dành cho sản phẩm thẻ ghi nợ quốc tế BIDV-Manchester United... Đây là những kết quả xứng đáng để Đầu tư Phát triển cung ly, ướm chuyện duyên cơ chiếm lĩnh thành công của nữ giám đốc Trung tâm Thẻ Lê Thị Kim Thu và những cán bộ kinh doanh thẻ nổi bật của hệ thống ...

Khai thác các thế mạnh để thành công

Bà Lê Thị Kim Thu cho biết, cạnh tranh mạnh mẽ về thị phần, sản phẩm, chính sách phí, giá vừa là khó khăn nhưng cũng là thách thức giúp Trung tâm Thẻ có thêm quyết tâm tìm ra các giải pháp, sản phẩm tối ưu và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Tiếp tục phát huy thế mạnh thẻ đồng thương hiệu, BIDV triển khai hợp tác để cho ra đời sản phẩm như thẻ ghi nợ quốc tế và tín dụng quốc tế đồng thương hiệu BIDV- Vietravel, BIDV-SATRA... Kết thúc năm 2014, BIDV đạt mốc 3,2 triệu thẻ ghi nợ, 1.500 ATM và khoảng 14.000 POS và được khách hàng đón nhận ngày càng nồng nhiệt hơn.

Không chỉ tập trung phát triển quy mô, chất lượng sản phẩm, các kênh thanh toán cũng được Trung tâm Thẻ BIDV đặc biệt chú trọng kiểm soát chặt chất lượng tín dụng thẻ và tỉ lệ nợ xấu ở mức 7%. Đây là nỗ lực đáng ghi nhận của Trung tâm Thẻ trong năm 2014, bởi năm 2013, tỷ lệ này ở mức hai con số. Các hoạt động nghiệp vụ cũng được cải tiến theo định hướng nhanh, chính xác hơn. Đặc biệt, với việc thành lập Trung tâm Thẻ miền Nam từ tháng 8/2013, cánh tay nối dài của chúng tôi đã góp phần



Chị Lê Thị Kim Thu, Giám đốc Trung tâm thẻ BIDV



“Năm 2015, chúng tôi sẽ triển khai nhiều sản phẩm mới với công nghệ tiên tiến của thế giới mà hiện nay chỉ có ít ngân hàng tại Việt Nam có thể thực hiện. Đó là cho ra mắt thẻ tín dụng công ty, dịch vụ MPOS, cho phép thẻ ghi nợ kết nối với tài khoản ngoại tệ; xác thực chủ thẻ quốc tế BIDV theo giải pháp 3D secure trong giao dịch trên Internet...”

Bà LÊ THỊ KIM THU

quan trọng phục vụ khách hàng và các chi nhánh trong khu vực phía Nam, rút ngắn thời gian phát hành thẻ tại khu vực này chỉ còn 1-2 ngày.

Góp sức mạnh của chi nhánh

Đóng góp quan trọng tạo nên những kết quả nổi bật của dịch vụ thẻ BIDV trong năm 2014 không thể không nhắc tới cán bộ các chi nhánh đang nỗ lực bán hàng. Anh Nguyễn Đức Long - Trưởng phòng và anh Hoàng Văn Quyết - Phó phòng Kinh doanh Thẻ BIDV, Sở Giao dịch 1 chia sẻ: “Trong năm 2014, chúng tôi xác định tập trung vào công tác chăm sóc khách hàng để gia tăng hiệu quả và lợi nhuận. Đối với mảng phát triển khách hàng mới, chúng tôi luôn chủ trương phát triển đa dạng, đồng đều khách hàng tại tất cả các lĩnh vực chứ không chỉ tập trung vào những khách hàng lớn sẵn có. Theo hướng này, anh em phòng kinh doanh thẻ sẽ vất vả hơn rất nhiều, nhưng bù lại, chúng tôi có một nền tảng khách hàng bán lẻ vững chắc để từ dịch vụ thẻ, có thể bán chéo thêm nhiều sản phẩm bán lẻ khác cho chi nhánh. Hướng đi này được xác định là trọng tâm trong thời gian tới của Sở Giao dịch I đối với mảng ngân hàng bán lẻ nói chung



Anh Nguyễn Quốc Tuấn, BIDV Khánh Hòa

và dịch vụ thẻ nói riêng. Ngoài ra, để giảm thiểu các rủi ro trong hoạt động thẻ, chúng tôi không phát triển tràn lan, lấy số lượng bù chất lượng, mà luôn lưu ý tới công tác sàng lọc khách hàng, nghiên cứu và dự toán chi tiết khả năng lợi nhuận khách hàng mang lại”.

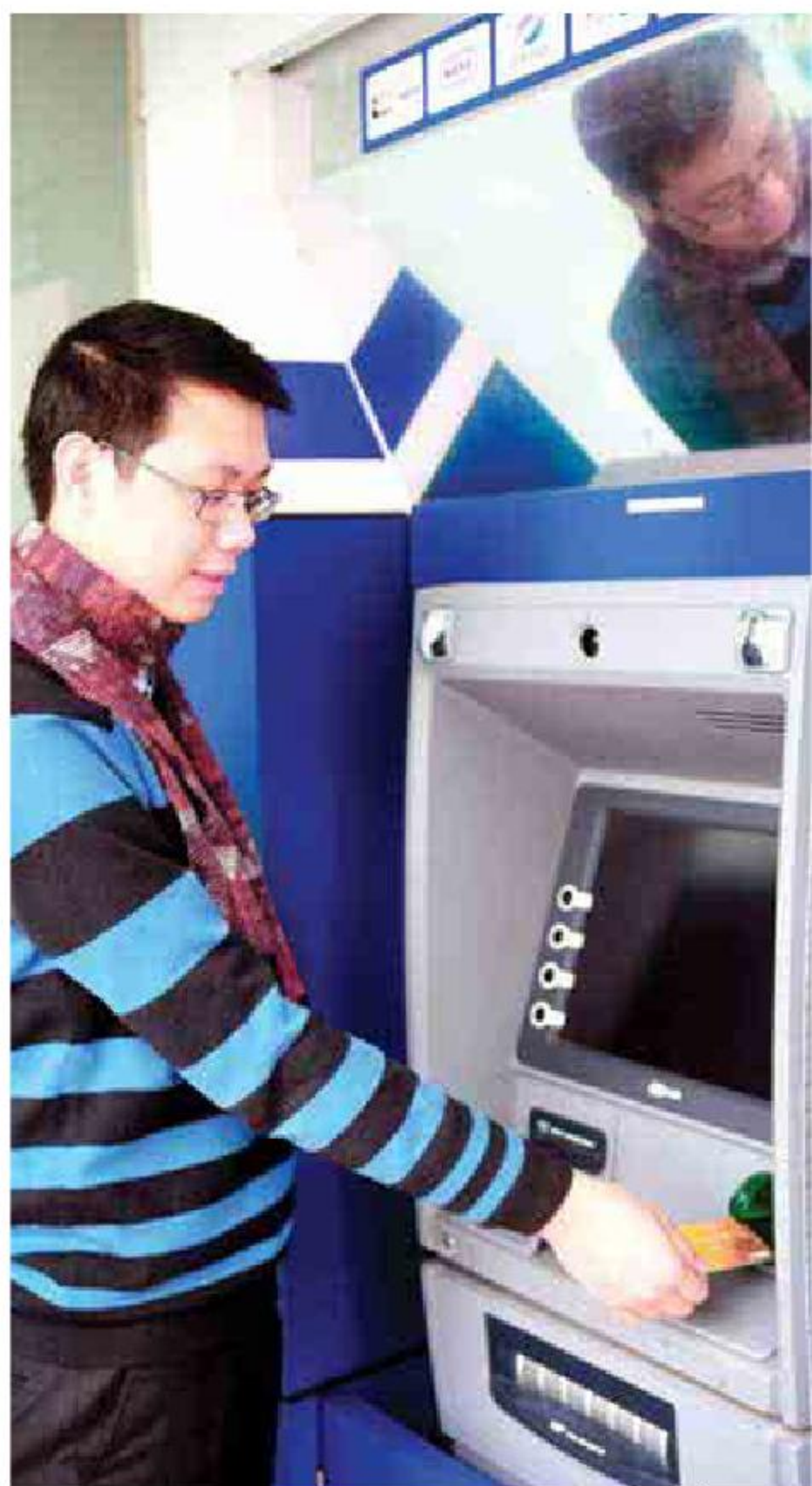
Chị Vũ Thị Bích Hương, Trưởng phòng Kinh doanh Thẻ BIDV TP. Hồ Chí Minh cho rằng, chính tâm huyết và say mê với hoạt động thẻ là động lực thúc đẩy anh em Phòng Kinh doanh Thẻ Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh



Chị Vũ Thị Bích Hương, BIDV TP Hồ Chí Minh

cố gắng tìm tòi những giải pháp, phối hợp với Trung tâm Thẻ BIDV đưa ra các sản phẩm để làm khách hàng hài lòng nhất. Chị Hương nhấn mạnh: “Với mục đích nâng cao nhận thức và thói quen thanh toán không dùng tiền mặt cho học sinh phổ thông, chúng tôi đã nỗ lực đồng hành cùng Sở GD&ĐT và các trường phổ thông ở TP. Hồ Chí Minh để triển khai để án thẻ học đường SSC. Chúng tôi xác định đây là công tác trọng tâm của năm, là cơ hội để tăng nền khách hàng cũng như mang thương hiệu BIDV đến với khách hàng trẻ tuổi, tăng lợi ích thanh toán cho chủ thẻ tham gia đóng học phí cho nhà trường, xã hội hóa và công nghệ hóa trong quản lý học sinh như điểm danh, học bạ, y bạ đến từng cá nhân”...

Luôn giữ vững định hướng đã được thống nhất ngay từ ngày thành lập phòng kinh doanh thẻ là tập trung phát triển khách hàng lớn, đẩy mạnh quy mô nhưng vẫn chú trọng hiệu quả và đảm bảo chăm sóc sau bán hàng, BIDV Khánh Hòa đã thu được những kết quả khả quan. Anh Nguyễn Quốc Tuấn, Phó trưởng Phòng Kinh doanh Thẻ BIDV Khánh Hòa nói về giải pháp của chi nhánh: “Bên cạnh việc phát huy thế mạnh sẵn có của chi nhánh trong mảng thanh toán thẻ, chúng tôi cũng nỗ lực phát triển mảng phát hành thẻ thông qua quá trình tìm kiếm, lựa chọn và khuyến khích khách hàng chi tiêu. Năm 2014, BIDV Khánh Hòa luôn có từ 3 đến 5 chủ thẻ thuộc top 10 khách hàng có doanh số giao dịch qua thẻ tín dụng lớn nhất toàn hệ thống. Ngoài ra, bằng tâm huyết và chất lượng phục vụ, cán bộ chi nhánh đã thuyết phục được nhiều khách hàng đang sử dụng dịch vụ của ngân hàng khác sang sử dụng dịch vụ của BIDV”.



Trung tâm Thẻ BIDV đặt mục tiêu trong năm nay tiếp tục giữ vững vị trí thứ 3 về mạng lưới POS; giữ vững vị trí thứ 4 về mạng lưới ATM. Tăng cường quy hoạch, quản lý điểm đặt, phát triển mô hình autobank an toàn, hiệu quả.

Hiểu để bảo vệ thẻ



Là chủ thẻ, có thể bạn sẽ trở thành mục tiêu của các chiêu lấy cắp thông tin nếu không hiểu rõ về chiếc thẻ của mình, cách sử dụng thẻ an toàn hoặc không bảo vệ thông tin thẻ.

Các “chiêu” đánh cắp thông tin thẻ

Tại các điểm dịch vụ, chủ thẻ thường tin tưởng giao thẻ cho nhân viên phục vụ để thanh toán mà không biết rằng, chính lúc này thẻ có thể đã bị đánh cắp thông tin. Năm bắt xu hướng giao dịch qua Internet dễ dàng và tiện lợi, các hacker có thể tấn công trực tiếp vào các website chấp nhận thanh toán online có độ bảo mật thấp, lấy cắp toàn bộ dữ liệu thông tin liên quan đến thẻ và khách hàng tại các trang web đó. Tình vi hơn nữa, tội phạm có nhiều cách để tiếp cận trực tiếp chủ thẻ như: Lập các website giả, rao bán hàng hóa, thanh toán trực tuyến sau đó yêu cầu người tham gia đăng ký thông tin với mức phí rất nhỏ, giả mạo ngân hàng phát hành thẻ để gửi email, tin nhắn... theo thông tin mà khách hàng cung cấp...

Những thông tin mà tội phạm thường nhắm tới là các thông tin được mã hóa trong dải băng từ, mã PIN, số thẻ, ngày hết hạn, số CVC2 (3 chữ số in ở mặt sau thẻ quốc tế). “Chiêu” đánh cắp phổ biến nhất là gắn thiết bị đánh cắp thông tin thẻ tại máy ATM hoặc thiết bị thanh toán chấp nhận thẻ (POS) để lấy cắp thông tin. Kèm theo đó, tội phạm sẽ lắp camera ở vị trí thuận lợi hoặc đặt một bàn phím (PIN PAD) lên trên bàn phím thật để có thể lấy cắp mã PIN khi chủ thẻ thực hiện giao dịch.

Tiêu thụ thông tin thẻ đánh cắp

Có được thông tin, gian phạm thường rao bán trên mạng hoặc trực



tiếp trục lợi, kiếm tiền theo các cách như: Sản xuất thẻ giả (Tội phạm có thể sao lưu thông tin chủ thẻ thật lên dải băng từ của phôi thẻ trắng, thẻ từng bị thất lạc, đánh rơi, phôi thẻ quà tặng, thẻ thành viên... rồi thực hiện giao dịch bằng PIN đánh cắp được tại ATM); Lập một công ty, cửa hàng ảo để lắp đặt POS của một ngân hàng bất kỳ, thực hiện giao dịch và “đàng hoàng” chờ tiền được thanh toán chuyển về tài khoản.

Chúng cũng có thể sử dụng trực tiếp các thông tin đánh cắp được để mua sắm hàng hóa qua mạng, thực hiện các giao dịch online không xuất trình thẻ. Nhằm qua mắt các giám sát viên của ngân hàng phát hành, ngân hàng thanh toán, kẻ gian sử dụng thủ đoạn tinh vi tạo các tài khoản ảo trên PayPal (các trang web uy tín) để nạp tiền, chuyển tiền lòng vòng qua nhiều tài khoản ảo khác để kết thúc về một tài khoản thẻ trả trước vô danh và dễ dàng rút tiền mặt tại ATM từ thẻ. Chủ thẻ hãy lưu ý những điều dưới đây để bảo vệ chính mình và có



Trường hợp phát hiện thẻ bị mất cắp thất lạc hoặc có nghi ngờ bị lợi dụng, chủ thẻ có thể chủ động gọi tới tổng đài chăm sóc khách hàng của BIDV để yêu cầu về thẻ theo số điện thoại 04.22200520 để được hỗ trợ vấn và hỗ trợ kịp thời.

được các giao dịch thẻ an toàn:

Trước khi thực hiện giao dịch tại ATM nên quan sát kỹ khu vực xung quanh ATM; không nên giao dịch khi thấy ATM có biểu hiện bất thường như khe đọc thẻ xiêu vẹo, sút mẻ, trầy xước, dán băng keo, cẩn thận với một bàn phím giả được lắp ngay trên bàn phím thật có thể ghi lại các thao tác cũng như mật khẩu của người giao dịch...

Bảo quản thẻ tốt và bảo mật thông tin thẻ, tuyệt đối không cho người khác mượn thẻ; không đưa thẻ, trao thẻ cho người khác kể cả nhân viên ngân hàng sử dụng để tránh nguy cơ lộ các thông tin bảo mật, luôn để thẻ trong tầm mắt của mình khi giao dịch tại các đơn vị chấp nhận thẻ để chắc chắn người khác không thể sao chép thông tin thẻ của bạn, dẫn đến lợi dụng thực hiện các giao dịch gian lận.

Khi giao dịch, chủ thẻ cần luôn kiểm tra hóa đơn sau khi thực hiện giao dịch để chắc chắn rằng, thông tin là chính xác. Giữ lại tất cả những hóa đơn này để đối chiếu với đợt sao kê giao dịch thẻ liên kế.

Thận trọng khi lựa chọn giao dịch qua Internet, chọn các trang web có uy tín, độ bảo mật cao; hạn chế thanh toán giao dịch online tại các máy tính hay mạng Internet công cộng mà bạn không chắc chắn về tính bảo mật của chúng.

Bên cạnh đó, chủ thẻ cũng nên: Yêu cầu BIDV khóa chức năng chi tiêu trên mạng (giao dịch E-commerce) nếu không có nhu cầu sử dụng thường xuyên; Cẩn trọng với những đường link/email hay những cuộc gọi yêu cầu cung cấp thông tin cá nhân hoặc thông tin thẻ của bạn. BIDV không bao giờ yêu cầu khách hàng cung cấp hết các thông tin theo cách thức như vậy. Do đó, trong tình huống này chủ thẻ nên liên hệ với BIDV để xác thực lại các thông tin; Sử dụng dịch vụ SMS banking để kiểm soát thường xuyên biến động của tài khoản cũng là một giải pháp giúp sử dụng thẻ an toàn. □

EduCare-

đồng hành với ước mơ cho con

DINH THU

Là cha mẹ, ai cũng luôn mong ước những điều tốt đẹp nhất sẽ đến với con, để tương lai của con tươi sáng. BIDV MetLife tự hào thấu hiểu, chia sẻ và cùng các bậc cha mẹ biến ước mơ thành hiện thực.

 Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ BIDV MetLife khởi động Quý 2 năm 2015 bằng sản phẩm

bảo hiểm tích lũy giáo dục Gia An Toàn Mỹ (EduCare). EduCare nằm trong chiến lược phát triển sản phẩm tài chính giáo dục EduCare của MetLife ở khu vực châu Á. Sản phẩm được thiết kế để giúp khách hàng xây dựng kế hoạch học vấn cho tương lai con trẻ ngay từ khi chào đời tới khi tốt nghiệp đại học, đảm bảo con của bạn sẽ được chi trả học phí cho tới bậc đại học trong bất cứ hoàn cảnh nào. Với triết lý lấy khách hàng làm trung tâm của mọi hoạt động, EduCare là cam kết mạnh mẽ của BIDV MetLife sẽ đồng hành với gia đình bạn trên mọi chặng đường cuộc sống. Một khoản đầu tư nhỏ từ hôm nay sẽ đảm bảo nguồn tài chính vững chắc và mang lại cơ hội tiếp cận với những giải pháp giáo dục chất lượng cao cho con bạn trong tương lai.

Đặc biệt hơn, với mục đích mang lại những giá trị khác biệt cho



khách hàng và chú trọng hỗ trợ các con phát triển toàn diện về thể chất và trí tuệ, BIDV MetLife thành lập Gia An Toàn Mỹ (EduCare) Club với sự hợp tác của các tổ chức giáo dục hàng đầu trong nước và quốc tế. Khách hàng của Gia An Toàn Mỹ (EduCare) sẽ đồng thời là hội viên của Gia An Toàn Mỹ (EduCare) Club, được hưởng nhiều quyền lợi và gói giảm giá đặc biệt khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các tổ chức này.

Các đối tác của Gia An Toàn Mỹ (EduCare) Club:

Gymboree Music & Play: Chương trình giảng dạy của Hoa Kỳ nhằm phát triển thể chất, nhận thức và các kỹ năng cảm xúc của các em từ 0 đến 6 tuổi qua các chương trình vui học và âm nhạc.

TiniWorld: Đảm bảo cho trẻ có những bước phát triển toàn diện trong giai đoạn từ 2 đến 12 tuổi thông qua các chương trình rèn luyện phát triển trí tuệ và phát triển kỹ năng sống.

Study Group: Tư vấn xây dựng kế hoạch giáo dục ngay từ khi học sinh bắt đầu bậc tiểu học hay trung học. Study Group chuẩn bị cho học sinh ổn định cuộc sống, học tập trong môi trường quốc tế và thành công trong nền kinh tế toàn cầu.

Gia An Toàn Mỹ (EduCare) cho khách hàng nhiều lựa chọn bảo vệ khác nhau, phương thức đóng phí linh hoạt, nguồn tài chính đảm bảo giá trị khi kết thúc hợp đồng để cha mẹ có thể xây dựng kế hoạch giáo dục phù hợp với nhu cầu của gia đình.

Từ đầu tháng 4/2015, Gia An Toàn Mỹ (EduCare) sẽ có mặt tại 24 chi nhánh tại Hà Nội, và 14 chi nhánh ở thành phố Hồ Chí Minh của BIDV. Chuyên gia tư vấn bảo hiểm tại BIDV sẽ giúp khách hàng sử dụng Gia An Toàn Mỹ (EduCare) để biến giấc mơ học vấn của con bạn thành hiện thực. 

MetLife, Inc. (NYSE:MET) là một trong những nhà cung cấp hàng đầu thế giới trong lĩnh vực bảo hiểm, hưu trí và chương trình phúc lợi nhân viên. MetLife giữ vị trí dẫn đầu tại các thị trường Mỹ, Nhật Bản, Châu Mỹ Latinh, Châu Á, Châu Âu và Trung Đông.

Ngày 23/2/2015, MetLife được tạp chí FORTUNE vinh danh là công ty được ngưỡng mộ nhất thế giới trong lĩnh vực bảo hiểm - Theo kết quả của cuộc khảo sát "Công ty được ngưỡng mộ nhất thế giới".

Website: www.metlife.com



DỰ ÁN TREASURY - những giá trị đọng lại

 **BÙI THỊ VÂN TRANG**

Ngày 19/1/2015 là ngày đáng nhớ nhất của toàn bộ thành viên dự án Treasury khi dự án đã kết thúc thành công sau 2 năm được triển khai. Dự án đánh dấu nỗ lực không ngừng của 27 cán bộ chuyên trách.

Kondor+ một hệ thống linh hoạt

Hệ thống Treasury mới có tên gọi Kondor+ do nhà thầu Misys cung cấp, đây là sản phẩm có nguồn gốc từ hãng Reuter và hiện do Misys triển khai. Kondor+ là một hệ thống khá linh hoạt với khả năng tùy biến mạnh mẽ cho phép bổ sung các màn hình đơn giản, bổ sung các tính năng tra cứu hoặc thêm các điều kiện kiểm tra cho các giao dịch. Kondor+ cũng cho phép định nghĩa các luồng nghiệp vụ và cấu hình quy tắc tương ứng,

cho phép chỉnh sửa và thêm các báo cáo một cách đơn giản... Tuy nhiên, do khả năng tùy biến cao nên bộ tham số của chương trình khá đồ sộ với khoảng 200 tham số đòi hỏi phải hiểu rõ, làm chủ và vận dụng hợp lý.

Với yêu cầu hỗ trợ tốt nhất cho kinh doanh vốn và tiền tệ, hệ thống được thiết lập kết nối với rất nhiều ứng dụng, đặc biệt là các hệ thống giao dịch thị trường như: Reuters Dealing 3000, Bloomberg Trading System, RTFX (Reuters Trading for Foreign Exchange), EBS (Electronic Broking Services); Hệ thống giao



Theo nhận xét của nhà thầu, trong các ngân hàng Việt Nam mà Misys đã triển khai, BIDV là ngân hàng nghiên cứu rất kỹ và khai thác triệt để mọi tính năng của hệ thống.

dịch mua bán ngoại tệ trực tuyến BIDV RET-AD (Reuters Electronic Trading – Automated Trading); Hệ thống giao dịch trái phiếu chuyên biệt của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội – HNX; Các chương trình giao dịch ngoại hối của ngân hàng đối tác; Các chương trình giao dịch hàng hóa tương lai của các nhà môi giới nước ngoài.

Đến với dự án Treasury những ngày đầu tháng 1/2015 mới cảm nhận được sự gấp gáp trong chuẩn bị cho kế hoạch Golive. Những buổi họp rà soát, cập nhật tiến độ liên tục nhưng ngắn gọn để tiết kiệm thời gian, các tài liệu, công văn, tờ trình xuất bản dường như không biết giới hạn. Mỗi cán bộ, ngoài công tác chuẩn bị vẫn miệt mài, cố gắng kiểm tra lại, gọt dũa thêm để sản phẩm của mình ra đời được trọn vẹn. Dù đã được tập dượt 3 lần công tác chuyển đổi số liệu nhưng để chuẩn bị cho lần chuyển đổi chính thức, Ban QLDA vẫn yêu cầu các thành viên rà soát lại quy trình thực hiện thật nhuần nhuyễn để đảm bảo việc chuyển đổi diễn ra suôn sẻ.

Ấn tượng tốt về tính chuyên nghiệp

Đêm chốt dữ liệu chuyển đổi chính thức 16/1/2015 là một đêm trắng đối với các cán bộ dự án để đảm bảo việc chuyển đổi kịp thời gian. Thời gian hoàn thành từng mốc công việc được tính toán cực kỳ sát sao, khiến cho áp lực với cán bộ dự án càng cao. Ngoài các dữ liệu được chuyển đổi tự động như MM, FX, Future thì một số dữ liệu quá phức tạp vẫn cần phải

nhập thủ công vào hệ thống. Dữ liệu sau khi được xuất từ các hệ thống cũ được các bộ phận chấm đối chiếu rồi mới chuyển xuống cho Ban QLDA nhập/chuyển đổi vào hệ thống mới. Sau khi hoàn thành nhận dữ liệu vào hệ thống mới, các cán bộ Ban QLDA phải xử lý trên chương trình để cho ra kết quả chuẩn xác, sau đó lại được xuất ra cho các đơn vị xác nhận lại lần cuối. Khi đó, hệ thống mới chính thức vận hành batch (công tác cuối ngày) để ghi nhận.

Việc vận hành batch 3 ngày chuyển đổi dữ liệu thành công đã giúp các cán bộ dự án yên tâm phần nào nhưng phải đến ngày thứ 2, khi hoàn thành giao dịch ngày đầu tiên một cách suôn sẻ thì mới thực sự ý nghĩa. Bởi nó xóa tan được nỗi lo lắng của Ban QLDA trước đây khi 2 ngân hàng bạn từng triển khai hệ thống này đều gặp sự cố, phải giao dịch thủ công trong ngày đầu tiên.

Mặc dù vất vả nhưng khi việc triển khai diễn ra suôn sẻ, ai nấy đều tự hào, càng tự hào hơn nữa khi nhận được những lời khen ngợi từ chính các chuyên gia của nhà thầu: “Trong các ngân hàng Việt Nam mà Misys đã triển khai, BIDV là ngân hàng nghiên cứu rất kỹ và khai thác triệt để mọi tính năng của hệ thống” hay “BIDV là ngân hàng đã để lại ấn tượng tốt nhất về tính chuyên nghiệp trong việc triển khai”,...

Dự án triển khai đã mang lại cho BIDV một sự thay đổi to lớn trong công tác kinh doanh, quản lý các sản phẩm Vốn và Tiền tệ, tăng tính linh hoạt, tăng khả năng kiểm soát rủi ro, hỗ trợ ra quyết định nhanh chóng. □

HỖ TRỢ ĐÀO TẠO CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CHO VĂN PHÒNG CHÍNH PHỦ LÀO

Từ ngày 9/2 đến ngày 11/2/2015, BIDV tổ chức đào tạo công nghệ thông tin (CNTT) về lĩnh vực bảo mật trên thiết bị Sonic cho Văn phòng Chính phủ (VPCP) Lào. Đây là khóa đào tạo đầu tiên trong 5 khóa đào tạo mà BIDV cam kết hỗ trợ cho Chính phủ Lào.

Để hỗ trợ VPCP Lào nâng cao kiến thức cho đội ngũ cán bộ CNTT, phục vụ quản trị và vận hành hệ thống CNTT tại VPCP Lào, góp phần triển khai Chính phủ điện tử tại Lào thời gian tới, BIDV đang tổ chức triển khai các khóa đào tạo CNTT cho VPCP Lào. Khóa học đầu tiên về an ninh bảo mật, phòng chống các rủi ro cho các hệ thống CNTT với việc áp dụng thực tế trên thiết bị bảo mật Sonic đã được thực hiện từ ngày 9/2/2015 đến ngày 11/2/2015. Các khóa tiếp theo về Microsoft Windows Server, SQL Server, Microsoft Sharepoint và ngôn ngữ lập trình PHP sẽ được tổ chức từ tháng 3 đến tháng 6 năm 2015. Tất cả các khóa học này đều được Trung tâm CNTT BIDV cử các chuyên gia có kiến thức chuyên môn sâu về từng lĩnh vực sang trực tiếp giảng dạy bằng tiếng Anh cho cán bộ CNTT của VPCP Lào.

Bên cạnh tổ chức đào tạo, BIDV cũng tài trợ triển khai toàn bộ hệ thống thư điện tử nội bộ cho VPCP Lào, góp phần tăng cường công tác trao đổi thông tin liên lạc trong nội bộ VPCP Lào cũng như với các đơn vị bên ngoài. Thông qua Ngân hàng liên doanh Lào Việt, BIDV sẽ tổ chức mua sắm máy chủ và các thiết bị CNTT cần thiết phục vụ triển khai hệ thống thư điện tử, đồng thời cử cán bộ trực tiếp sang Lào để cài đặt và hướng dẫn quản trị, vận hành hệ thống cho VPCP Lào. Tổng kinh phí hỗ trợ cho VPCP Lào lên đến 84.500 USD.

TIẾN THÙY



Telesales

ấn tượng với thành công ban đầu

 **THUY TRANG**

Năm 2014, Trung tâm chăm sóc khách hàng (TTCSKH) BIDV triển khai thành công kênh bán hàng qua điện thoại "Telesales". Các sản phẩm được lựa chọn để giới thiệu tới khách hàng như: Bảo hiểm sức khỏe, thẻ tín dụng, cho vay tiêu dùng... được khách hàng ủng hộ và nhiệt tình tham gia, tạo tiền đề cho sự phát triển của Telesales trong các năm tiếp theo.

Telesales - nghề làm dâu trăm họ

Ra đời tại Mỹ năm 2004, đến năm 2006 kênh Tele Marketing/Telesales mới được các doanh nghiệp Việt Nam biết đến dưới hình thức triển khai căn bản nhất là liên hệ khách hàng để giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ hoặc thông báo về các chương trình khuyến mại...

Từ việc liên hệ với khách hàng, nhận thấy tiềm năng lớn để phát triển kênh bán hàng mới này, các doanh nghiệp đã nhanh chóng áp dụng triển khai và đẩy mạnh việc bán hàng qua điện thoại "Telesales" tại Việt Nam. Có thể kể đến một vài tiên phong như HSBC, Bảo hiểm Prudential, Bảo Việt, FPT Telecom...

Với mong muốn phát triển kênh bán hàng mới "Telesales", TTCSKH BIDV đã không ngừng học hỏi, liên hệ, tiếp cận khảo sát các trung tâm Telesales trong và ngoài nước như mô hình hoạt động Telesales của Sacombank tại thành phố Hồ Chí

Minh, Metlife tại Bắc Kinh... Từ những thông tin thu thập được, TTCSKH BIDV xác định Telesales là "nghề làm dâu trăm họ" và đây là công việc không phải dễ, phải hoàn thiện từ quy trình phối hợp, xây dựng dữ liệu khách hàng chuẩn xác, kịch bản, quản lý chất lượng và chương trình đào tạo điện thoại viên...

Telesales là công việc khá đặc thù, trung bình mỗi ngày một nhân viên Telesales có thể gọi tới 100 cuộc điện thoại. Các cuộc gọi thường kéo dài khoảng 5-10 phút, có thể lâu hơn nếu khách hàng muốn tìm hiểu thêm về sản phẩm, dịch vụ hoặc phàn nàn. Thông thường, nhân viên Telesales được khoán chỉ tiêu doanh thu để đảm bảo hiệu quả hoạt động. Với đặc thù của Telesales, hầu hết nhân viên làm nghề này là phụ nữ, vì họ mới có đủ sự kiên nhẫn, giọng nói ngọt ngào, mềm mỏng, khả năng "đeo bám" và kiểm chế cảm xúc. Ngoài ra, nhân viên Telesales không được sử dụng tiếng địa phương

trong quá trình gọi điện, giọng chuẩn sẽ dễ dàng gây thiện cảm với khách hàng.

Tuy Telesales còn rất tiềm năng và nhiều cơ hội phát triển nhưng hệ thống pháp luật tại Việt Nam chưa thực sự hỗ trợ cho hoạt động này, dẫn đến những khó khăn trong quá trình thanh toán. Tại Trung quốc, Brazil và một số nước phát triển..., nhiều tổ chức đã chấp nhận thanh toán qua ghi âm giọng nói nhằm hỗ trợ phát triển Telesales. Cụ thể: Khi khách hàng đồng ý mua sản phẩm và chấp nhận thanh toán, hệ thống sẽ ghi âm giọng nói của khách hàng. Và đây là một bằng chứng đã được pháp luật công nhận để ngân hàng trừ tiền từ tài khoản của khách hàng. Việc này sẽ tiết kiệm thời gian, đồng thời tránh trường hợp qua Telesales, khách hàng đã đồng ý mua hoặc sử dụng dịch vụ nhưng sau đó lại đổi ý. Bên cạnh đó, thành công của Telesales phụ thuộc vào việc các điện thoại viên

có gây được thiện cảm với khách hàng ngay từ những giây đầu tiên của cuộc gọi hay không? Khó nhất là phải nắm bắt thật nhanh tâm lý và nhu cầu của khách hàng. Từ đó, thuyết phục khách hàng mua sản phẩm hoặc sử dụng dịch vụ.

Có thể nói, đối với một số khách hàng, khi tiếp nhận các cuộc gọi của nhân viên Telesales thì đó là sự phiền toái, khó chịu, mất thời gian nhưng với một số khách hàng khác thì đây là kênh đem lại nguồn thông tin mới, dịch vụ nhanh, được tư vấn tận tình, tiết kiệm thời gian và phục vụ tận nơi.

Lợi thế sinh sau

Luôn tiên phong nắm bắt xu thế phát triển, tận dụng các thế mạnh về cơ sở dữ liệu khách hàng, nền

tảng công nghệ, thời gian qua, TTCSKH đã dần hoàn thiện quy trình triển khai Telesales. Với việc tận dụng và lựa chọn cơ sở dữ liệu khách hàng sẵn có, đồng thời chủ động phối hợp với Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV, TTCSKH đã triển khai giới thiệu tới khách hàng sản phẩm bảo hiểm Health Care với tỷ lệ chốt hện thành công khá cao là 5,5% (mức trung bình thị trường là

TTCSKH đã triển khai giới thiệu tới khách hàng sản phẩm bảo hiểm Health Care với tỷ lệ chốt hện thành công khá cao là 5,5% và mức bình quân doanh thu đạt 40.000.000 đồng/bàn/tháng với tổng doanh thu mang về cho BIC đến thời điểm 30/12/2014 là gần 318 triệu đồng.

3-5%) và mức bình quân doanh thu đạt 40.000.000 đồng/bàn/tháng với tổng doanh thu mang về cho BIC đến thời điểm 30/12/2014 là gần 318 triệu đồng.

Nhằm kịp thời nắm bắt nhu cầu của khách hàng, TTCSKH còn phối hợp với các chi nhánh trên địa bàn Hà Nội phát hành thành công 390 thẻ Manchester United cho khách hàng và hơn 950 thẻ ghi nợ tới các khách hàng trên địa bàn tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu.

Có thể nói, BIDV có đầy đủ những điều kiện cần thiết để triển khai một kênh bán hàng mới như Telesales. Tuy nhiên, việc tìm hiểu, nghiên cứu kỹ nhu cầu của khách hàng, thói quen thanh toán, sử dụng, văn hóa vùng miền cũng rất cần thiết để đảm bảo sự thành công của kênh bán hàng mới này. □

Triển khai Telesales, sản phẩm bảo hiểm Health Care được giới thiệu đến khách hàng với tỷ lệ chốt hện thành công cao



Kinh doanh vàng miếng, lợi ích đa chiều

 **LÊ ĐÌNH QUANG**

Hơn 1 năm triển khai kinh doanh vàng miếng, BIDV đã thu được không chỉ lợi nhuận đáng kể, mà còn có những trải nghiệm quý báu trong một hoạt động kinh doanh khá đặc thù.



Ngân hàng đầu tiên mua bán vàng miếng

BIDV là ngân hàng tiên phong trong việc đưa ra những tham mưu, tư vấn cho NHNN trong điều hành thị trường tài chính – tiền tệ nói chung và thị trường vàng nói riêng. BIDV đã chủ động nghiên cứu, đề xuất với NHNN, các bộ ban ngành của Chính phủ về việc thành lập Sở giao dịch vàng quốc gia, nhằm quản lý và ổn định thị trường. Đối với chủ trương và chính sách can thiệp thị trường vàng của NHNN trong giai đoạn vừa qua, BIDV

cũng đã đăng ký trở thành một trong các ngân hàng đầu tiên được chính thức cấp phép mua bán vàng miếng tại Việt Nam. BIDV tham gia thị trường vàng vừa phát huy được vai trò góp phần điều tiết thị trường của một ngân hàng thương mại lớn, nâng cao uy tín, thương hiệu BIDV. Đồng thời cũng là cơ hội triển khai thêm sản phẩm mới nhằm đa dạng danh mục sản phẩm phục vụ khách hàng và đem lại lợi nhuận cho chính ngân hàng.

Nhận thức hoạt động mua bán vàng miếng là hoạt động rủi ro cao như biến động giá, chất lượng, điều

chuyển, các rủi ro về tác nghiệp, đạo đức...nên BIDV chuẩn bị rất kỹ về quy trình nghiệp vụ, cơ sở vật chất cho giao dịch, công nghệ thông tin hỗ trợ. Để làm quen dần với phương thức giao dịch vàng miếng, thiết lập quan hệ đối tác, xây dựng nền khách hàng trong hoạt động kinh doanh vàng miếng, chủ trương của BIDV trong giai đoạn đầu là an toàn, thận trọng, kiểm soát rủi ro. Trong năm 2013, triển khai thí điểm tại một số chi nhánh, trên cơ sở đó từng bước mở rộng mạng lưới các điểm giao dịch theo lộ trình thích hợp.

Ngày 10/5/2013, BIDV chính thức khai trương hai điểm kinh doanh vàng miếng tại 2 chi nhánh Hoàn Kiếm và Sở Giao dịch 2. Các điểm giao dịch khác cũng được mở rộng và đi vào hoạt động bao gồm các chi nhánh: Hà Thành, Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh, Sài Gòn, Đà Nẵng, Quang Trung, Sở Giao dịch 1, nâng tổng số điểm giao dịch trong hệ thống lên 9 điểm giao dịch.

Lợi ích 3 trong 1

Sau hơn một năm hoạt động, sản phẩm kinh doanh vàng miếng dần khẳng định được chỗ đứng trong danh mục sản phẩm phục vụ khách hàng tại BIDV. Bên cạnh lợi nhuận thu được từ chênh lệch giá mua – bán vàng miếng hằng ngày, sản phẩm này còn góp phần khép

kín gói sản phẩm bán lẻ dành cho khách hàng cá nhân. Thông qua đó, BIDV thu được thêm phí từ dịch vụ giữ hộ vàng, thu hút thêm được lượng tiền gửi mới. Đây được xem là một sản phẩm mang lại lợi ích ba trong một cho các chi nhánh triển khai kinh doanh vàng miếng trong hệ thống.

Thứ nhất là, lợi nhuận thu được từ chênh lệch giá mua – bán vàng. Có thể nói BIDV tham gia thị trường vàng miếng tại thời điểm khá nhạy cảm khi Chính phủ, NHNN thực hiện chính sách thắt chặt thị trường vàng theo tinh thần của Nghị định 24/2012/NĐ-CP. Nghị định 24 ra đời đã phát huy hiệu quả thiết thực khi thị trường vàng đã dần ổn định, hiện tượng đầu cơ làm giá, tình trạng nhập lậu vàng giảm, tỷ giá hối đoái ổn định, dự trữ ngoại hối gia tăng. Tuy nhiên, vàng giảm dần tính hấp dẫn, nhu cầu vàng miếng thấp, chênh lệch giá mua bán vàng miếng giảm mạnh. Theo thống kê của BIDV, trước thời điểm Nghị định ban hành, chênh lệch giá mua - bán vàng miếng SJC thường từ 150.000 đến 200.000 đồng/lượng, đến thời điểm hiện nay, chênh lệch giá mua bán vàng chỉ còn khoảng 40.000 – 60.000 đồng/lượng, giảm còn 1/3 so với trước. Chênh lệch giá mua bán trên thị trường liên ngân hàng chỉ còn 10.000 đồng/lượng, thậm chí trong nhiều thời điểm không có điểm chênh lệch.

Với uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ, tính an toàn thuận tiện tại các điểm giao dịch vàng đã thu hút được lượng lớn khách hàng tham gia mua bán vàng với BIDV. Trong năm 2014, các chi nhánh đã thực hiện gần 2.000 giao dịch mua bán vàng cho khoảng 1.000 khách hàng, tăng 200% so với năm 2013. Doanh số giao dịch vàng của các chi nhánh năm 2014 tăng gấp 3 lần so với năm 2013, qua đó gia tăng lợi nhuận cho chi nhánh từ hoạt

động mua bán vàng miếng.

Thứ hai là thu phí từ dịch vụ giữ hộ vàng. Trước đây, BIDV có dịch vụ bảo quản tài sản quý cho khách hàng nhưng chưa phát triển rộng rãi. Khi BIDV triển khai kinh doanh vàng miếng, đã có rất nhiều khách hàng muốn sử dụng dịch vụ giữ hộ vàng kể cả những khách hàng không có giao dịch mua bán vàng với BIDV. Thông qua hoạt động mua bán vàng miếng, hàng nghìn lượng vàng đã được gửi giữ hộ hằng tháng, đóng góp thêm nguồn thu phí dịch vụ cho các chi nhánh triển khai.

Dịch vụ giữ hộ vàng không chỉ thu được phí mà còn là giải pháp hiệu quả để giữ chân khách hàng, gia tăng giao dịch của khách hàng. Khi khách hàng mua vàng sẽ sử dụng dịch vụ giữ hộ tại chi nhánh và khi có nhu cầu bán vàng thì khách hàng bán lại ngay cho chi nhánh. Như vậy, doanh số giao dịch mua bán vàng trên một khách hàng sẽ tăng theo số vòng quay mua bán vàng của khách hàng.

Thứ ba là việc thu hút thêm khách hàng tiền gửi mới, giữ chân khách hàng tiền gửi cũ. Huy động vốn là hoạt động truyền thống của các ngân hàng thương mại (NHTM), trong đó tiền gửi của khách hàng cá nhân luôn được ưu tiên đẩy mạnh do tính ổn định cao của nguồn vốn này. Tuy nhiên, huy động vốn cá nhân tạo ra những áp lực lớn cho các chi nhánh. Kinh doanh vàng miếng, không chỉ giúp cho chi nhánh huy động thêm nguồn tiền gửi mới từ khách hàng cá nhân, nhất là nhóm khách hàng quan trọng (VIP) mà còn là giải pháp giữ chân khách hàng tiền gửi cũ. Thống kê hoạt động kinh doanh vàng trong hơn một năm triển khai, các chi nhánh đã tiếp cận được hàng trăm lượt khách hàng vắng lai, giữ chân các khách hàng tiền gửi với doanh số tiền gửi duy trì và tăng thêm lên



Kinh doanh vàng miếng, không chỉ giúp cho chi nhánh huy động thêm nguồn tiền gửi mới từ khách hàng cá nhân, nhất là nhóm khách hàng quan trọng (VIP) mà còn là giải pháp giữ chân khách hàng tiền gửi cũ.

tới hơn nghìn tỷ đồng. Đặc biệt, thông qua sản phẩm kinh doanh vàng miếng, một số chi nhánh đã thu hút thêm được nhiều khách hàng VIP từ các NHTM khác trên cùng địa bàn.

Mở đường đến tương lai

Sau năm đầu hoạt động với phương châm “an toàn, thận trọng, kiểm soát rủi ro”, đến hết năm 2014, kinh doanh vàng miếng tại BIDV có bước phát triển cả về lượng và chất. Hoạt động kinh doanh vàng miếng diễn ra thông suốt tại chính chi nhánh; quy trình nghiệp vụ đã hoàn thiện, giúp cho các giao dịch từ Hội sở chính đến chi nhánh, từ chi nhánh đến khách hàng thuận lợi, không phát sinh rủi ro. Khách hàng mua bán vàng miếng được an toàn, thuận tiện, bởi có thể sử dụng tổng thể các dịch vụ khép kín của ngân hàng từ việc mua bán vàng, giữ hộ vàng, sử dụng các dịch vụ thanh toán, tiền gửi... Bên cạnh đó, nền tảng khách hàng được mở rộng, quan hệ đối tác được thiết lập.

Trong thời gian tới, hoạt động kinh doanh vàng tại BIDV sẽ tiếp tục được mở rộng theo lộ trình phê duyệt. Việc mở rộng các điểm giao dịch mới, xây dựng nền khách hàng, thiết lập quan hệ giao dịch vàng miếng với các đối tác trên thị trường, với NHNN. Đây là cơ sở quan trọng để BIDV tạo dựng được chỗ đứng trên thị trường vàng. Trên nền tảng đó, BIDV tiếp tục tiến sâu hơn vào thị trường vàng đầy tiềm năng khi chính sách về thị trường vàng của Chính phủ, NHNN dần được hoàn thiện, nhất là triển vọng phát triển Sở Giao dịch vàng quốc gia Việt Nam mà tại đó, BIDV có thể phát huy được vai trò của mình, đóng góp nhiều hơn vào sự phát triển của thị trường vàng nói chung và sự lớn mạnh của BIDV nói riêng. □

Những “giọt vàng” nơi chi nhánh

 **LÊ ĐÌNH QUANG**

“Làm vàng vui lắm em à!”. Đó là chia sẻ của chị Nguyễn Thị Thu Hà - Phó trưởng Phòng Dịch vụ khách hàng cá nhân, BIDV Bình Dương. Nhưng không nhiều người biết rằng, đằng sau câu nói ấy là rất nhiều trăn trở của một cán bộ trực tiếp quản lý kinh doanh sản phẩm vàng miếng.

Vạn sự khởi đầu nan

BIDV Bình Dương là một trong 4 chi nhánh được lựa chọn triển khai hoạt động kinh doanh vàng miếng đầu tiên trong hệ thống. Giữa năm 2013, cán bộ chi nhánh vui mừng khai trương điểm giao dịch vàng miếng tại trụ sở chi nhánh. Xen lẫn niềm vui khi được tin tưởng giao

nhiệm vụ tiên phong triển khai một sản phẩm kinh doanh mới là những áp lực không hề nhỏ. Bởi, bên cạnh việc cùng NHNN thực hiện bình ổn thị trường vàng, BIDV cũng có những quan ngại về rủi ro tiềm ẩn của thị trường vàng mà nhiều NHTM khác đã trải nghiệm trước đó như: rủi ro giá vàng biến động mạnh, rủi ro về chất lượng vàng, về

tác nghiệp, đạo đức...

Có dịp về chi nhánh, tôi được gặp chị Hà, chia sẻ với chị về công việc của những người tiên phong hoạt động kinh doanh vàng. Chị kể những ngày đầu mới triển khai, chi nhánh còn khá lúng túng trong phân giao cán bộ giao dịch với khách hàng, chốt giá với Hội sở chính, giao nhận, điều chuyển

Kinh doanh sản phẩm vàng miếng tại một chi nhánh ở BIDV



vàng... Không chỉ có vậy, buổi ban đầu, nhiều người tại chi nhánh cảm thấy mua bán vàng miếng sẽ không có hiệu quả là mấy, vì chênh lệch giá mua bán vàng quá mỏng, chỉ khoảng 30.000 – 40.000 đồng/lượng. Trong khi đó, nếu gặp phải vàng nhái, vàng kém chất lượng thì cán bộ làm trực tiếp sẽ phải đền bù cả vài triệu đồng...

Nhưng rồi chị Hà lại hào hứng chia sẻ, ba tháng sau khi triển khai, khách hàng bắt đầu biết đến và thực hiện giao dịch nhiều hơn tại chi nhánh, bao gồm cả những khách VIP giao dịch vàng lên tới gần 100 lượng/lần. Sự tận tâm chăm sóc khách hàng của chị và các cán bộ trong phòng đã được đền đáp khi mà số lượng khách VIP tham gia mua bán vàng tại chi nhánh ngày một đông. Không chỉ là khách hàng tiền gửi tại chi nhánh mà những khách VIP từ các ngân hàng khác cũng chủ động tìm đến giao dịch tại BIDV.

Những lợi ích bất ngờ

Đến giờ, chị Hà vẫn rất ấn tượng với một trường hợp khách VIP có tiền gửi tại Vietcombank Bình Dương. Khi biết BIDV triển khai sản phẩm mua bán vàng miếng, khách hàng này đã tìm đến để giao dịch. Theo khách hàng này, lúc đầu, giá vàng ở mức cao nên khách hàng quyết định gửi 30 tỷ đồng kỳ hạn ngắn (1-2 tháng), chờ thời điểm giá vàng giảm sẽ thực hiện mua vào. Đến nay, số dư tiền gửi của khách hàng này đã lên tới 60 tỷ đồng. Ngoài ra, nắm bắt tâm lý của khách hàng này, chi nhánh đã phối hợp với trụ sở chính theo dõi biến động giá hàng ngày và có thông báo ngay cho khách hàng. Hiện vị khách này cũng đã giao dịch mua vàng 2 lần với doanh số giao dịch 500 lượng vàng (tương đương 17,5 tỷ đồng).

Phát huy đà thắng lợi, chi nhánh tiếp tục tư vấn cho khách gửi vàng giữ hộ tại chi nhánh với mức phí hợp lý. Như vậy, thông qua vàng

miếng và bán chéo sản phẩm, chi nhánh đã khép kín được gói dịch vụ dành cho khách hàng. Chi nhánh không chỉ thu được lợi nhuận từ chênh lệch mua bán giữa khách hàng và trụ sở chính mà còn thu được lợi nhuận từ chênh lệch mua bán vốn FTP từ tiền gửi của khách hàng, thu phí giữ hộ từ khách hàng gửi lại giữ hộ vàng. Việc khách hàng để vàng giữ hộ tại chi nhánh cũng sẽ là cơ hội để chi nhánh quay vòng giao dịch.

Chị Hà cũng rất tâm đắc với sản phẩm vàng miếng mà qua đó chi nhánh kéo được rất nhiều khách hàng mới. Có những khách hàng chuyển tiền về chi nhánh dự định mua vàng nhưng khi giá vàng biến động tăng, khách hàng quyết định để tiền gửi không kỳ hạn tại chi nhánh chuẩn bị mua vàng nếu giá vàng giảm xuống. Trong đó có một trường hợp khách hàng chi nhánh đã huy động được khoản tiền gửi không kỳ hạn gần 5 tỷ đồng trong 1 tuần.

Có những khách hàng có tiền gửi tại chi nhánh nhưng chưa đến hạn tất toán sổ tiết kiệm mà có nhu cầu mua vàng. Chi nhánh đã linh hoạt cấp hạn mức thấu chi trên cơ sở cầm cố sổ tiết kiệm của khách hàng. Vì vậy, chi nhánh đã thu thêm được lãi suất tiền vay thấu chi. Theo chị Hà, những khoản tiền không kỳ hạn, cho vay thấu chi như vậy của khách hàng ngày càng nhiều, đóng góp chung vào lợi nhuận bán lẻ của chi nhánh.

Có một sự việc mà đến bây giờ

Mới rồi, chị Hà cho tôi biết, chi nhánh Bình Dương hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch bán lẻ 2014, đứng đầu khu vực và đứng thứ 5 trong hệ thống. Từ việc thu được lợi nhuận mấy trăm triệu đồng chênh lệch giá mua – giá bán, chi nhánh còn thu được hơn một tỷ đồng từ các dịch vụ bán chéo như giữ hộ vàng, tiền gửi... Đó là chưa kể dịch vụ khác mà nhóm khách hàng mua bán vàng đã sử dụng như BSMS, thanh toán hóa đơn online, ATM, VISA, IBMB...

chị Hà vẫn thấy rất thích thú. Đó là chị đã thuyết phục được hầu hết khách hàng kinh doanh, đầu tư vàng từ một doanh nghiệp kinh doanh vàng lớn tại Bình Dương. Nhờ đó, đã giảm được nhiều khó khăn cho chi nhánh. Số là, khi chi nhánh chưa có sản phẩm vàng, hầu hết khách hàng đều giao dịch thông qua doanh nghiệp này. Doanh nghiệp này trước đây là khách hàng VIP về tiền gửi tại chi nhánh. Khi phát sinh các giao dịch bán vàng, doanh nghiệp này thường yêu cầu chi nhánh điều xe lên tận TP. Hồ Chí Minh để lấy tiền từ các địa điểm khác nhau, sau đó mang về chi nhánh làm thủ tục nhập quỹ tiền mặt. Khi phát sinh giao dịch mua vàng, doanh nghiệp này rút ra một lượng tiền lớn. Mỗi lần phát sinh giao dịch mua, bán của doanh nghiệp, chi nhánh đều phải phục vụ. Có thời điểm, việc rút tiền đi, chuyển tiền về gây vượt quỹ tiền mặt, cán bộ kiểm ngân, cán bộ giao dịch rất vất vả, thường ở lại chi nhánh đến tận 8 – 9 giờ tối. Nhờ có sản phẩm vàng miếng, hầu hết khách hàng đã chuyển về giao dịch tại chi nhánh. Lượng tiền gửi từ nhóm khách hàng này tiếp tục duy trì tại chi nhánh, trong khi đó, những vấn đề tồn tại trước đây với doanh nghiệp vàng đã được giải quyết triệt để.

Sau hơn một năm triển khai sản phẩm, những quan ngại của chi nhánh trước đây đã được giải tỏa. Quy trình giao dịch thuận tiện từ trụ sở chính đến chi nhánh, đến khách hàng. Sự phối hợp nhuần nhuyễn giữa các phòng chức năng tại chi nhánh không chỉ phát triển được nền khách hàng mua bán vàng rất lớn mà còn không để phát sinh vàng nhái, vàng kém chất lượng.

Niềm vui của chị Hà, của các cán bộ tại chi nhánh Bình Dương đã lan tỏa, đồng viên chúng tôi các cán bộ tại Ban kinh doanh vốn và tiền tệ rất nhiều - những người luôn bên cạnh, đồng hành với các chi nhánh kinh doanh vàng. □

Đòi nợ nghệ thuật

 **QUỐC THÀNH**

Trong giai đoạn môi trường kinh doanh khó khăn như hiện nay, việc thu hồi nợ xấu là thách thức lớn với mỗi ngân hàng. Đòi nợ rất cần nghệ thuật. Đó là bài học mà BIDV Hải Phòng có được qua việc thu hồi thành công khoản nợ hạch toán ngoại bảng của Công ty TNHH MTV CNTT Thành Long trong năm qua.

Bài toán khó

BIDV Hải Phòng nhiều năm liền là điểm sáng trong phát triển quy mô hoạt động, giữ vững được thị phần lớn nhất trong số các tổ chức tín dụng trên địa bàn. Tuy nhiên, giai đoạn khó khăn vừa qua, đặc biệt là sự đổ vỡ của Tập đoàn Vinashin (VNS) đã kéo theo hệ lụy khi con số nợ xấu phát sinh tại chi nhánh tăng chóng mặt. Bài toán xử lý nợ xấu của nhóm khách hàng này là một nhiệm vụ trọng tâm và then chốt trong thực hiện thành công hay không để án tái cấu trúc hoạt động của chi nhánh.

Thu hồi nợ hạch toán ngoại bảng với các doanh nghiệp thông thường khó một thì với các doanh nghiệp VNS khó gấp năm, mười lần. Sau khi VNS lâm vào khủng hoảng, gần như toàn bộ hoạt động của các đơn vị thành viên đều đóng băng; Các hợp đồng đóng tàu chậm tiến độ bị đối tác hủy, người lao động bỏ việc hàng loạt, doanh nghiệp gần như không hoạt động... Vì vậy, việc thu nợ của Công ty TNHH MTV CNTT Thành Long - một đơn vị thành viên của VNS - đang có nợ ngoại bảng tại chi nhánh là bài toán khó. Tuy nhiên, nhờ có những biện pháp phù hợp mà chi nhánh đã hoàn thành kế hoạch thu nợ ngoại bảng được giao và qua đó cũng có thêm nhiều bài học quý giá khi thu hồi nợ xấu, nợ ngoại bảng.



Từ xác định nguồn thu nợ...

Việc đầu tiên rất quan trọng khi được đặt ra là rà soát lại toàn bộ các nguồn dự kiến có thể thu nợ của công ty. Với các doanh nghiệp đóng tàu thì tài sản cố định là máy móc thiết bị không nhiều, tính đặc thù cao nên việc phát mại tài sản rất khó khăn. Chi nhánh đã xác định nguồn thu hồi chính là từ nguyên vật liệu tồn của những con tàu đóng dở và nguyên vật liệu trong kho chưa sử dụng để đóng tàu. Tuy nhiên, kiểm kê và quản lý nguyên vật liệu không dễ dàng.

Bắt đầu từ việc bám sát Tổng công ty CNTT Việt Nam để có quyết định chấp thuận cho Công ty TNHH MTV CNTT Thành Long (Công ty Thành Long) được bán nguyên vật liệu trả nợ ngân hàng. Ngay khi có quyết định phê duyệt, chi nhánh phải nhanh chóng phối hợp với Công ty Thành Long kiểm kê lên phương án giá bán. Đây cũng là công đoạn khó khăn khi hầu hết cán bộ nắm được lịch sử khoản vay phía công ty đều đã nghỉ việc, chi nhánh phải nhờ, thậm chí làm việc với công ty để thuê họ làm thêm, phục vụ kiểm kê nhanh chóng. Khi có giá bán rồi thì việc để hai bên chấp thuận giá bán cũng là một việc mất nhiều công sức: Phía Công ty Thành Long cho rằng, giá quá thấp không muốn bán trong khi ngân hàng thì muốn bán càng sớm càng tốt, vì nguyên liệu là sắt, thép tấm, càng để lâu càng mất giá. Và phải qua nhiều vòng đàm phán, các bên mới chốt được mức giá hai bên thấy hợp lý.

... đến đàm phán chia sẻ quyền lợi

Xác định được nguồn thu nợ, có được phương án giá tài sản nhưng mọi chuyện mới chỉ bắt đầu và một việc rất phức tạp là chia sẻ nguồn thu bán tài sản cho các bên có liên quan. Doanh nghiệp không chỉ vay tại BIDV mà còn vay tại nhiều tổ chức tín dụng khác, nguồn thu trả nợ hiện nay duy



nhất chỉ có nguyên liệu tồn kho nên việc các ngân hàng thống nhất được phương án chia cũng là những chuỗi ngày “đấu trí” đầy căng thẳng. Phải đến phút chót của hạn bán tài sản mới có sự thống nhất với quan điểm: “Mỗi người lùi một bước, nếu tất cả cùng căng phương án không thành công thì không ai thu được gì”.

Giải quyết được bài toán giữa các ngân hàng với nhau thì lại vấp phải một khó khăn rất lớn là phía người lao động và các chủ nợ là công ty nhỏ khác. Do hoạt động đình trệ một thời gian dài nên công ty đã nợ lương, nợ bảo hiểm của người lao động, nợ vật tư của các doanh nghiệp khác. Nên khi thấy ngân hàng vào “bắt nợ”, người lao động và các chủ nợ tụ tập rất đông ngăn cản các chuyến xe của ngân hàng vào bốc thép ra khỏi Công ty. Một lần nữa, Ban lãnh đạo BIDV Hải Phòng lại phải họp khẩn để tìm ra phương án “hợp tình và hợp lý” để lại một phần nguồn thu trả lương cho công nhân đang bị nợ lương thì sự việc mới có hướng giải quyết.

Phối hợp nội bộ để thu nợ

Đứng phía sau tất cả những bước xử lý đó là sự phối hợp nhịp nhàng của chi nhánh và Hội sở chính. Các tờ trình xin ý kiến của BIDV Hải Phòng được các ban tại hội sở chính xử lý và trình lãnh đạo một cách nhanh nhất để có thể tạo điều kiện cho chi nhánh có điều kiện trong các lần đàm phán với ngân hàng

khác và với Công ty Thành Long.

Ngay tại BIDV Hải Phòng cũng lập Tổ xử lý nợ xấu của Công ty CNTT Thành Long do giám đốc chi nhánh trực tiếp chỉ đạo, các phó giám đốc, trưởng các phòng QLRR, QHKH làm thành viên, đảm bảo truyền tải thông tin được kịp thời và chính xác. Trong những ngày chuyển nguyên liệu từ công ty để bán, toàn bộ thanh niên của chi nhánh được huy động 3 ca/ngày đến trông tại bãi nguyên liệu để cho các chuyến xe được bốc thép đi an toàn và giám sát chặt chẽ việc vận chuyển đúng khối lượng đã thỏa thuận giữa các bên.

Chị Thanh- Phó Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp 1 - người trực tiếp quản lý, đầu mối trong việc xử lý nợ của Công ty TNHH MTV CNTT Thành Long đến giờ này vẫn còn cảm thấy hồi hộp như sự việc mới xảy ra hôm qua và cũng không ngờ, khoản nợ ngoại bảng tưởng chừng rất khó đòi của công ty có thể được xử lý nhanh gọn như vậy nhờ sự quyết tâm cao của toàn chi nhánh.

Xử lý nợ, thu hồi nợ ngoại bảng luôn là bài toán khó trong hoạt động ngân hàng. Nhiều hội thảo, hội nghị đã tổ chức nhằm đưa ra những biện pháp, giải pháp tốt nhất để có thể giải quyết bài toán đó. Tuy nhiên, ai cũng phải thừa nhận rằng, việc xử lý nợ có tính đặc thù rất cao phụ thuộc vào từng vụ việc cụ thể, rất khó để có thể đưa ra một giải pháp chung cho tất cả. Do vậy, đối với mỗi chi nhánh BIDV, khi đối mặt với bài toán khó khăn này thì việc vận dụng linh hoạt trong xử lý các tình huống, sự đoàn kết phối hợp nội bộ là quan trọng để có thể dẫn đến thành công và quan trọng hơn hết là mọi xử lý đều phải trên cơ sở hài hòa lợi ích của các bên. □

Năm 2014, BIDV Hải Phòng được giao kế hoạch thu nợ hạch toán ngoại bảng là 36 tỷ đồng. Chi nhánh đã thu được 45 tỷ đồng, đạt 125% kế hoạch, trong đó riêng công ty TNHH MTV CNTT Thành Long đã thu được 32 tỷ đồng, chiếm 70% tổng thu ngoại bảng của năm.

VƯỜN VAI một chi nhánh trẻ

QUỲNH LAN

Là một trong những chi nhánh có tuổi đời trẻ nhất của hệ thống, song BIDV Nam Thái Nguyên đạt được những kết quả rất đáng tự hào, tạo được dấu ấn nơi vùng đất cách mạng.

Vào vùng tiềm năng

Từ nhiều năm trước, BIDV Thái Nguyên đã đánh giá được tiềm năng phát triển của khu vực phía Nam tỉnh Thái Nguyên, nhất là thế mạnh thu hút đầu tư của các doanh nghiệp trong và ngoài nước với quy mô lớn. Chính sách phát triển của tỉnh Thái Nguyên xác định rõ huyện Phổ Yên, một trọng điểm trong phát triển kinh tế xã hội khu vực phía Nam của tỉnh. Mục tiêu trọng tâm là đẩy nhanh quá trình hình thành và phát triển khu công nghiệp, các cụm, điểm công nghiệp gắn với quá trình phát triển đô thị, phát triển nông- lâm nghiệp bền vững. Ngoài ra, trên địa bàn huyện còn có Dự án Nhà máy sản xuất lớn nhất thế giới của Samsung với tổng mức đầu tư 7 tỷ USD đang được xây dựng...

Đây cũng là cơ hội lớn để BIDV Thái Nguyên quyết định thành lập một chi nhánh cấp I khi BIDV đã sẵn có tiềm lực về con người, tài sản, nguồn vốn và hệ thống mạng lưới. Để án thành lập chi nhánh Nam Thái Nguyên ra đời và nhận được sự đồng thuận cao của chính quyền tỉnh Thái Nguyên và Ban lãnh đạo BIDV.

Chính thức đi vào hoạt động từ ngày 1/1/2014, BIDV Nam Thái Nguyên có quy mô tổng tài sản ban đầu 1.500 tỷ đồng, tổng nguồn vốn nhận bàn giao từ BIDV Thái Nguyên 596 tỷ đồng và dư nợ 1.391 tỷ đồng. Đội ngũ cán bộ ban đầu của chi nhánh là 55 người và ba phòng giao dịch (ngoài trụ sở chính chi nhánh), 5 máy ATM. Đây là một khởi đầu khá thuận lợi cho chi nhánh khi "tiến



BIDV Nam Thái Nguyên được Tập đoàn An Khánh và khách hàng đánh giá cao

quân" vào thị trường nhiều tiềm năng phía Nam tỉnh Thái Nguyên.

Những con số đáng khích lệ

Sau 1 năm hoạt động, BIDV Nam Thái Nguyên đã gặt hái những thành công đáng khích lệ: Tổng tài sản 2.967 tỷ đồng; nguồn vốn huy động đạt 2.132 tỷ đồng (tăng trưởng 258%); dư nợ tín dụng 2.113 tỷ đồng (tăng trưởng 52%); chênh lệch thu chi đạt 48,2 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế 44,9 tỷ đồng, đủ điều kiện xếp loại chi nhánh hạng 2 của hệ thống. Kết quả này cộng với BIDV Thái Nguyên đã đưa thị phần huy động vốn của BIDV trên địa bàn tỉnh tăng từ 17,51% năm 2013 lên 24,8% năm 2014 và thị phần tín dụng của BIDV tăng từ 13% lên 28,8%. Bên cạnh đó, hệ thống mạng lưới của BIDV Nam Thái Nguyên được mở rộng với 7 ATM, 33 điểm chấp nhận thẻ POS. Bước đầu, chi nhánh đã thâm nhập được vào thị trường

tiềm năng là Nhà máy Samsung và các doanh nghiệp FDI trên địa bàn.

Bên cạnh những con số kinh doanh khả quan, điều mà BIDV Nam Thái Nguyên luôn cảm thấy tự hào là tình cảm và sự tín nhiệm của khách hàng dành cho chi nhánh, từ khách hàng cá nhân đến doanh nghiệp lớn nhỏ trên địa bàn. Lưu lại cảm nhận vào sổ nhận xét của khách hàng, anh Đồng Văn Khoát (Điện lực Phổ Yên) viết: "Nhân viên giao dịch BIDV Nam Thái Nguyên chuyên nghiệp, nhiệt tình, niềm nở, tạo ấn tượng tốt đối với khách hàng đến giao dịch". Đại diện Công ty TNHH Nghị Hương thì đánh giá: "Nhân viên nhiệt tình, thủ tục nhanh gọn, cố gắng phát huy"...

Đại diện lãnh đạo Tập đoàn An Khánh - một khách hàng lớn của chi nhánh đánh giá: "Tập đoàn An Khánh là khách hàng truyền thống của BIDV, đã nhiều năm giao dịch với chi nhánh Thái Nguyên. Sau khi chi nhánh Nam Thái Nguyên được thành lập, tất cả các công ty thuộc Tập đoàn An Khánh đều chuyển về giao dịch tại BIDV Nam Thái Nguyên. Về chất lượng dịch vụ, BIDV Nam Thái Nguyên là một trong những chi nhánh ngân hàng tốt nhất trên địa bàn, đáp ứng đầy đủ nhu cầu về vốn cũng như các dịch vụ tiện ích khác cho các hoạt động của tập đoàn. Chúng tôi rất hài lòng khi đã tin tưởng chọn BIDV làm ngân hàng chính thức phục vụ cho các nhu cầu về tài chính, tiền tệ của tập đoàn".

Một năm nhìn lại, có thể thấy quyết định thành lập chi nhánh Nam Thái Nguyên đã đem lại cho hệ thống BIDV trên địa bàn tỉnh một vị thế mới. Năm 2015, hơn 60 cán bộ BIDV Nam Thái Nguyên tiếp tục giữ vững niềm tin, tâm huyết, nỗ lực nắm bắt thời cơ, vượt qua mọi khó khăn, thách thức để đưa chi nhánh ngày càng phát triển lớn mạnh. □

Đón nhiều niềm vui, ngắm cách làm mới

 **THUY TRANG**

Tháng Giêng 2015, BIDV Phú Mỹ háo hức với nhiều niềm vui: Khánh thành trụ sở mới của chi nhánh và triển khai mô hình bán lẻ mới.

Theo mô hình bán lẻ mới, trọng điểm được chi nhánh tập trung khai thác thời gian tới là: Khách hàng cá nhân, các sản phẩm dịch vụ bán lẻ (huy động vốn, tín dụng, các sản phẩm dịch vụ gia tăng, phát triển mạng lưới...). Tọa lạc tại trung tâm hành chính - kinh tế huyện Tân Thành, với các điểm giao dịch đón đầu khu công nghiệp và khu dân cư sầm uất trên địa bàn, BIDV Phú Mỹ định hướng phát triển trở thành chi nhánh bán lẻ năng động, chuyên nghiệp. Đây là xu hướng tất yếu để nâng cao năng lực cạnh tranh của chi nhánh nói riêng và BIDV nói chung tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. BIDV Phú Mỹ có nền tảng gần 64.000 khách hàng cá nhân, huy động vốn dân cư bình quân năm 2014 đạt 1.025 tỷ đồng, dư nợ cá nhân bình quân đạt 686 tỷ đồng. Chi nhánh đang nỗ lực triển khai thành công mô hình mới, tiếp tục hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh năm 2015.

Từ đầu tháng 1/2015, công tác chuẩn hoá, bàn và phân giao khách hàng đã được khẩn trương xúc tiến. Nhờ sự quan tâm chỉ đạo sát sao của

Ban Lãnh đạo chi nhánh, hiện tại các bước chuẩn bị cho triển khai đã cơ bản được hoàn tất: Cơ sở vật chất mới được thiết kế chuyên biệt theo mô hình bán lẻ chuẩn; Cán bộ được trang bị đầy đủ về tâm lý, kỹ năng và nghiệp vụ để phục vụ khách hàng tốt nhất... Bao trùm BIDV Phú Mỹ lúc này là bầu không khí rạo rực, tràn đầy

Trụ sở mới của BIDV Phú Mỹ



niệt huyết và niềm tin vào mô hình bán lẻ mới.

Để giúp chúng tôi có được tâm lý và kỹ năng tốt nhất cho công việc mới này, chi nhánh đã bố trí để chúng tôi được tham dự lớp tập huấn về mô hình bán lẻ mới do Trường Đào tạo cán bộ BIDV tổ chức. Tại đây, chúng tôi được trang bị các kỹ năng cần thiết để phục vụ chu trình tư vấn bán hàng như: Tiếp nhận và khai thác nhu cầu, bán chéo sản phẩm, chăm sóc sau bán hàng... Chúng tôi cũng được chi nhánh TP. Hồ Chí Minh chia sẻ kinh nghiệm triển khai thành công mô hình và trực tiếp thực hành trong không gian giao dịch hiện đại. Lớp tập huấn thực sự đã truyền lửa cho chúng tôi, mỗi người sau khi trở về chi nhánh đều cố gắng áp dụng những điều đã học vào tác phong, thái độ và hành động của mình. Điều khiến tôi tâm đắc sau khóa học chính là “ngắm” quan điểm bán hàng mới: “Không chỉ bán những gì khách hàng cần mà còn phải làm cho khách hàng cần những gì chúng ta bán”. Chúng tôi cũng luôn chủ động để mang đến cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng mang đậm thương hiệu BIDV nhanh chóng, chính xác, vui vẻ và tận tâm.

Tin rằng với định hướng đúng đắn, các sản phẩm ưu việt cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, BIDV sẽ chuyển mình thành công và thực hiện được mục tiêu tầm nhìn năm 2020: trở thành ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực bán lẻ. □

BIDV Phú Mỹ có trụ sở mới

Mới đây, BIDV Phú Mỹ chính thức đưa vào hoạt động trụ sở mới tại số 2457, đường Độc Lập, thị trấn Phú Mỹ, huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Tọa lạc tại trung tâm hành chính, kinh tế của huyện, thuận tiện về giao thông, đón đầu cửa ngõ các khu công nghiệp và cảng

nội địa, quốc tế năng động, trụ sở mới của chi nhánh với diện mạo khang trang, hiện đại sẽ trở thành nơi giao dịch tin cậy của khách hàng trên địa bàn.

Công trình trụ sở mới được xây dựng trên tổng diện tích 3.000m² gồm 7 tầng với các trang thiết bị hiện đại, chuyên nghiệp, tạo không gian

giao dịch đặc biệt an toàn và thuận tiện cho khách hàng. Được làm việc tại trụ sở mới, BIDV Phú Mỹ nâng cao chất lượng phục vụ, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ưu việt, nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, góp phần phát triển kinh tế xã hội, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân trên địa bàn.

Con đường của niềm hạnh phúc

 KIEM AI

Tháng 6/2014, tôi may mắn được đến xã Châu Bình, huyện Giồng Trôm, tỉnh Bến Tre để tham dự lễ khánh thành đường Bình Đông B do BIDV tài trợ xây dựng. Sáu tháng sau, tôi có dịp trở lại đây và không khỏi ngạc nhiên khi thấy Châu Bình đổi thay từng ngày. Từ một trong những xã nghèo nhất trong huyện, Châu Bình mới được công nhận là xã nông thôn mới đầu tiên của tỉnh Bến Tre.



Về nơi nước mặn chà là gai

Châu Bình là một trong những xã nghèo nhất, xa xôi nhất của huyện Giồng Trôm, vùng đất rộng người thưa. Đường bộ về Châu Bình khó khăn, cách trở, nước mặn quanh năm. Trong kháng chiến Châu Bình là vùng căn cứ cách mạng và bị tàn phá ác liệt nhưng nhân dân vẫn kiên cường đấu tranh và giành nhiều thắng lợi.

Từ trung tâm thị trấn Giồng Trôm xuôi theo hương lộ 10 khoảng 3km là đến địa phận xã Châu Bình, một xã nổi tiếng là nơi “nước mặn, chà là gai”, cuộc sống của người dân còn nhiều khó khăn. Nhưng nếu đến Châu Bình vào những ngày này, chắc chắn nhiều người sẽ phải ngỡ ngàng khi thấy những nét đổi thay thể hiện trên từng mái nhà, con đường và nhất là nét mặt vui tươi, rạng ngời hạnh phúc của người dân...

Ngày nay, trong hoà bình, chính quyền và nhân dân nơi đây đã nỗ lực quyết tâm phát huy truyền thống, phát triển sản xuất, trồng trọt, chăn nuôi để đưa Châu Bình trở thành xã vững mạnh trên địa bàn. Với những



Niềm vui khi đi trên đường do BIDV tài trợ

Ảnh: KIEM AI

nỗ lực của chính quyền và người dân nơi đây, ngày 14/11/2014, xã Châu Bình vinh dự trở thành xã nông thôn mới đầu tiên của tỉnh Bến Tre, trong đó có một phần sự đóng góp của BIDV. BIDV đã tài trợ 500 triệu đồng xây dựng đường Bình Đông B. Đoạn đường dài 1,5km là cửa ngõ nối ra đường nhựa 3m đi thị trấn Giồng Trôm, đi Thành phố Bến Tre và nối liền với các ấp của xã Châu Bình.

Cuộc sống và niềm vui mới

Ông Trần Văn Dày, Tổ trưởng tổ nhân dân tự quản số 10, ấp Bình Đông B xã Châu Bình cho biết, trước năm 2011 đường Bình Đông B chỉ là con đường đất, sau đó người dân cùng nhau đóng góp xây dựng con

Ngày 14/11/2014, xã Châu Bình vinh dự trở thành xã nông thôn mới đầu tiên của tỉnh Bến Tre, trong đó có một phần sự đóng góp của BIDV. BIDV đã tài trợ 500 triệu đồng xây dựng đường Bình Đông B.



Con đường Bình Đông B đã mang lại nhiều thuận lợi cho cuộc sống người dân

đường dày 5cm, rộng 1m. Dù vậy, để đến được xã Châu Bình không phải dễ vì đây là đoạn đường huyết mạch của ấp Bình Đông B. Trước đây, hàng hóa nông sản bà con đều bị thương lái ép giá, dừa Châu Bình là một ví dụ.

Chính vì trải qua quá nhiều khó khăn, vất vả nên khi được chính quyền cho biết tìm được nhà tài trợ, cần vận động hiến đất mở rộng xây dựng con đường, bà con ai cũng nhiệt tình hăng hái. Ông bật mí: “Nhà tôi hiến hơn 100 m² đất, 7 cây dừa đang cho trái ở độ tuổi sung sức. Gia đình chị Hồ Thị Biết hiến 5 cây dừa, gia đình anh Nguyễn Văn So hiến hơn 150m² đất, không những hiến những cây dừa đang cho trái, bà con còn tặng luôn thân cây dừa để thi công con đường. Năm 2014, BIDV tài trợ kinh phí để làm 1.500m đường Bình Đông B dày 10cm, rộng 2m và có 3 chỗ quay xe. Từ ngày đường được xây dựng xong, bà con làm hàng rào, trồng cây hoa kiểng trước sân nhà, sửa sang nhà cửa khang trang góp phần phát triển bộ mặt của xã nông thôn mới. Từ ngày có đường mới, giao thông đi lại thuận tiện, hàng hóa được bán với giá ngang bằng, thậm chí nhỉnh hơn

nơi khác, vì thế bà con hết sức phấn khởi. Mùa nắng, người dân sẽ trồng cây hoàng lặc, mùa mưa sẽ trồng thêm nhiều loại cây, hoa khác để con đường ngày càng đẹp hơn.

Rời nhà ông Trần Văn Dầy, chúng tôi đến nhà ông Hồ Quang Chiến ở tổ dân phố số 10. Ông chia sẻ: “Từ khi con đường Bình Đông B hoàn thành, không riêng gì gia đình tôi mà bà con ở đây đều phấn khởi và cảm ơn BIDV đã xây dựng con đường góp phần cho việc đi lại vận chuyển hàng hóa của bà con thuận lợi hơn trước. Các cháu học sinh trước đây đi học trên những con đường đất, mùa mưa đến trường quần áo thường lấm lem bùn lầy, nay các cháu đến trường với đồng phục trắng tinh tươm”. Cuộc sống bây giờ sướng hơn nhiều, cây cối mát mẻ, khí hậu trong lành, phương tiện đi lại thuận tiện.

Thật vui và tự hào được chứng kiến, cảm nhận sự đổi thay của vùng đất nơi những công trình do BIDV tài trợ được xây dựng đã đem lại hạnh phúc thiết thực cho người dân nơi đây, đã làm cho thôn ấp ngày một yên vui, ấm áp. □

Chương trình “Nhịp cầu yêu thương”: Khánh thành cầu treo đầu tiên

Vừa qua, tại thôn Nam Công, xã Thanh Tân, huyện Thanh Liêm, tỉnh Hà Nam, Bộ Giao thông Vận tải (GTVT) tổ chức khánh thành và gắn biển công trình cầu treo Nam Công – cây cầu thay thế cho bến đò Nam Công trước đây. Đây là cầu treo dân sinh dài nhất Việt Nam với tổng số vốn đầu tư 13 tỷ đồng do BIDV tài trợ. Tham dự Lễ khánh thành có ông Đinh La Thăng – Bộ trưởng Bộ GTVT, ông Mai Tiến Dũng – Bí thư Tỉnh ủy Hà Nam, ông Phan Đức Tú – Tổng Giám đốc BIDV cùng nhiều đại diện các ban ngành của tỉnh và nhân dân địa phương. Được khởi công ngày 30/7/2014 và hoàn thành ngày 30/11/2014, cầu treo Nam Công thuộc Đề án xây dựng 186 cầu treo dân sinh cho các tỉnh miền núi phía Bắc, miền Trung và Tây Nguyên. Cầu có chiều dài nhịp chính là 110 m với 2 nhịp dẫn mỗi nhịp 21 m, chiều rộng 2 m phục vụ nhu cầu đi lại của khoảng 1.500 người dân và hơn 200 trẻ em đến trường, góp phần ổn định cuộc sống và phát triển kinh tế địa phương.

Theo Bộ trưởng Đinh La Thăng, đây là cây cầu đầu tiên trong chương trình Nhịp cầu yêu thương mà Bộ GTVT phát động. Trước Tết Nguyên đán, Bộ GTVT đã khánh thành gần 100 cây cầu treo dân sinh. Trong số các đơn vị đồng hành với chương trình, BIDV là doanh nghiệp đầu tiên ủng hộ.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Phan Đức Tú – Tổng Giám đốc BIDV cho biết: Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, BIDV luôn đi đầu thực hiện các chính sách phát triển đất nước. BIDV cũng là ngân hàng đi đầu trong thực hiện các công trình an sinh xã hội. Với ý nghĩa tốt đẹp của Đề án xây dựng 186 cầu treo dân sinh, BIDV đề xuất và cam kết hỗ trợ thực hiện 12 cầu treo dân sinh với trị giá 48,9 tỷ đồng, trong đó có cầu treo Nam Công.

Việc hoàn thành và đưa vào sử dụng cầu treo dân sinh Nam Công đúng dịp Tết Nguyên đán Ất Mùi 2015 giúp người dân trong vùng đi lại thuận lợi, an toàn và mang niềm vui, phấn khởi lớn đến nhân dân địa phương trong dịp năm mới. Cũng tại buổi lễ, BIDV đã trao tặng các phần quà Tết trị giá 70 triệu đồng cho 221 hộ nghèo và cận nghèo của xã Thanh Tân.

VĂN NGUYÊN



Hạnh phúc từ chuyến đi sẻ chia

Những hôm nay, Ban Quản lý tín dụng, các đoàn viên thanh niên trong ban tiếp tục dành một phần thành quả lao động mang đến tặng học sinh vùng cao tại huyện Cao Phong, tỉnh Hòa Bình. Chủ đề của hoạt động này là Chương trình “Áo ấm đến trường”.

Người dân ở Cao Phong hiện chủ yếu vẫn là nông dân, lao động nghèo làm thuê và đồng bào dân tộc thiểu số. Chúng tôi phối hợp với Phòng Giáo dục huyện Cao Phong chọn ra 170 học sinh của 6 trường tiểu học, trung học cơ sở trong huyện có hoàn cảnh khó khăn nhất để tặng quà hỗ trợ.

Mong ước giúp học sinh được mặc những chiếc áo ấm để trên đường đến trường bớt lạnh, có thêm sách vở học tập tốt hơn, đã thôi thúc chúng tôi đến với các em nhanh nhất. Bên cạnh những bộn bề của công việc chuyên môn những ngày triển khai kế hoạch kinh doanh năm đầu 2015 và công việc gia đình của từng cán bộ, các đoàn viên thanh niên vẫn nhiệt huyết dành thời gian chuẩn bị áo ấm, bánh, kẹo, sách vở, bút, mực... mang đến cho các em. Ai cũng vui vì được bận rộn, vì những điều ý nghĩa như vậy.

Đi hết đại lộ Thăng Long, vòng theo những con đường quanh co trên các sườn núi, con đường đất đỏ gồ ghề đưa chúng tôi đến huyện Cao Phong, tỉnh Hòa Bình. Đón chúng

tôi là những đôi mắt trong veo trên những gương mặt hồn nhiên của những em bé nhỏ vùng cao. Nhìn những gương mặt ấy, vóc dáng ấy, chúng tôi đều thấy thương các em. Đang ở lứa tuổi ăn, chơi, học hành, cần được chăm chút, nâng niu... nhưng các em ăn chưa đủ no, mặc chưa đủ ấm, đáng người bé xíu đến trường trong bộ quần áo mỏng manh.

Lần đầu gặp mặt, các em ngồi yên, rụt rè quan sát chúng tôi. Chúng tôi đã chuẩn bị một số trò chơi với rất nhiều phần thưởng là các đồ dùng học tập và bánh kẹo cho các em để làm cho buổi gặp mặt trở thành kỷ niệm khó quên và truyền cảm hứng phấn đấu rèn luyện, học tập cho các em. Chúng tôi đã cùng các em chơi những trò chơi trẻ con: đồ vui, thả ăn cỏ, lồng chim... rất đơn giản, rất trẻ con nhưng vui nhộn, các em cười không ngớt và tỏ ra thân thiết với nhau hơn.

Chúng tôi đã trao 170 phần quà với tổng trị giá 50 triệu đồng, gồm áo ấm, sách vở cho học sinh nghèo vượt khó. Trong đó, có 20 suất học bổng tặng cho các em có hoàn cảnh khó khăn đặc biệt; những phần quà mà chúng tôi tặng các thầy, cô giáo như lời tri ân đến những người “gieo” chữ tâm huyết, bám trụ tại nơi cuộc sống còn nhiều khó khăn.

Dù cuộc sống còn nhiều thiếu thốn nhưng trên gương mặt các em vẫn lấp lánh ước mơ, niềm hy vọng và ý chí vượt khó. Các em đã cho

chúng tôi cảm nhận được niềm hạnh phúc của sự sẻ chia, hạnh phúc khi góp phần nhỏ bé chấp cánh ước mơ cho những mầm non của đất nước. Hy vọng 10-15 năm nữa sẽ có nhiều người trong số các em trở thành những BIDVER trong ngôi nhà chung BIDV.

NGÂN HOA

Ngày tình nguyện trên cao nguyên Mộc Châu



Mới đây, những đoàn viên BIDV từ các ban tại Hội sở chính và chi nhánh đã lên Mộc Châu để sẻ chia chút hơi ấm, tình cảm với học sinh, đồng bào dân tộc Mông, dân tộc Thái...

Điểm trường chúng tôi đến nằm trên con đường núi uốn lượn với những khóm Dã quỳ rung rinh trong nắng sớm. Trường Tiểu học Nà Tân là nơi học tập của 60 học sinh dân tộc Mông tại bản Phiêng Cành, huyện Mộc Châu. Đây là nơi mà đời sống người dân còn gặp nhiều khó khăn, cơ sở vật chất thiếu thốn. Chúng tôi cảm thấy rung rung ứa lệ khi nhìn những em bé chân không tất, không giày, quần áo đơn sơ trong thời tiết giá buốt. Lớp học của các em vách đất, nền đất không cửa sổ, không đèn điện, cửa ra vào được làm bằng những tấm ván tạm bợ.

Những ánh mắt trẻ thơ giữa vùng cao, sự ngây thơ, bẽn lẽn mà hồn nhiên của các em trong bộn bề nghèo khó khiến chúng tôi thấy mình cần có trách nhiệm hơn. Những đóng góp dù nhỏ bé cũng sẽ phần nào giúp ích cho những trẻ em nơi đây có điều kiện sống, học tập tốt hơn. Chúng tôi trao quà là 100 áo ấm mùa đông, 2.000 quyển vở trong buổi lễ được tổ chức giản dị ấm cúng diễn ra tại 2 điểm trường của bản Phiêng Cành, huyện Mộc Châu.

NGUYỄN THANH THỦY





BIDV Chương Dương nhận phụng dưỡng 3 mẹ Việt Nam Anh hùng

Ngày 11/2/2015, tại buổi lễ phong tặng "Bà Mẹ Việt Nam Anh hùng huyện Mê Linh", trước sự chứng kiến của lãnh đạo và nhân dân huyện Mê Linh, thành phố Hà Nội, BIDV Chương Dương đã nhận phụng dưỡng 3 mẹ Việt Nam Anh hùng trên địa bàn. Ba mẹ Việt Nam Anh hùng BIDV Chương Dương vinh dự nhận phụng dưỡng gồm: Mẹ Nguyễn

Thị Bèo, sống tại xã Vạn Yên; mẹ Nguyễn Thị Lai, mẹ Nguyễn Thị Sự cùng sống tại xã Văn Khê. Đây là niềm vinh dự, tự hào của tập thể cán bộ, đảng viên BIDV Chương Dương và là động lực để cán bộ chi nhánh quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ được giao, góp phần vì sự phát triển của BIDV và chung tay làm tốt công tác an sinh xã hội.

NGỌC ANH

BIDV Bến Thành tặng nhà tình nghĩa tại Nghệ An

Vừa qua, BIDV Bến Thành đã đến thăm và trao tặng nhà tình nghĩa, nhà tình thương cho gia đình có công với Cách mạng và gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại Phường Quỳnh Thiện, Thị xã Hoàng Mai, Tỉnh Nghệ An. Bên cạnh đó, BIDV Bến Thành cũng trao tặng 50 phần quà Tết cho bà con nghèo trên địa bàn Phường. Chính quyền và bà con tại phường Quỳnh Thiện rất phấn khởi và xúc động trước nghĩa cử cao đẹp của CBNV BIDV Bến Thành.

Cùng với việc thực hiện kế hoạch kinh doanh, công tác an sinh xã hội là một trong những nhiệm vụ được chi nhánh Bến Thành đặc biệt quan tâm. Trong thời gian gần đây, chi nhánh đã trao tặng 2 nhà tình thương tại tỉnh Quảng Ngãi, cứu trợ kịp thời đồng bào bị lũ lụt tại các tỉnh miền trung Bình Định, Quảng Ngãi, Quảng Bình... và nhiều chương trình thiện nguyện khác...

NGUYỄN XUÂN BÀ



Bàn giao trường dân tộc bán trú cho học sinh Gia Lai

BIDV Nam Gia Lai phối hợp với UBND huyện Chư Sê vừa tổ chức Lễ khánh thành và bàn giao công trình "Trường Phổ thông dân tộc Bán trú THCS Phan Đăng Lưu" tại xã Ayun, huyện Chư Sê, do BIDV tài trợ xây dựng.

Tổng kinh phí xây trường học là 2 tỷ đồng. Trường gồm 5 phòng học và 1 nhà ăn phục vụ nhu cầu học tập và sinh hoạt tiện nghi cho 260 học sinh. BIDV tài trợ xây dựng trường học tại địa bàn có ý nghĩa rất lớn trong công tác xã hội hoá giáo dục, tiếp thêm nghị lực để các em đến trường, góp phần giảm thiểu tỷ lệ mù chữ của đồng bào

thiểu số vùng Tây Nguyên. Ayun là một trong những xã thuộc vùng đặc biệt khó khăn của tỉnh, đa số người dân là đồng bào thiểu số, đời sống còn rất nhiều thiếu thốn về vật chất và tinh thần.

Tại buổi lễ, BIDV Nam Gia Lai đã kết hợp trao tặng 100 suất quà cho đồng bào nghèo trên địa bàn xã Ayun, huyện Chư Sê với tổng trị giá quà tặng là 30 triệu đồng. Đây thực sự là những món quà đầu Xuân đầy tình nghĩa từ những tấm lòng chia sẻ của tập thể cán bộ nhân viên BIDV.

Tài trợ hoạt động giáo dục đã trở thành truyền thống của BIDV trên địa bàn Gia Lai,

bên cạnh đầu tư hạ tầng trường học tại các vùng sâu, vùng xa của tỉnh, hằng năm, chi nhánh Nam Gia Lai và Gia Lai dành khoảng 600 suất học bổng, mỗi suất trị giá 300 – 500 nghìn đồng tặng các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn vươn lên đạt thành tích cao trong học tập. Hoạt động này của hai chi nhánh đã được người dân và chính quyền địa phương đánh giá cao, tạo điều kiện thuận lợi để BIDV triển khai hiệu quả các dịch vụ ngân hàng bán lẻ đến khách hàng mục tiêu trên địa bàn.

NGUYỄN THỊ KIM YẾN



Vạn nghĩa cử tri ân chiến sỹ Gạc Ma

HOA QUỲNH

Sáng 13/3/2015, tại Thành phố Cam Ranh, Khánh Hòa, trong Lễ đặt viên đá đầu tiên xây dựng Khu tưởng niệm chiến sỹ Gạc Ma, BIDV đã trao tặng ủng hộ 1 tỷ đồng từ nguồn đóng góp của hơn 1,8 vạn cán bộ nhân viên trong hệ thống BIDV.

Góp gạch tri ân

Khu tưởng niệm dự kiến được xây trên 2 héc ta với nhiều hạng mục như tượng đài, bảo tàng, khu vực tham quan... Công trình sau khi hoàn thành là không gian thiêng liêng để gia đình, thân nhân, đồng bào cả nước thăm viếng, tri ân, tưởng niệm những quân nhân đã ngã xuống trong khi bảo vệ đảo đá Gạc Ma, Trường Sa năm 1988. Đây là công trình có ý nghĩa: Tri ân các anh hùng liệt sỹ đã hy sinh cho sự nghiệp bảo vệ chủ quyền thiêng liêng của Tổ quốc trên biển Đông; Tiếp tục góp phần giáo dục bồi đắp tinh thần yêu nước cho các thế hệ mai sau, đồng thời vinh danh tinh thần yêu nước bất tử và niềm tự hào dân tộc trường tồn của những con người đã hy sinh xương máu cho Tổ quốc. Toàn bộ nguồn kinh phí xây dựng khu tưởng niệm được huy động đóng góp của

tổ chức công đoàn và tất cả công nhân lao động trên cả nước và tấm lòng hảo tâm của kiều bào Việt Nam ở nước ngoài.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Đặng Ngọc Tùng - Chủ tịch Tổng liên đoàn Lao động Việt Nam đã nhấn mạnh: việc xây dựng Khu tưởng niệm chiến sỹ Gạc Ma nhằm thắp sáng ngọn lửa thiện nguyện, lòng yêu nước, tinh thần đại đoàn kết dân tộc, đồng thời giáo dục ý thức tự hào lịch sử dân tộc và phát huy truyền thống gìn giữ chủ quyền lãnh thổ quốc gia của những thế hệ cha ông. Khu tưởng niệm như một mộ phần chung giúp an ủi các thân nhân chiến sỹ Gạc Ma.

Cùng với cộng đồng doanh nghiệp, BIDV đã chung tay góp gạch xây nên công trình ý nghĩa này. Số tiền BIDV trao tặng tương đương khoảng 5 vạn viên gạch (1 viên gạch khoảng 20.000 đồng) để chung tay đóng góp cùng các tổ chức, cá nhân

xây dựng nên khu tượng đài lịch sử tại đảo Gạc Ma.

Nhân lên nghĩa tình và trách nhiệm

Là một doanh nghiệp luôn tích cực và thực hiện có hiệu quả các chương trình an sinh xã hội, những năm qua, BIDV triển khai nhiều hoạt động tri ân các anh hùng liệt sỹ, đến ơn đáp nghĩa đối với các gia đình chính sách như hỗ trợ xây đài tưởng niệm liệt sỹ tại Trường Bồn (Nghệ An), Cửa Việt (Quảng Trị)...

Bên cạnh việc góp sức xây dựng tượng đài hôm nay, vào năm 2012, BIDV phối hợp với Báo Thanh Niên tổ chức chương trình trao tặng quà cho 64 gia đình chiến sỹ Gạc Ma, huyện Trường Sa, tỉnh Khánh Hòa. Tổng số tiền hỗ trợ là 320 triệu đồng, tương đương 5 triệu đồng/gia đình.

Bà Trương Nguyễn Phương Lan – Phó Chủ tịch thường trực Công đoàn BIDV đã chia sẻ: “Trong 1,8 vạn cán bộ nhân viên đang làm việc tại hệ thống BIDV hiện nay, có nhiều người là con em chiến sỹ của quân đội nhân dân Việt Nam. Việc tham gia đóng góp để xây dựng đài tưởng niệm các liệt sỹ trên đảo Gạc Ma là hưởng ứng lời kêu gọi vận động của Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, đồng thời thể hiện tấm lòng, tình cảm và sự tri ân của tập thể cán bộ BIDV đối với sự hy sinh anh dũng vì chủ quyền biển đảo của các chiến sỹ Việt Nam trên đảo Gạc Ma năm xưa”. □

Từ năm 2012 đến nay, BIDV thực hiện nhiều chương trình ASXH hướng tới biển đảo như: Gói hỗ trợ trị giá 26,7 tỷ đồng hỗ trợ lực lượng cảnh sát biển, kiểm ngư, Tư Đoàn TNCS Hồ Chí Minh và bà con ngư dân để xây dựng các công trình, tài sản, phục vụ vươn khơi, bám biển, sản xuất; Tài trợ y tế, giáo dục huyện đảo Lý Sơn 12 tỷ đồng; Tài trợ ASXH đảo Cô Tô 10 tỷ đồng; Tài trợ ASXH đảo Nhơn Châu (Bình Định) 1,5 tỷ đồng; Hỗ trợ bộ đội Trường Sa 5 tỷ đồng...

Kỷ niệm “tiếp lửa” ở đảo xa

 **ĐẶNG ÁI THƯ**



Cán bộ BIDV Kiên Giang tổ chức vui chơi cùng trẻ em trên đảo

Doàn cơ sở BIDV Kiên Giang vừa đến thăm, tặng quà cho trẻ em nghèo, động viên các chiến sĩ Đồn biên phòng Tiên Hải (Quần đảo Hải Tặc - Thị xã Hà Tiên).

Xã đảo Tiên Hải chỉ cách đất liền gần 1 giờ rưỡi ngồi tàu từ thị xã Hà Tiên, nhưng khi chúng tôi đặt chân lên đến đảo mới cảm thấy hết những khó khăn mà các chiến sĩ và người dân sống trên đảo đối mặt hằng ngày. Điện chiếu sáng chỉ phát từ 5 giờ chiều đến 9 giờ tối; Đảo không có nước sạch chỉ sử dụng nước

giếng. Đảo không có điểm vui chơi giải trí nào ngoài duy nhất sân bóng chuyền trong đồn biên phòng mà chiều nào quân và dân cũng cùng nhau giao lưu. Ở đây, hàng quán thưa thớt chỉ bán vài món đồ lặt vặt. Những căn nhà thấp lè tè lợp tôn, xung quanh quây bằng những tấm bạt rách bươm, thỉnh thoảng chúng tôi mới thấy một căn nhà. Trẻ em trên đảo quần áo, mặt mũi lấm lem, thấy người lạ tròn mắt với ánh nhìn e ngại.

Thăm trường học của các em, chúng tôi càng thấm hơn sự gian nan trong việc dạy chữ. Ngôi trường nằm cạnh vách núi chỉ với hai phòng học,

mỗi phòng học có sáu cái bàn nhỏ đã cũ, được chia thành ba nhóm để học ghép. Thư viện của trường là cái kệ gỗ được đóng vào tường, bên trên lèo tèo vài quyển sách đã sờn bìa...

Những phần quà là sữa, bánh kẹo, quần áo, sách truyện, vở học chúng tôi mang đến làm phong phú hơn góc học tập của các em. Cùng các em ca hát, vui chơi, chúng tôi đã giúp các em bớt bỏ ngỡ khi tiếp xúc nơi đông người. Các em cũng giúp chúng tôi cảm thấy ấm áp khi đến nơi này.

Đêm văn nghệ do đoàn chúng tôi đầu mối tổ chức thu hút cả xã đảo đến xem, đông như hội. Các chiến sĩ chuẩn bị sân bãi và ghế nhựa để trẻ em và người già cùng ngồi thưởng thức. Được tiếp thêm nguồn cảm hứng, các ca sĩ nghiệp dư hát như chưa bao giờ được hát để tặng cho người dân xã đảo. Các anh chiến sĩ và người dân nơi đây cũng cùng lên sân khấu để hát giao lưu với nhau trong nồng ấm tình quân dân... Chia tay các em và các anh lính đảo, lòng bồi hồi hẹn ngày quay lại với hy vọng sẽ mang đến cho các em thêm nhiều niềm vui với những món quà ý nghĩa và thiết thực hơn...□

BIDV Đồng Nai đầu tư hạ tầng Khu công nghiệp Hố Nai

Vừa qua, tại TP. Đồng Nai, BIDV Đồng Nai và Công ty CP Khu Công nghiệp Hố Nai (thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam) đã ký Hợp đồng tín dụng dự án Đầu tư hạ tầng kỹ thuật KCN Hố Nai giai đoạn 2.

Dự án Đầu tư xây dựng và Kinh doanh hạ tầng kỹ thuật KCN Hố Nai giai đoạn 1 đã được triển khai xây dựng với tổng mức vốn hơn 120 tỷ đồng, đến nay đã thu hút được 99 dự án đầu tư với tổng vốn đầu tư đăng ký là gần 375 triệu USD, thu hút khoảng 13.800 lao động.

Tiếp nối thành công của Giai đoạn 1 Dự án, Công ty CP Khu Công nghiệp Hố Nai



đã quyết định đầu tư dự án giai đoạn 2 với tổng mức vốn gần 922 tỷ đồng cho quy mô hơn 270ha tại xã Hố Nai 3, xã Bắc Sơn (Huyện Trảng Bom), xã Phước Tân, phường Long Bình (TP Biên Hòa), tỉnh Đồng Nai.

Với vị thế và uy tín lâu đời trong lĩnh vực cho vay xây lắp trên địa bàn, Công ty CP Khu công nghiệp Hố Nai đã tin tưởng chọn BIDV Đồng Nai là đối tác để hỗ trợ vốn cũng như phát triển mối quan hệ toàn diện lâu dài. Trong đợt 1 của Hợp đồng, BIDV Đồng Nai sẽ giải ngân cho vay số tiền tối đa 359 tỷ đồng với thời hạn 96 tháng.

KIM NGÂN

TUỔI TRẺ tình nguyện vì BIDV

LAN PHƯƠNG

"2015 là năm sẽ diễn ra nhiều sự kiện nổi bật của BIDV, vì vậy, tuổi trẻ BIDV cần phát huy sức mạnh tập thể để triển khai hoạt động một cách thiết thực, hiệu quả... góp phần vào thành công chung của BIDV"... Tại Hội nghị triển khai nhiệm vụ năm 2015 của Đoàn thanh niên BIDV vừa được tổ chức mới đây, nhận định này đã được các cán bộ Đoàn chủ chốt tán đồng và thể hiện quyết tâm thực hiện...

Cả trăm ý tưởng sáng tạo và đề tài khoa học ý nghĩa

Năm 2014 đánh dấu sự chuyển biến tích cực trong hoạt động của Đoàn thanh niên BIDV, cả về khối lượng lẫn chất lượng. Bám sát chỉ đạo của Đảng bộ BIDV, hoạt động Đoàn đã đóng góp một phần quan trọng vào sự thành công chung của BIDV.

Các phong trào xung kích, tình nguyện, đồng hành với thanh niên lập thân, lập nghiệp; các hoạt động hướng về biển đảo quê hương, nhiều chương trình ASXH vì cộng đồng,... được Đoàn Thanh niên BIDV triển khai với nhiều chương



trình có ý nghĩa, thu hút được đông đảo đoàn viên thanh niên hưởng ứng tham gia. Công tác Đoàn gắn với chuyên môn đã bước đầu đi vào chiều sâu, xuất hiện nhiều điển

Đồng chí Vũ Đức Tú
- Phó Bí thư Đoàn
khối DNTƯ trao cờ
xuất sắc năm 2014
cho Đoàn Thanh
niên BIDV

hình tiên tiến tại cơ sở.

Hơn 10 ngàn đoàn viên thanh niên là cán bộ, nhân viên nòng cốt đã triển khai có hiệu quả các hoạt động chuyên môn, nghiệp vụ của BIDV. Bên cạnh đó, Đoàn thanh niên BIDV còn góp sức với 162 ý tưởng sáng tạo; 42 đề tài nghiên cứu khoa học cấp hệ thống và cơ sở; 78 cuộc thi, cuộc vận động, phong trào đổi mới tác phong lối làm việc; 57 hội thảo chuyên môn...

Năm 2014: Đoàn thanh niên BIDV tổ chức 93 chương trình, hành trình về nguồn, các hoạt động hướng về biển đảo với tổng trị giá gần 20 tỷ đồng; Hiến 1.134 đơn vị máu cho ngân hàng máu quốc gia; Tổ chức thành công 5 giải thể thao lớn. Đặc biệt, từ cái nôi đào tạo của các tổ chức Đoàn, 158 đoàn viên thanh niên ưu tú đã được kết nạp vào Đảng Cộng sản Việt Nam...

Với những thành tích đó, Đoàn Thanh niên BIDV đã vinh dự nhận Cờ thi đua xuất sắc của Đoàn



Các tập thể và cá nhân xuất sắc nhận bằng khen của Trung ương Đoàn TNGS Hồ Chí Minh

Dự và phát biểu chỉ đạo hội nghị, Bí thư Đoàn Khối DNTƯ Hồ Xuân để nghị Đoàn Thanh niên BIDV tiếp tục phát huy những kết quả hoạt động năm 2014, khắc phục những tồn tại hạn chế để tích cực, chủ động hơn nữa trong triển khai nhiệm vụ công tác năm 2015 nhằm hoàn thành kế hoạch mục tiêu đề ra

Khối Doanh nghiệp T.Ư (DNTƯ) và bằng khen của Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh. Thay mặt Ban Lãnh đạo BIDV, phát biểu chỉ đạo hội nghị, Phó Tổng giám đốc Trần Phương ghi nhận và đánh giá cao những nỗ lực của Đoàn thanh niên BIDV trong xây dựng chương trình hoạt động, triển khai các phong trào thanh niên có trọng tâm, trọng điểm. "Nhiều hoạt động cụ thể của Đoàn thanh niên BIDV đã gắn với nhiệm vụ chính trị, hoạt động kinh doanh và thực hiện công tác chuyên môn, nghiệp vụ của toàn hệ thống, đặc biệt là những nỗ lực không ngừng nghỉ trong những tháng cuối năm vừa qua"-Phó Tổng giám đốc Trần Phương nói.

Gắn hoạt động Đoàn với nhiệm vụ chuyên môn

Nói về kế hoạch nhiệm vụ năm 2015, Bí thư Đoàn Thanh niên BIDV Phạm Sơn Tùng nhấn mạnh: Những trọng tâm hoạt động của Đoàn sẽ tiếp tục gắn với các chương trình trọng tâm của Đoàn Khối DNTƯ, đặc biệt chú trọng vào công tác chuyên môn. Cụ thể là gắn công tác Đoàn với phong trào thi đua đăng ký, đảm nhận công trình, phần việc thanh niên trong các lĩnh vực: Đổi mới không gian, phong cách làm việc của cán bộ đoàn viên thanh niên; Đổi mới công tác nghiên cứu khoa học; Các giải pháp đẩy mạnh ngân

hàng bán lẻ; Kiểm soát tăng trưởng chất lượng tín dụng, trích dự phòng rủi ro, tăng cường thu hồi nợ xấu; Đẩy mạnh phát triển sản phẩm dịch vụ của BIDV.

Cũng theo Bí thư Phạm Sơn Tùng, Đoàn Thanh niên BIDV sẽ tiếp tục đẩy mạnh giáo dục chính trị tư tưởng trong các tổ chức Đoàn, rà soát, đánh giá và nghiên cứu sửa đổi cách thức tổ chức triển khai các chương trình gắn với thực hiện quy chuẩn và văn hóa doanh nghiệp của BIDV...

Với tinh thần nhiệt huyết và quyết tâm cao trong năm 2015, các đoàn viên thanh niên BIDV thống nhất một số chỉ tiêu cơ bản như: Thực hiện 156 công trình thanh niên các cấp; Xây dựng và hoàn thiện 158 đề tài, ý tưởng, sáng kiến cải tiến quy trình nghiệp vụ; Tối thiểu 1.500 lượt đoàn viên thanh niên tham gia các hoạt động tình nguyện, chương trình vì cộng đồng, hoạt động hướng về biển đảo với tổng trị giá khoảng 10 tỷ đồng; Hiến 1.200 đơn vị máu cho ngân hàng máu quốc gia. Đoàn thanh niên BIDV cũng đặt mục tiêu giới thiệu 180 Đoàn viên ưu tú vào Đảng, trong đó kết nạp được 80% vào Đảng.

Về kế hoạch hoạt động của Đoàn Thanh niên BIDV, Phó Tổng giám đốc Trần Phương cho rằng: Bồi dưỡng, đào tạo và xây dựng lực lượng cán bộ Đoàn viên có phẩm chất, năng lực và tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành công tác được giao là nhiệm vụ quan trọng mà Ban Lãnh đạo BIDV đặt lên hàng đầu. Do đó, Đoàn Thanh niên BIDV cần ý thức được trách nhiệm của mình trong giáo dục tư tưởng chính trị cho đoàn viên thanh niên trong tổ chức. Phó Tổng Giám đốc Trần Phương cũng đề nghị: Đoàn thanh niên BIDV cần có đánh giá, rút kinh nghiệm khi triển khai hoạt động; Tiếp tục nghiên cứu và đề xuất đổi mới phương thức triển khai nhiệm vụ công tác Đoàn các cấp, nhằm nâng cao tính khoa học, bài bản và hiệu quả từ khâu lập kế hoạch, triển khai và giám sát thực hiện.. □



5 tỷ đồng tài trợ xây trường Tiểu học ở Huế

Vừa qua, tại tỉnh Thừa Thiên Huế đã diễn ra lễ khởi công xây dựng Trường Tiểu học số 1 Quảng Thọ (huyện Quảng Điền). Đây là công trình xây dựng do BIDV tài trợ toàn bộ kinh phí xây dựng với tổng mức đầu tư 5 tỷ đồng. Ủy viên Bộ chính trị, Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc; Ủy viên Trung ương Đảng, Thứ trưởng Bộ Quốc phòng Nguyễn Chí Vịnh; lãnh đạo Tỉnh ủy, UBND tỉnh Thừa Thiên Huế... đã đến tham dự lễ khởi công.

Công trình Trường Tiểu học số 1 Quảng Thọ được xây dựng gồm 2 tầng, có 12 phòng học cùng các trang thiết bị, công cụ học tập hiện đại, đầy đủ. Với việc đầu tư xây dựng công trình này, BIDV mong muốn các em học sinh sẽ có điều kiện học tập tốt nhất, các em có thể phát huy tài năng, trí tuệ để sau này trở thành những công dân có ích cho đất nước. Đồng thời, đây cũng là nghĩa cử của BIDV trong việc tri ân vùng đất giàu truyền thống cách mạng, nơi đã sinh ra những người con ưu tú và có ảnh hưởng lớn đối với lịch sử dân tộc là Đại tướng Nguyễn Chí Thanh và Nhà thơ Tố Hữu.

Được biết, tại tỉnh Thừa Thiên Huế, giai đoạn 2009-2014, BIDV đã hỗ trợ hơn 12 tỷ đồng cho hoạt động ASXH, trong đó tập trung phần lớn kinh phí cho lĩnh vực giáo dục như xây dựng trường học tại huyện A Lưới, Trường chuyên Quốc học Huế, Quỹ khuyến học của Thừa thiên Huế, học bổng cho các trường học... Trong năm 2015, BIDV dành hơn 7 tỷ đồng để thực hiện các chương trình ASXH của tỉnh đối với lĩnh vực y tế và giáo dục.

MINH TRÂM

Những “nữ tướng” khối bán lẻ

 MAI LAN

Làm sếp vốn đã là công việc không mấy dễ dàng đối với nam, do đó, với nữ giới điều đó càng khó khăn gấp bội. Thế nhưng các “nữ tướng” khối bán lẻ của BIDV thực sự đã làm được những điều mà các đồng nghiệp phải phục khi họ không chỉ giỏi việc ngân hàng mà còn là những người vợ, người mẹ đảm đang trong gia đình.

Người truyền lửa bằng niềm đam mê...

Giám đốc Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ Nguyễn Thị Quỳnh Giao trẻ trung, năng động, nhiệt tình và nụ cười luôn nở trên môi. Đó là điều mọi người dễ nhìn thấy khi tiếp xúc với chị. Dù trẻ tuổi nhất trong số ba sếp của khối, song từ lâu chị đã được mệnh danh là “nữ tướng”, bởi những đóng góp của mình cho sự phát triển của khối bán lẻ nói riêng và của BIDV nói chung.

Từng đảm nhiệm vai trò Phó Giám đốc phụ trách mảng bán lẻ tại Chi nhánh Sở Giao dịch 1, một trong những chi nhánh hạng đặc biệt của toàn hệ thống. Năm 2012, chị được Ban Lãnh đạo BIDV tin tưởng và bổ nhiệm làm Giám đốc Ban phát triển Ngân hàng bán lẻ, rồi Phó Trưởng khối bán lẻ của BIDV. Những tướng với một vị trí đầy quyền lực như thế, mọi người sẽ cảm thấy khó gần nhưng thực tế lại trái ngược. Sự chân thành, thân thiện, gần gũi, dễ chia sẻ từ chị với cán bộ nhân viên là những

gì chúng tôi cảm nhận được khi làm việc dưới sự điều hành của chị.

Để tạo được luồng gió mới, nhịp sống mới trong ban, chị đã bắt đầu từ yếu tố con người. Chị luôn quan tâm tới tất cả mọi người từ công việc đến cuộc sống hằng ngày. Quyền lợi của cá nhân được chú trọng, đảm bảo, không nằm ngoài quyền lợi của tập thể. Tinh thần đoàn kết nội bộ, giúp đỡ nhau trong chuyên môn, đời sống hằng ngày được nâng cao. Những nhân viên có năng lực, cầu tiến, chị tạo cơ hội cho học tập, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ. Song song với việc củng cố nhân sự của Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ - ban đầu tầu của khối, chị cùng với lãnh đạo ban định hướng, phát triển các chi nhánh bán lẻ chuẩn, nhằm hướng tới mục tiêu BIDV trở thành 1 trong 20 ngân hàng hiện đại có chất lượng, hiệu quả và uy tín hàng đầu trong khu vực Đông Nam Á vào năm 2020.

Được sống trong tình đoàn kết yêu thương nhau như một gia đình của Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ cùng với những thành quả như ngày hôm nay, mọi người trong ban đều thấm và hiểu rõ công lao của chị. Cái tâm và niềm đam mê với công việc của chị đã truyền lửa sang chúng tôi, để mọi người cùng cố gắng hoàn thiện mình, phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

“Nữ tướng” Nguyễn Thị Quỳnh Giao





Giám đốc BCC Phạm Vũ Thiên Nga

Chăm sóc khách hàng, dịu dàng và tình cảm

Về với Trung tâm Chăm sóc khách hàng (BIDV Contact Center - BCC) ngay từ những ngày đầu thành lập có biết bao lo toan bộn bề nhưng chị Phạm Vũ Thiên Nga - Giám đốc BCC - đã cùng anh chị em đồng nghiệp vượt qua để xây dựng một BCC như ngày hôm nay. Tuy mới đi vào hoạt động chính thức chưa đầy hai năm, song BCC đã tạo được tiếng vang trong và ngoài hệ thống, từng bước trở thành kênh truyền tải và kết nối thông tin hiệu quả giữa khách hàng với BIDV và ngược lại.

Nếu có dịp được tiếp xúc với chị, bạn sẽ thấy chị Nga thật xinh đẹp, dịu dàng giống như người chị vậy. Nếu chơi trò chơi: Chị ấy nhiệt tình và sôi nổi. Nếu làm việc, chị ấy thật năng động và hiệu quả. Nếu tò mò muốn biết chị ấy có hạnh phúc không: Xem bức ảnh trên bàn làm việc của chị, hai công chúa dễ thương và một bé trai lớn kháu khỉnh thông minh.



Chị Lê Thị Kim Thu

Hiện đại, quyết đoán

Là người chị cả của khối và đã qua cái tuổi ngũ tuần, song nếu có cơ hội tiếp xúc và làm việc cùng chị, bạn sẽ thấy Giám đốc Trung tâm Thẻ Lê Thị Kim Thu vẫn trẻ trung hơn rất nhiều so với tuổi thực của mình. Tiếp quản Trung tâm Thẻ từ đầu năm 2012, khi Dự án kết nối thẻ Mastercard đang trong giai đoạn nước rút, chị nhanh chóng bắt kịp với guồng máy công việc của trung tâm, xốc lại toàn bộ hoạt động từ khâu tổ chức đến nhân sự để đẩy nhanh tiến độ dự án.

Nữ Giám đốc Lê Thị Kim Thu ghi dấu ấn với nhiều dự án thẻ, kết nối rất nhiều dự án thẻ khác với các tổ chức thẻ quốc tế; hợp tác đồng thương hiệu với các tập đoàn lớn, trong đó có kết nối thẻ Master và kết nối JCB thành công. Thực tế đó đã giúp BIDV đa dạng hóa kênh chấp nhận thẻ, mở rộng thị phần thẻ và khẳng định vị thế trên thị trường. Để có được những điều đó, bên cạnh sự nỗ lực cố gắng của tập thể cán bộ Trung tâm Thẻ, chúng tôi cảm phục chị với vai trò “thuyền trưởng” chèo lái con thuyền Trung tâm Thẻ đến bến bờ thành công.

Năm 2014 ghi lại nhiều sự kiện, nhiều giải thưởng dành cho BIDV nói chung và lĩnh vực bán lẻ nói riêng. Đây cũng là năm mà cả ba đơn vị thuộc khối bán lẻ đều hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ và đặc biệt, cả ba sếp nữ của khối đều được vinh danh là giám đốc quản lý giỏi. Thế mới biết các “nữ tướng” bán lẻ vừa tài vừa đảm! Mỗi người mỗi tính cách, phụ trách một mảng công việc riêng, nhưng tất cả đều hướng đến mục tiêu chung là vì một BIDV ngày càng phát triển phồn thịnh. □

2014 cũng là năm mà cả ba đơn vị thuộc khối bán lẻ đều hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, cả ba sếp nữ của khối đều được vinh danh giám đốc quản lý giỏi.



Hoa của Đoàn và Trung tâm Thanh toán

 **LAN PHƯƠNG**

Gặp Thanh Ngọc trong chương trình ngoại khóa được tổ chức tại Trung tâm Thanh toán (TTTT) dịp kỷ niệm Ngày quốc tế Phụ nữ 8/3, dáng người nhỏ nhắn, nụ cười tươi sáng và cách nói chuyện thu hút người đối diện là những gì dễ nhận thấy ở Thanh Ngọc. Được ví như bông hoa đẹp trong “rừng hoa BIDV”, Thanh Ngọc chỉ khẽ cười: “Cũng tự hào lắm nếu là bông hoa đẹp, tỏa hương cho đời nhưng tôi cần cố gắng nhiều mới trở thành bông hoa đẹp ấy”.

Trau dồi kiến thức, chủ động ý tưởng

Công tác tại BIDV sau khi tốt nghiệp đại học chuyên ngành kế toán, Ngọc sớm thích ứng với môi trường làm việc năng động tại BIDV. Sau một năm công tác tại Sở Giao dịch III, tháng 7/2009, Ngọc được phân công công tác tại TTTT. Trong mắt cô gái sinh năm 1984 này, TTTT giống như BIDV thu nhỏ, mọi người đều hối hả, đam mê công việc của mình. Bởi vậy, Ngọc luôn tự nhủ cần cố gắng trau dồi kiến thức, không ngại học hỏi kinh nghiệm các anh chị đi trước để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Ngọc luôn chủ động đưa ra những ý tưởng của mình trong công tác chuyên môn. Sau nhiều thời gian đổ công vào nghiên cứu, Đề án phát triển thị phần dịch vụ thanh toán của BIDV giai đoạn 2013-2015 do Ngọc đầu mối thực hiện là một trong những đề án đánh dấu những bước trưởng thành trong công tác

nghiên cứu chuyên sâu phục vụ cho chuyên môn của hệ thống. Đề án được công nhận là đề tài nghiên cứu khoa học cấp hệ thống, nhận được đánh giá cao của Ban Lãnh đạo BIDV.

Thanh Ngọc luôn cho rằng, TTTT là “quý nhân lớn” nâng đỡ Ngọc trên con đường mà Ngọc đã lựa chọn và Ngọc luôn muốn gắn bó với trung tâm trên những chặng đường tiếp theo.

Thích hoạt động Đoàn và biết giữ hạnh phúc

Vốn là người luôn năng động, nhiệt tình trong mọi công việc, ngay từ khi được đứng trong hàng ngũ của Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Ngọc đã được tin nhiệm bầu làm bí thư chi đoàn và giữ chức vụ đó cho tới khi tốt nghiệp đại học. Tháng 5/2012, Ngọc được bầu làm Bí thư Chi đoàn TTTT. Với niềm đam mê trong hoạt động Đoàn, Ngọc đã khởi động và làm mới hoạt động



“Gắn công tác Đoàn với công tác chuyên môn là vừa được làm, lại vừa được chơi, kết quả thì tuyệt vời”.

THANH NGỌC

Đoàn tại TTTT.

Ngọc chia sẻ: “Công tác Đoàn trong doanh nghiệp không giống với công tác Đoàn tại trường học, muốn làm tốt, phải gắn với hoạt động chuyên môn. Công tác Đoàn sẽ khiến công việc trở nên nhẹ nhàng, hấp dẫn hơn. Gắn công tác Đoàn với công tác chuyên môn là vừa được làm, lại vừa được chơi, kết quả thì tuyệt vời”.

Hoạt động không ngưng nghỉ, đạt được nhiều thành tích trong công tác Đoàn và phong trào Thanh niên, Ngọc liên tiếp nhận được bằng khen của Đoàn Khối Doanh nghiệp Trung ương và Trung ương Đoàn. Theo Ngọc, người phụ nữ trong cuộc sống phải biết giữ cân bằng giữa công việc gia đình và cơ quan. Gia đình có hạnh phúc yên ấm thì công việc mới có thể phát triển tốt hơn. Vì vậy, dù chồng đang công tác ở nước ngoài, một mình chăm sóc gia đình nhưng mái ấm của Ngọc lúc nào cũng rộn rã tiếng cười...

Nơi tôi sẽ nguyện gắn bó

Đã mười năm trôi qua, kể từ ngày tôi bỏ ngõ bước chân vào BIDV, một môi trường hoàn toàn mới mẻ đối với tôi. Và rồi, tôi nhanh chóng bị cuốn vào môi trường ấy, một môi trường BIDV chan hòa, thân thiện với tinh thần làm việc hăng say, tự chủ, năng động, sáng tạo và đoàn kết. Mỗi ngày làm việc là mỗi ngày tôi được học hỏi thêm, được chia sẻ điều gì đó thật mới, thật thú vị từ các anh chị đồng nghiệp, được hòa mình vào bước chuyển biến ngày càng chuyên nghiệp, hiện đại.

Hai tháng thử việc nhanh chóng trôi qua, ngày tôi được ký hợp đồng lao động chính thức với BIDV để lại trong tôi muôn vàn kỷ niệm. Cảm xúc ấy thật khó diễn tả, ký ức thời gian nối tiếp nhau tràn về: Từ ước mơ thừa thớt ấu, những tình nghịch của tuổi học trò, những giọt mồ hôi của cha, những nếp nhăn của mẹ, những nỗ lực cố gắng trên giảng đường đại học,... đến những cuộc thi tuyển sát hạch cạnh tranh nhau (ngay cả với bạn bè mình) vào làm ở những nơi ao

ước. Tôi biết rằng, BIDV là ngân hàng mà rất nhiều người mơ ước được làm việc. Bạn bè tôi, bố mẹ đều thắc mắc, e ngại và hỏi: "Tại sao tôi không theo đuổi công nghệ thông tin, một nghề đang rất thời thượng lúc ấy, vào ngân hàng làm gì?". Với tôi lúc ấy thật đơn giản, tôi muốn thể hiện điều mình mơ ước. Giờ đây, tôi tự hào vì BIDV là ngân hàng có truyền thống lâu đời, đã đóng góp và gặt hái nhiều thành tựu quan trọng, có nhiều thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua xây dựng và bảo vệ tổ quốc.

Tôi tự hào vì BIDV giờ đây đã trở thành một trong những tập đoàn tài chính hàng đầu Việt Nam; ngân hàng có nền công nghệ tiên tiến đáp ứng tốt cho việc xây dựng và phát triển ngân hàng hướng đến khách hàng; ngân hàng có sự tăng trưởng liên tục và thực hiện nhiều chính sách an sinh xã hội ý nghĩa. Và bây giờ nếu ai hỏi tôi về nơi công tác, tôi hoàn toàn tự hào trả lời rằng: BIDV – nơi tôi đang làm việc và sẽ nguyện gắn bó với tổ chức mình yêu.

PHẠM HOÀI LĂNG

Ngày hội gia đình BITC



Mới đây, Trung tâm Công nghệ thông tin (BITC) đã tổ chức Ngày hội gia đình Family day tại Công viên Mùa Thu, Khu đô thị Ecopark. Tại ngày hội, BITC điểm lại các thành công, sự kiện tiêu biểu trong năm 2014 và tạo điều kiện giao lưu, gặp gỡ giữa thành viên của các gia đình...

Năm 2014, BITC vinh danh 12 sự kiện CNTT tiêu biểu như: Ứng dụng thành công trong công tác xử lý điện thanh toán đến tự động; BIDV là đơn vị đầu tiên được chọn triển khai chương trình thanh toán thuế online; Áp dụng hệ thống Giám sát và theo dõi các thiết bị, phần mềm CNTT... BITC tôn vinh Gương mặt tiêu biểu 2014 gồm 5 cán bộ quản lý và 11 nhân viên góp phần mang lại kết quả hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh năm 2014 của Trung tâm CNTT.

Ngày hội thu hút các gia đình tham gia các trò chơi có thưởng như: Đua xe chậm nhất, Thi lấy bóng nhiều nhất mà không rung tay... trong sự cổ động nhiệt tình của cả khán giả nhí. Ngày hội vui nhộn và hấp dẫn hơn với chương trình bốc thăm may mắn trúng các giải thưởng có giá trị như TV Samsung 48"; Máy tính bảng...

Ngày hội BITC đã đem lại niềm vui, để lại những ấn tượng sâu sắc, giúp các thành viên trong tập thể BITC đoàn kết, gắn bó hơn. Hẹn gặp lại Ngày hội Gia đình BITC 2015!

LÊ HƯƠNG GIANG

Đua xe chậm nhất thu hút các gia đình tại Family day





Thật may mắn khi tôi được là một thành viên tham gia chương trình giao lưu thanh niên Việt Nam - Ấn Độ do Trung ương Đoàn tổ chức. Sau gần 18 tiếng bay, chúng tôi đã đến thủ đô Delhi của đất nước nổi tiếng là một trong những cái nôi của nền văn minh nhân loại với biết bao di tích nổi danh trên thế giới.

Những trải nghiệm khó quên ở Ấn Độ

QUỐC THÀNH

Những bổn phận ban đầu

Tháng 1/2015, tôi được tham gia chương trình giao lưu thanh niên Việt Nam và Ấn Độ nằm trong thỏa thuận hợp tác giữa hai nước cùng đoàn đại biểu 15 người của Việt Nam. Rời Hà Nội trong chuyến bay lúc sáng sớm khi thành phố còn đang ngập tràn trong sương muối và cái lạnh cắt da của mùa đông, đoàn chúng tôi ai cũng mang tâm trạng háo hức đến với Ấn Độ. Do vậy, dù chuyến bay kéo dài gần một ngày trời nhưng không thành viên nào cảm thấy mệt mỏi.

Phía bạn đã cử người ra đón chúng tôi, trái ngược với hình dung ban đầu, thật bất ngờ khi cả đoàn được đưa đến một doanh trại quân đội. Thì ra, chương trình giao lưu giữa hai quốc gia do Tổng đội Thiếu sinh quân Ấn Độ (NCC-National Cadet Corp) phụ trách, vì vậy khi tham gia

chương trình này, chúng tôi sẽ trải qua những ngày quân ngũ tại chính đại bản doanh của NCC Ấn Độ ở Thủ đô Delhi. Chúng tôi nhận phòng và không khỏi ngỡ ngàng khi mở cửa phòng ra là chiếc giường tầng giống như một khu ký túc xá của trường đại học nào đó.

Do chúng tôi đến sát ngày Lễ Độc lập 26/1 của Ấn Độ nên các đoàn được yêu cầu tham gia luyện tập hàng ngày để có thể tham gia diễu hành trong ngày Lễ. Đã lâu không tập đội hình-đội ngũ nên chúng tôi mất khá nhiều thời gian để thích nghi, trong khi đoàn bạn là thanh niên quân đội nên với họ, vấn đề này chẳng có khó khăn gì.

Một bất ngờ đến với chúng tôi ngay tại đất nước nổi tiếng về công nghệ thông tin như Ấn Độ. Lưu trú trong khu quân đội, gần như mọi phương tiện công nghệ giao tiếp với

bên ngoài của chúng tôi như máy tính, Wifi đều bị ngắt. Mua sim điện thoại trong khu quân đội lại càng khó hơn nhiều, do vậy thời gian ở NCC, chúng tôi gần như bị "phong tỏa" về thông tin liên lạc nên mỗi khi ra ngoài tham quan mới được dùng mạng, chúng tôi chờ đợi không khác gì được đi du lịch.

Lạ lẫm với phong tục tập quán

Vì Ấn Độ là một quốc gia đa tôn giáo, trong đó đạo Hồi và đạo Hindu chiếm đa số nên tại NCC họ không sử dụng thực phẩm từ thịt bò và thịt lợn. Món ăn chính ở đây chỉ có thịt gà và cũng chỉ có một món ăn chính là gà cari với mùi cari đặc trưng, đậm hơn bất cứ món cà ri gà nào tôi từng ăn tại Việt Nam. Rau xanh cũng gần như thiếu vắng hoàn toàn trong các bữa ăn tại đây và thay vào đó là các món từ củ, quả như khoai tây nghiền, đậu hạt nghiền nên đối với chúng tôi đó là một "thử thách" lớn. Suốt 15 ngày tại Ấn Độ, đây là thực đơn chính của chúng tôi, nên đến ngày thứ ba, gần như mọi người không thể ăn được nữa, lúc nào cũng cảm giác mùi cà ri vàng vắt đầu đó. "Cái khó ló cái khôn", cả đoàn tìm cách dân vận xuống bếp xin rau xanh, trứng lên phòng luộc ăn. Cây quất sau vườn



của NCC cũng được tận dụng tối đa để làm các món trộn xa lát dưa chuột ăn cho đỡ ngán, ai cũng cảm thấy nhớ các món ăn Việt Nam.

Ngoài những lúc tham gia chương trình, thời gian rảnh, chúng tôi đi tham quan một số thắng cảnh nổi tiếng của Ấn Độ như đền Taj Maha, Lăng mộ các vị vua, Đền hoa sen... là những công trình kiến trúc nổi tiếng của Ấn Độ và thế giới. Chứng kiến cuộc sống của người dân Ấn Độ, chúng tôi nhận thấy có sự phân hóa xã hội rõ nét giữa những người dân lao động và tầng lớp công chức (bên Ấn Độ gọi chung là Government Office) về cả cách sống cũng như cách giao tiếp. Chỉ ai đến đây mới có thể nhận ra điều đó.

Bên cạnh những bờ ngõ, khó khăn do khác biệt về văn hóa, phong tục tập quán, chúng tôi nhận được những món quà thật sự bất ngờ đó là được thăm dinh thự và dùng tiệc với những lãnh đạo cấp cao của nhà nước Ấn Độ như Bộ trưởng Quốc phòng; Thủ tướng, Tổng thống Ấn Độ; được tham gia ngày Lễ Độc lập của Ấn Độ năm 2015 với sự góp mặt của Tổng thống Mỹ Barack Obama. Đây là điều vinh dự hiếm có.

Mười lăm ngày tại đất nước Ấn Độ là quãng thời gian thú vị để lại nhiều trải nghiệm cho mỗi thành viên trong đoàn. Kết thúc tốt đẹp chuyến đi và những trải nghiệm khó quên với đất nước Ấn Độ. Mỗi thành viên tham gia đoàn chúng tôi đều cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, nhật trình quảng bá hình ảnh Việt Nam với bạn bè quốc tế.

Những lưu ý khi du lịch Ấn Độ

Hầu nhiều người cũng như chúng tôi đều từng một lần mong muốn đến Ấn Độ. Qua chuyến tham quan Ấn Độ, tôi có được một số kinh nghiệm chia sẻ.

Đến Ấn Độ phù hợp nhất là vào tháng 1 đến tháng 3. Lúc này, thời tiết tương đối dễ chịu trong năm, tuy nhiên buổi sáng và chiều tối ở



Ấn Độ khá lạnh (8-10 độ), còn buổi trưa thì khá nóng (25-30 độ), do vậy vẫn cần mang theo áo khoác. Đây cũng là thời điểm có nhiều lễ hội, đặc biệt Lễ Độc lập 26-1 là ngày lễ rất được mong đợi tại Ấn Độ, do vậy thật may mắn nếu bạn được tham dự buổi lễ diễn ra tại quảng trường Độc Lập (India Gate) với rất nhiều hoạt động lý thú.

Về trang phục, khi đến Ấn Độ, bạn nên mặc các trang phục kín đáo (hạn chế mặc váy, đồ jean, đồ bó), đặc biệt là khi tham quan các địa danh linh thiêng như đền thờ của người đạo Hồi. Đồ ăn tại Ấn Độ khó ăn so với ẩm thực của người Việt (món chủ đạo là cà ri gà, gần như không có rau xanh trong bữa ăn, cơm nấu rất khô so với Việt Nam) do vậy nếu đi dài ngày, bạn nên mang theo mỳ tôm, đồ hộp, ruốc...

Một lưu ý là bạn nên mang ít nhất hai vali (vali lớn gửi đồ và vali nhỏ xách tay, nên để vài bộ quần áo ở vali

Những địa danh nổi tiếng ở Ấn Độ du khách nên đến

nhỏ) vì tỷ lệ thất lạc hành lý tại Ấn Độ rất cao. Đoàn chúng tôi có 6/15 thành viên thất lạc hành lý và chỉ tìm lại được sau 4 ngày, trong đó có tôi. Tôi có cơ hội vào kho hành lý thất lạc ở sân bay Delhi, đồ thất lạc chất cao như núi. Do vậy để tránh rủi ro bạn nên chuẩn bị hai vali, đồ quan trọng để trong vali xách tay (nên dùng thêm dịch vụ quấn nilong vali tại sân bay cho an toàn).

Những nơi nên đến tại Ấn Độ

Ấn Độ là một trong những chiếc nôi văn minh của nhân loại, với nhiều tín ngưỡng - tôn giáo khác nhau nên có rất nhiều địa danh nổi tiếng như: Khu lăng mộ của Tổng thống Gandhi, đền Taj Mahal, đền Vàng ở Amritsar, Bồ đề đạo tràng, pháo đài đỏ Delhi (Red Fort)... Đến Ấn Độ nên tìm kiếm thông tin về các điểm du lịch Ấn Độ trên mạng để có thông tin chi tiết.

Khi du lịch tại Ấn Độ du khách không nên đi một mình (đặc biệt là phụ nữ). Bạn nên đi theo nhóm hoặc trong trường hợp đi theo các tour du lịch thì vẫn nên đi theo đoàn, không nên tách đoàn đi một mình tại các điểm tham quan.

Du khách không cần mang theo tiền Rupee Ấn Độ mà có thể mang theo tiền USD. Bạn dễ dàng đổi hoặc tiêu tiền USD tại Ấn Độ với tỷ giá tốt hơn Việt Nam. Ngoài ra các cửa hàng lớn, trung tâm thương mại đều chấp nhận thanh toán thẻ, do vậy thẻ tín dụng là bạn đồng hành không thể thiếu trong chuyến đi.

Khi mua sắm tại Ấn Độ, trừ các trung tâm thương mại lớn có giá bán niêm yết, còn lại tại các chợ, cửa hàng bạn nên mặc cả. Tỷ giá VND/Rupi khoảng 400/1, do vậy du khách cứ nhân tương đối để biết giá và mặc cả. Du khách có thể mua các món đồ thủ công truyền thống Ấn Độ với giá khá tốt, ngoài ra đồ miễn thuế tại sân bay Ấn Độ thực sự rẻ hơn các sân bay chúng tôi transit qua trong cả chuyến đi như sân bay Singapore, Bangkok hay Hồng Kông. □

Yêu sao hương vị quê dừa

 **KIÊM ÁI**

Bến Tre từ lâu nổi tiếng là vùng đất với ba đảo dừa xanh. Dừa có mặt trong tất cả lĩnh vực đời sống của người dân nơi đây, trong đó có ẩm thực. Các sản phẩm chế biến từ dừa dù đơn sơ, mộc mạc nhưng rất thơm ngon, trong đó ấn tượng nhất có thể kể đến “bánh tráng Mỹ Lồng, bánh phồng Sơn Đốc”, đặc sản của vùng quê Giồng Trôm, Bến Tre.

Say hương bánh tráng Mỹ Lồng

Từ thành phố Bến Tre xuôi theo đường tỉnh 883 khoảng 6km, vừa qua cầu Chệt Sậy, ấn tượng đầu tiên là những phen bánh tráng trải dài thẳng tắp dọc hai bên đường. Chỉ cần chạy xe chậm lại, sẽ thấy bóng dáng những người phụ nữ tần tảo bên bếp lửa, cố sức hoàn thành những mẻ bánh để kịp đón ánh bình minh.

Nguyên liệu chính làm nên bánh tráng Mỹ Lồng là bột gạo và nước cốt dừa. Chỉ cần thêm một ít gia vị, người dân nơi đây đã sáng tạo ra nhiều loại

bánh khác nhau: Nếu nguyên liệu làm bánh tráng mè chỉ có bột gạo, nước cốt dừa, đường và mè thì bánh tráng sữa có thêm sữa, lòng đỏ trứng gà; bánh tráng gừng thì thêm nước cốt gừng...

Muốn có chiếc bánh tráng Mỹ Lồng thật ngon thì khâu chọn và pha bột rất quan trọng. Gạo được chọn phải là gạo thơm vừa, nở nang, không được quá khô và phải được vo kĩ, xay nhuyễn mịn. Dừa thì chọn những trái già, cơm dừa dày, chặt dừa để nước qua một bên, rồi mới lấy cơm dừa xay nhỏ và vắt lấy nước cốt. Các nguyên liệu khác như: Đường,

Bánh tráng Mỹ Lồng tại Giồng Trôm, Bến Tre

muối, mè cũng được cân định lượng cho đúng, nhưng với người thợ lành nghề, chỉ cần đong bằng mắt, bằng tay mà không sai li nào, nhưng bí quyết nằm trong phần nước cốt dừa béo ngậy.

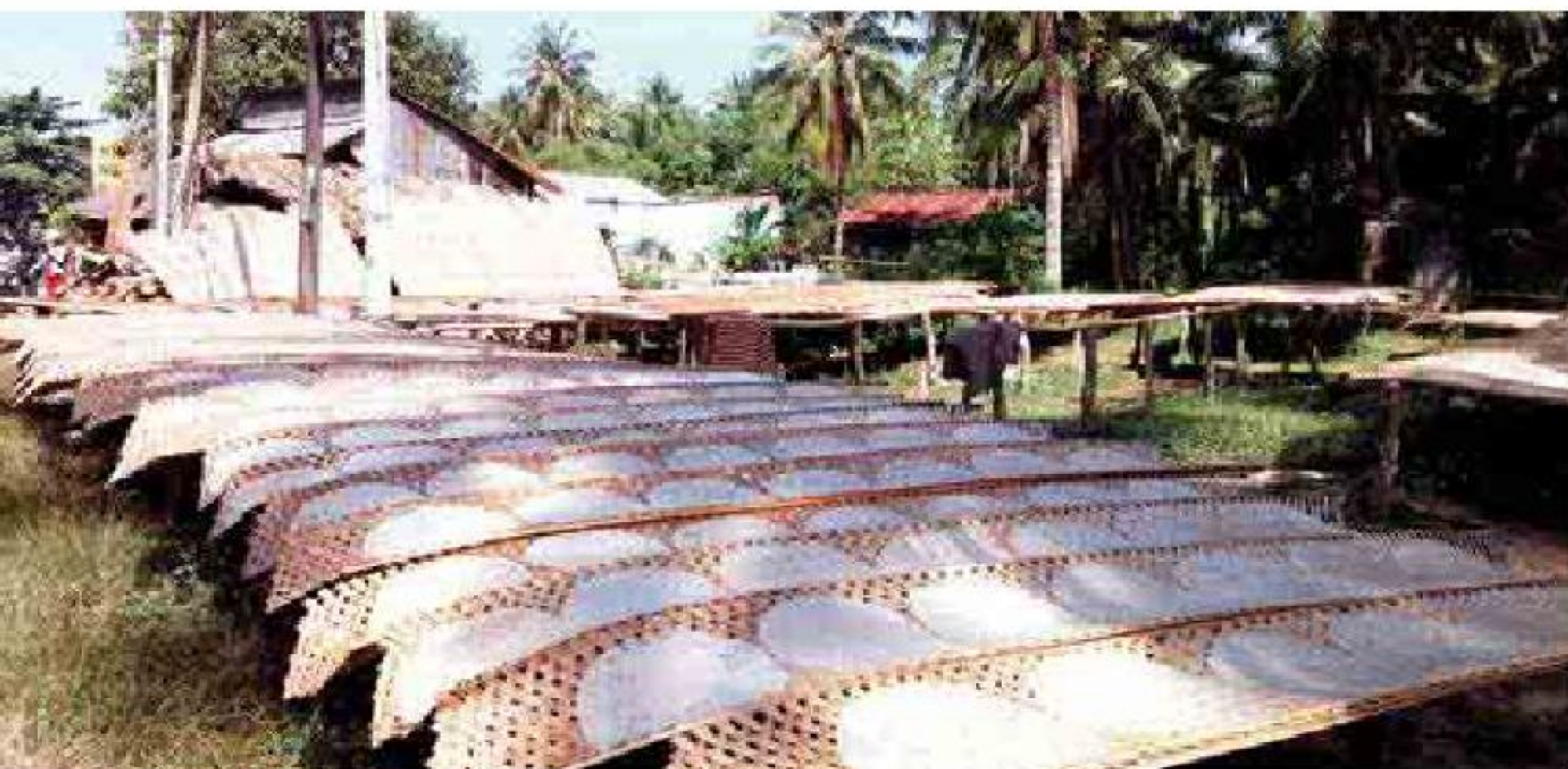
Khâu pha bột thường do người có kinh nghiệm thực hiện. Khi tráng bánh cũng cần “kỹ thuật” thì chiếc bánh tráng mới tròn và độ dày mỏng mới đều nhau. Bánh tráng xong được đặt trên những tấm phen đan từ lá dừa. Việc tráng bánh thường được thực hiện vào buổi sáng để kịp phơi nắng.

Những chiếc gáo dừa đã được lấy cơm chế biến thành nước cốt, giờ được sử dụng đốt than nướng bánh. Than thật hồng mới đặt bánh lên nướng, người nướng bánh phải thật khéo léo, xoay trở kịp thời để bánh không bị cháy sém. Khi nướng, mùi thơm của bánh lan tỏa nhẹ nhàng làm mê lòng người, như cách người ta vẫn thường ví những người say men, nhưng đó là say hương thơm ngào ngạt của loại bánh mộc mạc xứ dừa. Nhâm nhi bánh tráng cùng chút mứt gừng bên tách trà nhỏ, câu chuyện của những người đỡ lỗ trót mè xứ dừa như kéo dài thêm mãi.

Dẻo thơm bánh phồng Sơn Đốc

Rời làng nghề bánh tráng Mỹ Lồng, qua khỏi khu tường niệm Bà Nguyễn Thị Định, đi theo đường tỉnh 883 khoảng 20km là đến xã Hưng Nhượng, huyện Giồng Trôm, tỉnh Bến Tre. Trước đây, mỗi dịp Tết lễ người dân nơi đây làm bánh phồng để cúng ông bà tổ tiên hoặc để biếu người thân, bạn bè, một số ít đem ra chợ bán kiếm ít tiền may mắn đầu năm. Thấy hương vị rất lạ, vị ngọt của bánh, mùi thơm của mè, vị béo ngậy của nước cốt dừa hòa quyện vào nhau nên tiếng lành đồn xa, loại đặc sản độc đáo của Giồng Trôm ngày càng được nhiều người biết đến, đó là bánh phồng Sơn Đốc.

Nguyên liệu chính làm bánh phồng là từ bột nếp, nước cốt dừa,

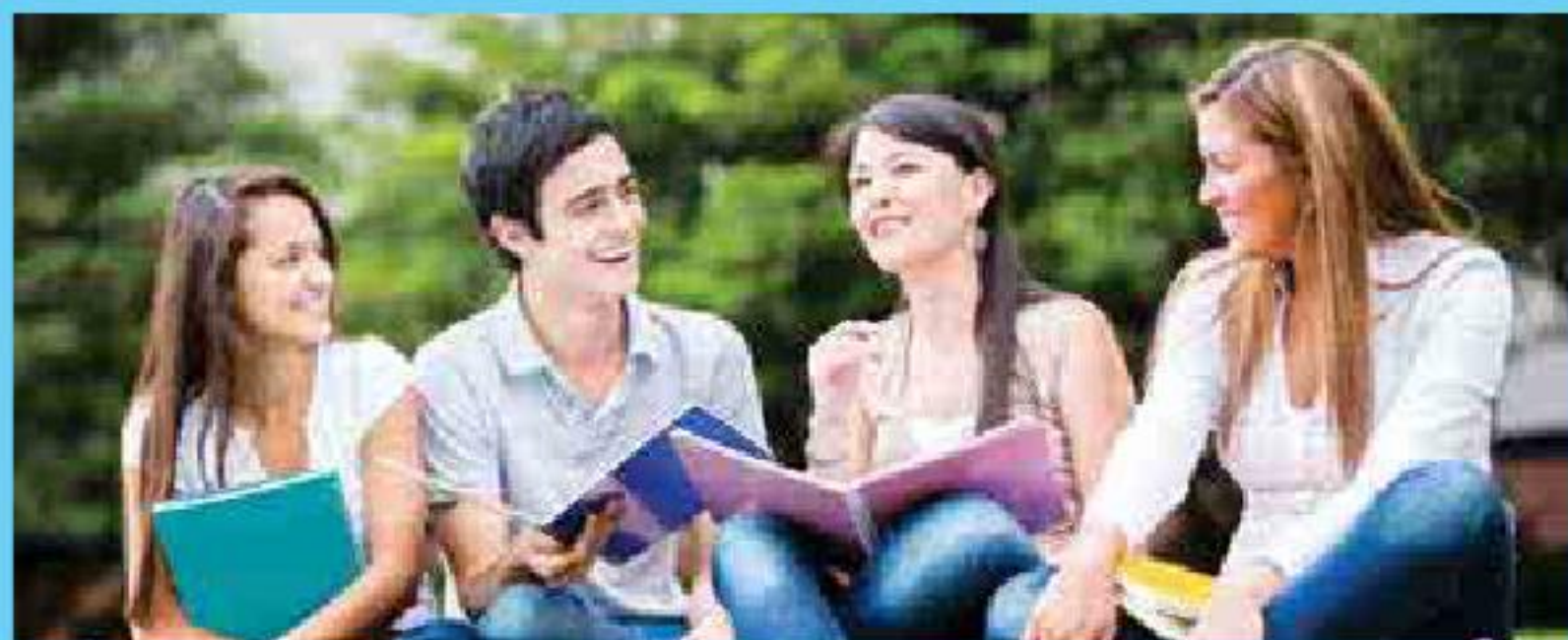




Thương sao hương vị quê dừa. Chỉ ở đất Bến Tre, mới hiểu người Bến Tre yêu quý cây dừa biết mấy. Như nhà thơ Lê Anh Xuân đã viết trong bài thơ “Dừa ơi”: Tôi lớn lên đã thấy dừa trước ngõ, Dừa ru tôi giấc ngủ tuổi thơ...”

thêm ít đường và muối. Nếp được chọn làm bánh phồng là loại nếp sấp, nếp nấu thành xôi rồi cho vào cối giã nhuyễn. Giã bột là khâu tốn nhiều công sức nhất. Trước đây, khi sắp đến Tết, người góp nếp, người góp dừa, người góp công giã nếp, mang tới nhà người có cối giã “góp vốn” làm chung, khi thành phẩm chia theo sự thỏa thuận từ trước. Từ đầu làng đến cuối xóm rộn rã tiếng chày, thêm náo nức không khí ngày xuân và đây cũng là dịp gắn kết tình làng nghĩa xóm. Ngày nay, nhờ có máy móc hỗ trợ nên việc quét bánh phồng đỡ vất vả hơn. Bột giã xong sẽ được cắt ra thành từng viên tựa như viên chè trôi nước rồi mới chuyển sang khâu cán bánh. Những người thợ sẽ dùng thanh gỗ hoặc ống nhựa tròn cán những viên bột thành những chiếc bánh tròn đều.

Tương tự bánh tráng, bánh phồng cũng được phơi trên những tấm phên đan từ lá dừa và phơi nắng, phơi xong cũng được nướng bằng than gáo dừa. Dù nhiều nơi vùng Đồng bằng sông Cửu Long có sản vật bánh phồng, nhưng bánh phồng Sơn Đốc vẫn có đặc trưng riêng không thể lẫn vào đâu! Thương sao hương vị quê dừa. Chỉ ở đất Bến Tre, mới hiểu người Bến Tre yêu quý cây dừa biết mấy. Như nhà thơ Lê Anh Xuân đã viết trong bài thơ “Dừa ơi”: Tôi lớn lên đã thấy dừa trước ngõ, Dừa ru tôi giấc ngủ tuổi thơ...” □



Thực hiện ước mơ du học, vững bước tương lai

Được đi du học là ước mơ của nhiều người, nhưng để hiện thực được giấc mơ đó không hẳn là dễ dàng, bởi ngoài công đoạn chuẩn bị hồ sơ phức tạp thì yếu tố tài chính cũng khiến nhiều bậc phụ huynh và du học sinh tương lai lo âu, nản lòng. Hiểu điều đó, BIDV ra mắt gói hỗ trợ du học với sinh viên, giúp họ biến ước mơ thành hiện thực.

Phương Mai, một du học sinh tại TP HCM nung nấu ý định đi du học từ khi còn học lớp 10, nhưng để tìm được suất du học tại Mỹ có học bổng lại cực khó khăn, nhất là khi gia đình Mai cũng không dư dả để có thể chu cấp cho Mai sống tại nước ngoài. Sau nhiều nỗ lực tìm kiếm thông tin và được tư vấn của người thân, bạn bè, gia đình Phương Mai biết đến sản phẩm mới hỗ trợ du học “Vững bước tương lai” của BIDV và quyết định vay một khoản để đầu tư cho Mai du học. Đồng thời gia đình còn đăng ký sử dụng thêm nhiều dịch vụ tiện ích đi kèm như ngân hàng điện tử, mở thẻ quốc tế, hỗ trợ chứng minh tài chính... Phương Mai chia sẻ: “Trong thời gian ở nước ngoài, gần như 100% các dịch vụ được sử dụng qua thẻ. Tôi sử dụng thẻ quốc tế của BIDV để chi tiêu trong sinh hoạt. Gỡ bỏ được nỗi lo tài chính, tôi đang chuẩn bị kết thúc đợt nghỉ hè đầu tiên để lên đường nhập học tiếp.”

Gia đình Anh Dũng thuộc bậc trung lưu. Học rất giỏi nhưng nếu không có sự động viên quyết tâm của bố và hỗ trợ từ phía BIDV thì Dũng khó nuôi được ý chí du học. Nhưng phần thưởng luôn dành cho ai biết tin tưởng và quyết tâm theo đuổi đến cùng như Dũng. Bây giờ, Dũng

đã là sinh viên của một trường đại học danh tiếng tại Anh. BIDV đã giúp Dũng đạt được mơ ước của mình từ tư vấn và hỗ trợ gói tài chính hợp lý để du học.

Những nỗ lực mà BIDV đem đến cho các bạn trẻ chính là giúp ước mơ du học của họ thành hiện thực, thông qua các gói sản phẩm cho vay du học, bao gồm: “Du học trong tầm tay”. Đây là gói sản phẩm dành cho những gia đình đã đặt ra mục tiêu cho con đi du học từ sớm; “Vững bước tương lai” là gói sản phẩm dành cho các bạn trẻ đang học bậc trung học phổ thông có đủ các điều kiện cần thiết để đi du học như khả năng ngoại ngữ, năng lực học tập tốt, mong muốn đi du học nhưng lại đang “chần chừ” vì vấn đề tài chính; “An tâm du học” là sản phẩm dành cho các bạn học sinh trong thời gian chuẩn bị du học hoặc đang du học tại nước ngoài.

Tất cả những bạn trẻ có hoài bão và ước mơ du học hoàn toàn có thể tìm hiểu thông tin về tài chính phục vụ du học từ BIDV, liên hệ qua tổng đài 24/7 theo số điện thoại: 1900 9247.

Non xanh, nước biếc biển trời Bình Định

 PHAN THỊ LỘC

Bình Định, mảnh đất với những nét văn hóa độc đáo, sẽ là điểm đến hấp dẫn cho những người muốn khám phá vẻ đẹp tự nhiên, huyền ảo...

Dưới bóng Tháp Chàm Quy Nhơn

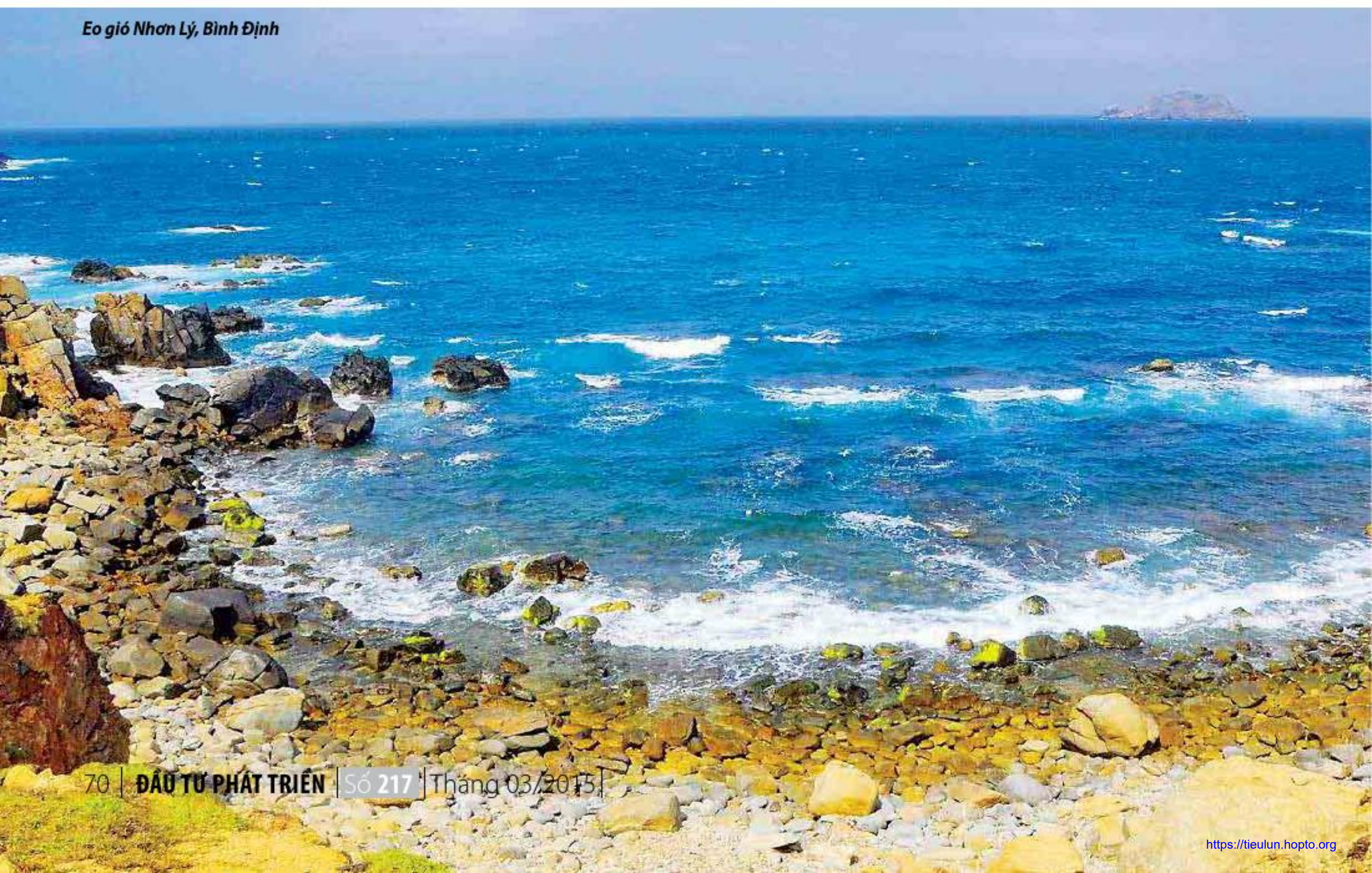
Thành phố Quy Nhơn, Bình Định nằm bên bờ biển xanh đầy sức sống với những con phố mới, quang đãng cùng những công trình, công viên xanh, sạch. Đến Quy Nhơn, thành phố của biển và thơ, bạn có thể lên đồi thi nhân rì rào nắng gió để thăm nơi an nghỉ của nhà thơ Hàn Mặc Tử. Từ nơi đây, thắng cảnh Ghềnh Ráng - Tiên Sa sẽ cho bạn một tầm nhìn ngút mắt toàn cảnh thành phố Quy Nhơn, để cảm nhận tình yêu của biển suốt dọc bờ cát dài. Quy Nhơn quyến rũ hơn khi màn đêm buông xuống. Những dãy đèn xanh, đỏ ngang dọc rực lên như tấm lưới ánh sáng khổng lồ từ các đoàn thuyền đang đánh bắt ngoài khơi xa.

Về Bình Định để tận mắt chiêm ngưỡng vẻ đẹp

của những Tháp Chàm cổ kính. So với những nơi khác, Tháp Chàm rải khắp các huyện của Bình Định tạo nên vẻ đẹp huyền bí. Các tháp như: Cánh Tiên, Dương Long, Tháp Đôi hay Tháp Bánh Ít đã đi vào ca dao, đời sống của người dân Bình Định mộc mạc như bản tính con người nơi đây hiền hoà, chân thật: *"Tháp Bánh Ít đứng sát cầu Bà Gi / Non xanh nước cũng xanh rì / Từ nam ra bắc ai cũng đi đường này" hay "Cầu Đôi mà Tháp cũng Đôi / Để chi nhân nghĩa mà rời được nhau"...*

Ở Bình Định, du khách cũng có thể khám phá những thắng cảnh thiên nhiên, di tích lịch sử như: Danh thắng Hầm Hô, Hồ sinh thái Núi Một, bán đảo Phương Mai. Bên cạnh đó, dấu ấn về triều đại Tây Sơn lấy lòng sẽ in đậm trong tâm trí du khách

Eo gió Nhơn Lý, Bình Định



khi đặt chân đến Bảo tàng Quang Trung, Đàn Tế Trời - Núi Ấn... Và ai cũng sẽ được trải nghiệm nhạc võ Tây Sơn hào hùng với những bài quyền, đường roi được kế thừa từ những giá trị tinh hoa độc đáo của các cô thôn nữ An Thái - An Vinh, để thấy được nét đặc thù của người dân đất võ: *"Ai về Bình Định mà coi / Con gái Bình Định múa roi đi quyền"*.

Khám phá Hòn Khô nguyên sơ

Nhưng sẽ là thiếu sót khi bạn về Bình Định mà chưa ra tắm ở Hòn Khô, một địa danh du lịch hoang sơ độc đáo. Từ xã bán đảo Nhơn Hải nhìn ra, đảo Hòn Khô nổi lên giữa biển như con rùa khổng lồ. Quanh năm, chiếc lưng rùa này như tấm bình phong che chắn sóng gió cho làng biển hiền hòa Hải Giang. Để đến với Hòn Khô, từ trung tâm Thành phố Quy Nhơn, vượt cầu Thị Nại khoảng 7 km, băng qua Khu kinh tế Nhơn Hội, dọc theo



Dự án Khu du lịch Hải Giang thuộc xã bán đảo Nhơn Hải, TP Quy Nhơn được UBND tỉnh Bình Định cho phép khởi động xây dựng, dự án này do Tập đoàn Vingroup làm chủ đầu tư. Tại khu du lịch Hải Giang này - Hòn Khô là điểm nhấn đầy ấn tượng - với quy mô hơn 656 ha.

vịnh Mai Hương rồi qua một đoạn đường đèo 2 km nữa là đến xã bán đảo Nhơn Hải. Từ đây, thêm khoảng 10 phút, đò ngang hay ca nô, thuyền mộc qua eo biển nhỏ là đến Hòn Khô.

Thiên nhiên đã hào phóng tặng Bình Định một Hòn Khô với bãi cát trắng mịn, nước biển trong xanh màu ngọc bích, những con sóng nhỏ mơn man trong gió... Không có đất, không có cây, không có người ở, gò đá nổi trên mặt biển này được gọi là "Hòn Khô". Bạn cũng có thể leo lên những triền đá tròn nhẵn thín đủ mọi hình thù để sang phía đông bắc đảo, thu cả đại dương mênh mông vào tầm mắt. Đặc biệt, dưới chân Hòn Khô là một vùng rạn san hô nguyên sinh được hình thành tự nhiên. Một thảm san hô khổng lồ muôn hình vạn trạng rực rỡ sắc màu xuất hiện, từng đàn cá nhỏ nhớn nhơ bên chân. Chỉ cần mặc áo phao, mang kính lặn và ngậm ống thở, từ trên thuyền lao xuống nước, bơi nhẹ nhàng và vùi mặt xuống làn nước biển trong vắt, "thủy cung Hòn Khô" sẽ hiện ra trước mắt bạn với vẻ quyến rũ, huyền ảo. Giữa lòng Hòn Khô là khoảng không gian hội tụ của nắng và cát. Đêm về, nơi đây thu hút các cặp rùa biển về đây đón trăng lên. Ở lại với Hòn Khô vào đêm trăng thanh bình, bạn sẽ may mắn tận mắt chứng kiến được cảnh "vượt cạn" của các nàng rùa biển... Giữa cảnh trời mây non nước lồng lộng của Hòn Khô, bạn có thể thả cần câu cá để làm một "làng nướng" ngay trên đảo. Chung quanh đồng lửa trại bập bùng, mùi

cá nướng, mực nướng quyện với men rượu Bàu Đá sẽ hòa tâm hồn bạn với trời và biển...

Cảm nhận Eo Gió hùng vĩ

Từ Nhơn Hải, ngược về Nhơn Lý để đắm mình trong cảnh đẹp hùng vĩ của Eo Gió - một trong những eo biển đẹp nhất ở Bình Định. Khi đến đây, mọi người có thể ngắm những ngọn núi cao chót vót cùng hang động kỳ vĩ và đàn chim én lượn chao, tận hưởng những giây phút thoải mái nhất, hoặc đắm mình trong làn nước uốn quanh đầy sóng của biển mà quên đi gánh nặng, lo âu của cuộc sống. Sóng biển nhẹ nhàng mang lại cảm giác rất thân thiện và bình an. Đứng giữa đất trời, bạn có thể ngắm bãi đá trứng đầy đủ màu sắc nhấp nhô...

Sau khi thỏa thích vùng vẫy dưới biển, lên bờ bạn sẽ nhìn thấy Giếng Tiên. Gọi như vậy vì dòng nước trong xanh tươi mát từ trên cao chạy xuống tạo thành một hồ tròn. Du khách có thể ngâm mình vào "Giếng Tiên" để tận hưởng giây phút êm đềm và thoải mái nhất sau những cuộc rong chơi mệt mỏi tới vùng biển miền Trung. Đến Bình Định vào tháng 3 đến tháng 7, bạn không nên bỏ qua địa điểm này, bởi đây là khoảng thời gian này biển lặng, khí hậu mát mẻ rất thích hợp cho những ai muốn tận hưởng không khí yên bình, thanh tao.

Từ đầu năm 2014, Dự án Khu du lịch Hải Giang thuộc xã bán đảo Nhơn Hải, TP Quy Nhơn được UBND tỉnh Bình Định cho phép khởi động xây dựng, dự án này do Tập đoàn Vingroup làm chủ đầu tư. Tại khu du lịch Hải Giang này - Hòn Khô là điểm nhấn đầy ấn tượng - với quy mô hơn 656 ha, đang được thiết kế xây dựng thành khu du lịch sinh thái nghỉ dưỡng có đẳng cấp quốc tế với tổng vốn đầu tư dự kiến hơn 3 ngàn tỉ đồng. Với dự án này, Hòn Khô sẽ được bảo vệ, tôn tạo và nâng tầm, giữ được nét duyên dáng mộc mạc nơi phố biển Quy Nhơn - Bình Định.



Những món ngon giữ chân khách đến Bình Định

 PHAN THỊ LỘC

Trong rất nhiều những món ăn đã trở thành “thương hiệu ẩm thực” của Bình Định, “Bún sữa nước lèo, bánh xèo tôm nhảy” mang trong mình cái vị đậm đà riêng có như tính cách của con người Bình Định. Hãy thưởng thức một lần, bạn sẽ nhớ mãi không quên...

Độc đáo bún sữa nước lèo

Vào dịp hè, dưới tiết trời oi nóng, nóng bức, người miền Trung nói chung, Bình Định nói riêng thường chọn món bún sữa để “hạ nhiệt”. Đó là món ăn lạ mà quen bởi sự kết hợp nghệ thuật giữa nguyên liệu, hương vị và cách chế biến. Nổi lẩu sữa nước lèo là sự pha trộn của nhiều hương vị: Vị thơm của rau húng chanh, vị bùi của đậu phụng rang, vị chan chát của bắp chuối xắt cọng, vị chua cay của xoài và ớt xanh hoà quyện trong vị ngọt thơm của sữa biển và thanh đậm của nước lèo. Chính sự kết hợp này đã làm cho du khách thêm ngon miệng, nhớ mãi hương vị độc đáo. Bún sữa thường được ăn chung với rau sống đủ loại như xà lách, giá, rau thơm... xắt nhỏ kèm theo các đĩa ớt màu, ớt hiểm, chanh vườn...

Để được món ngon, người Bình Định chọn sữa chân là phần tua phía dưới có dạng sợi dai và giòn hơn sữa tai (thân sữa), nước lèo cũng là phần quyết định món bún sữa nước lèo ngon hay không. Người nấu có thể hầm xương heo cho thật rục hoặc nước cá nấu thật trong, tôm tươi bóc vỏ xào thơm với cà.

Sau ngày dài khám phá thắng cảnh Bình Định, du khách dùng chân thưởng thức bát bún sữa nước lèo, chìm đắm trong hương biển mặn mòi của phố biển sẽ cảm nhận thấy không còn gì bằng.



Tận hưởng hương vị bánh xèo

Thật tuyệt vời vào buổi sáng sớm, bạn dạo biển với đôi chân trần, ngắm biển xanh ngấn ngát và sau đó thưởng thức món bánh xèo tôm nhảy trên đất Bình Định để tận hưởng hương vị danh bất hư truyền, nét hấp dẫn riêng của địa phương này.

Bánh xèo tôm nhảy Bình Định tuy đơn giản về nguyên liệu chế biến nhưng vẫn toát lên sự đậm đà thú vị. Trong khi các miền khác chế biến bánh xèo cầu kỳ với tôm, mực, thịt, trứng... thì bánh xèo Bình Định chỉ có tôm đất. Tôm đất để làm bánh xèo được kén chọn kỹ càng, con tôm nhỏ nhưng chắc thịt, khi chín đỏ au nhìn đẹp mắt, ăn vào ngọt lịm vị sông nước. Người ta đổ bánh trên bếp than hoặc củi, nên bánh chín giòn và có mùi thơm ngon rất đặc trưng. Bột gạo để làm bánh được chọn lọc cẩn thận, pha chế công phu nên bánh mới thơm mùi gạo mới, giòn, quyện với chút bột nghệ và nước cốt dừa là hương vị đã lôi cuốn thực khách. Rắc chút xíu hành lá xắt vừa làm đẹp thêm màu bánh sẽ khiến bánh ngon lại càng ngon. Nét độc đáo của bánh xèo ở Quy Nhơn là dùng bếp củi, chiên bánh thì dùng tóp mỡ chứ không dùng dầu ăn, nên bánh béo ngậy và giòn rất đặc trưng.

Bên cạnh đó, nước chấm của bánh xèo Quy Nhơn cũng đậm đặc và cầu kỳ hơn nơi khác. Nước chấm cốt phải thật ngon, pha với tỏi ớt giã nhuyễn thêm ít nước cốt chanh và đường. Ăn với bánh xèo Quy Nhơn không thể thiếu rau mầm, loại rau non xanh muốt, ăn mát và bổ. Bánh xèo Quy Nhơn phải ăn với bánh tráng gạo nhúng mềm, cuốn một ít rau mầm với xoài chua, thêm miếng bánh xèo nóng hổi, cuốn lại và chấm ngập vào chén nước mắm rồi thưởng thức. 



Tháng 3

giăng hương mật gió ngàn

 **LÊ NAM PHƯƠNG**

Thầy Nguyên vào tháng 3, hoa cà phê trắng muốt, thơm nồng. Hoa cà phê kết thành từng chùm dịu dàng, nở rộ trên nền lá xanh. Có phải mùa đông năm trước lỡ tay để quên giỏ bông tuyết để nàng Xuân dịu dàng thả rơi xuống rẫy?

Cao nguyên đất đỏ tháng 3 đã ấm áp hơn như muốn sửa soạn để chuẩn bị đón chào hè tới. Nắng nhuộm vàng cả cánh ong bay với chạng đường tìm hương sắc mùa xuân còn đọng lại nhụy loài hoa nở muộn, cho từng giọt ngọt ngào chắt chiu phủ tràn khắp chốn. Gió gọi bướm trắng về từng đàn mê mãi, trắng xóa tuổi thơ mỗi đứa bé lớn lên trên đôi chân trần nơi cao

nguyên đất đỏ.

Tháng 3 Tây Nguyên uốn cong nỗi yêu thương. Chẳng đủ hanh hao khi không có Nàng Bân may áo cho chồng ở miền quê Đồng bằng Bắc bộ. Gió thổi bụi mù trên con đường đất đỏ bazan, kéo trôi mọi thứ chìm sâu vào kỷ niệm. Hương rượu cần với khúc hát tình đầy vơi ai say rồi lại tỉnh, tỉnh mịch đêm làm sóng sao hỗn sơn cước như thác đổ giữa rừng.

Tháng 3 nhẹ nhàng trong hơi khói bếp nồng nàn ôm lửa đỏ. Mùi cơm thơm cho dài một ngày vất vả, để cây trái lớn lên khi mồ hôi mặn mòi rơi xuống. Chút tình xuân vương vấn quanh dòng nước mát trong, mang tên bản tình ca dòng suối nhỏ. Chim

muông rủ nhau hòa vào giai điệu với nhịp phách reo vui như kết tinh cái man dại của núi rừng.

Gió phóng khoáng bay lượn, xanh mơn man rừng chiều. Trời trong veo như giọt mực xanh ai vô tình đánh đổ, khiến tần ngần những trái tim phương xa khi một lần ghé chân. Nàng Mây vẫn bạc đầu đợi chờ nơi sườn núi, chẳng xa rời cái lặng lẽ của Chàng Đá ngàn năm với lời yêu thương còn dang dở.

Mặt trời tháng 3 tinh nghịch chơi trò ú tim, chỉ lấp ló cười sau núi. Đến trưa lại dang đôi tay ôm trọn bầu trời, chiều lại khắc khoải nhạt màu hoàng hôn. Khi đêm buông xuống, trả cái u tịch nguyên sơ về bên bếp than hồng, như thấp sáng tương lai với bình minh ngày mai hé rạng.

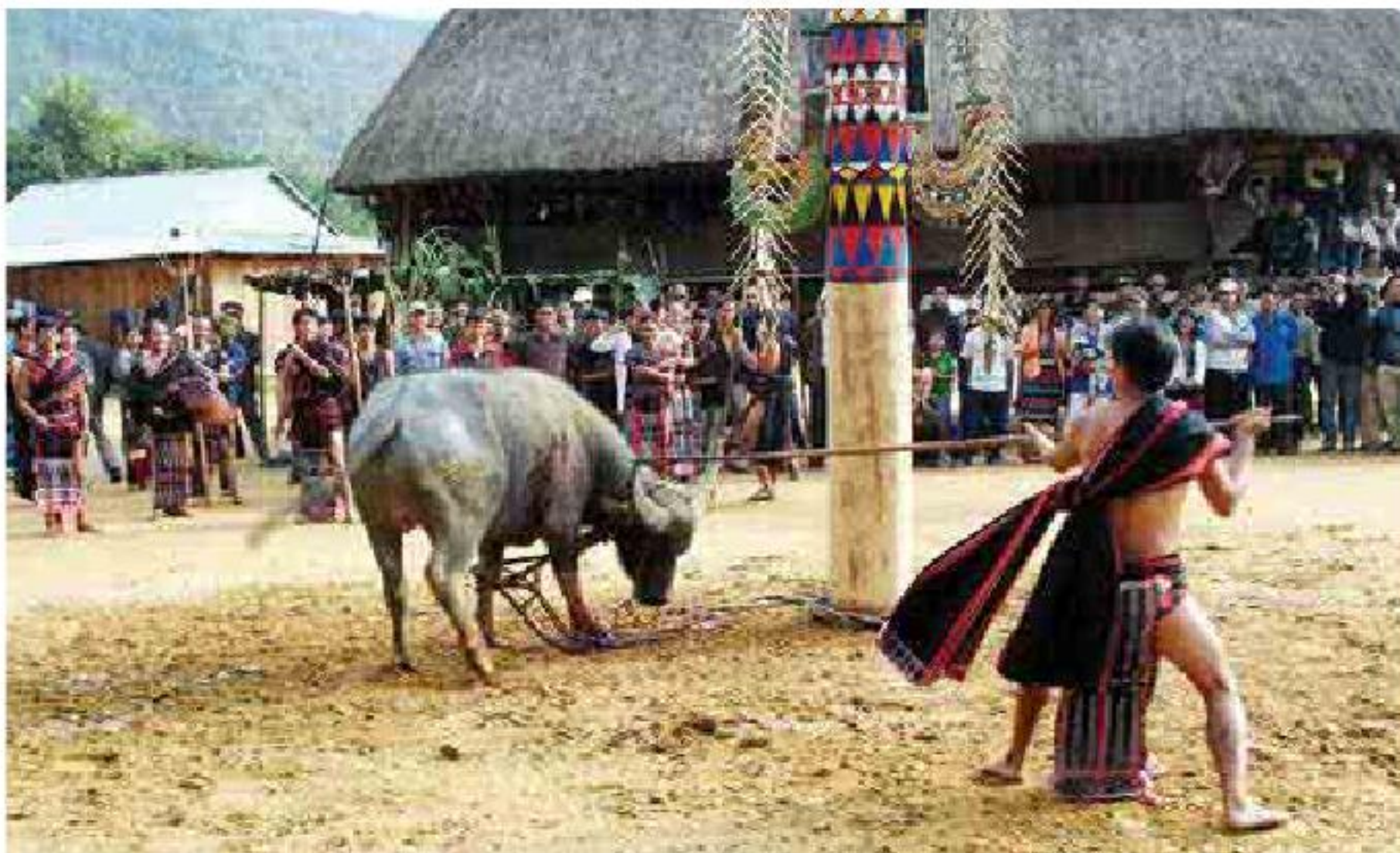
Em lên rẫy làm nương. Tháng 3 về trên gùi, trên mái tóc, làn da và đôi mắt. Em gửi tình yêu buồn làng vào vạt cuốc, cấy hy vọng vào hạt giống nảy mầm. Em là loài hoa mọc mặc không lần của đại ngàn, là cái chân chất điểm tô cho núi rừng hùng vĩ... Em hát lên cho vọng mãi đất trời, cho tan đi cái nhọc nhằn vất vả nơi vai gầy, cho vàng no ấm rẫy bắp, cho nặng lúa trĩu bông và nhuộm đỏ trái cà phê ngọt ngào.

Tháng 3 Tây Nguyên mỗi năm lại về bên em như người tình xa đến hẹn. Ai đã từng một lần đến thăm quê hương đất đỏ bazan khiêm nhường nằm phía Tây Trường Sơn hùng vĩ, để thổn thức với vẻ đẹp nguyên sơ bây giờ? 

Mùa lễ hội đậm trâu

 **TRƯƠNG TÂM THƯ**

Khi thóc lúa ngoài rẫy đã về hết trong kho nhà sàn, hoa polang nở rộ và chim chóc véo von trên rừng, đồng bào các dân tộc Cốt, Bhoong, Giẻtriêng... dưới tán rừng Trường Sơn ở vùng cao tỉnh Quảng Nam mở lễ hội đậm trâu mừng lúa mới.



Lễ hội đậm trâu sẽ tồn tại mãi với đồng bào Tây Nguyên

Chuẩn bị công phu cho lễ hội

Đây là lễ hội truyền thống lâu đời nhất của đồng bào, mang đậm tính cộng đồng làng. Cũng tương tự như ngày tết cổ truyền của người miền xuôi, đối với đồng bào miền núi tính

thời gian theo mùa rẫy, mỗi năm là một mùa rẫy, khi vừa thu hoạch xong, làng mở lễ hội ăn mừng, đồng thời cầu mong điều may mắn trong mùa lúa mới (năm mới). Vào mùa lễ hội, hầu khắp bản làng của đồng bào các dân tộc thiểu số sinh sống dưới tán rừng Trung Trường

Sơn thuộc các huyện núi cao Đông Giang, Nam Giang, Tây Giang, Phước Sơn tỉnh Quảng Nam đều tổ chức lễ hội này.

Già làng Brú Prăm ở làng Bờ Hồng, xã Sông Côn huyện núi Đông Giang cho biết, lễ hội, thường kéo dài 1-3 ngày, việc lựa chọn ngày do hội đồng già làng quyết định. Thế rồi cả làng họp lại, chung tay lo việc chuẩn bị. Người già sửa sang trang trí lại ngôi nhà truyền thống của chung cả làng, người Cốt gọi là nhà Gươl, người Bhoong gọi là nhà Rông. Chiêng trống được đem ra đánh thử để chỉnh âm cho đúng. Con trai vào rừng săn thú, hái quả, con gái ra suối mò ốc, bắt cá. Người già, trai tráng vào rừng sâu chọn cây gỗ đẹp về làm cột nêu buộc trâu. Các nghệ nhân với bàn tay khéo léo đục đẽo cột nêu, khắc hình trang trí chim, thú, hoa văn, gắn thêm nhiều dải tua dài hai bên làm bằng lồ ô và cắm thêm nhiều mũi tên, giáo, mác bằng gỗ vào thân cột nêu. Cột nêu cao 3-6m, chôn thẳng đứng ngay trước nhà làng. Lễ vật hiến tế quan trọng nhất của lễ hội là một con trâu to béo được dắt đến, buộc vào cột nêu bằng sợi dây mây đan kết bền chắc. Tất cả những ché rượu cần, ống cá, cơm nếp, trái cây rừng, thịt lợn gà đều do dân làng đóng góp tự nguyện.

Tài sản phi vật thể vô giá

Từ mờ sáng ngày mở lễ hội, bàn cúng được bày ra ngay giữa nhà chung của làng. Già làng tế cáo Giàng (trời) và các thần linh xin mở lễ hội đậm trâu để ăn mừng một mùa rẫy đã qua bội thu, một mùa rẫy sắp đến sẽ gặp nhiều may mắn. Chiêng trống nổi lên, một già làng giỏi hát lý theo điệu chiêng trống cất lên bài hát tế trâu tha thiết, cảm động: "...Ơ trâu ơi, mày là đứa con của dân làng, mày chết đi dân làng đau lòng lắm trâu ơi, trâu ơi. Mày chết đi nhưng chính là để cho dân làng no đủ, cho Giàng, cho thần

linh biết cái bụng của dân làng. Ở
ơ trâu ơi, mày chết đi rồi thì hãy
giúp đỡ, phù hộ cho dân làng. Trâu
ơi trâu ơi, mày là đứa con tốt của
dân làng...". Chiêng trống chuyển
sang đánh vũ điệu dân gian truyền
thống tung tung da dá, dân làng
quây tròn quanh cột nêu buộc trâu
say sưa hoà vũ. Vũ điệu càng lúc
càng dồn dập hơn cùng với những
tiếng hú dài hùng tráng. Đó là lúc
những già làng và trai làng tay cầm
dụ (giáo) vừa nhảy múa vừa đâm
vào con trâu trong tiếng hò reo của
dân làng. Theo già làng Bling Úp
ở thôn Tà Vàng, xã A Tiêng, huyện
Tây Giang, thì trong khi đâm trâu,
những nhát dụ đầu tiên không bao
giờ đâm trúng tim làm trâu chết
ngay, mà phải đâm càng nhiều
nhát, trâu càng lồng lộn, càng lâu
chết thì mới tốt. Bởi theo quan
niệm của đồng bào, con vật hiến
tế càng thể hiện sự khoẻ mạnh và
sức sống bền dai thì dân làng càng
được nhiều may mắn.

Sau khi trâu chết, già làng cắt một
miếng đuôi trâu ném lên chiếc phễu
trên cột nêu, xin Giàng và thần linh
tiếp nhận lễ vật của làng. Sọ trâu
được mang vào treo trên cột chính
của ngôi nhà chung, để tưởng nhớ
đến đứa con tốt bụng đã hy sinh
cho làng. Những tấm đồ, tấm tút
sặc sỡ được phủ lên mình trâu hàm
ý chia của cải cho nó, gạo nếp, rượu
được đổ vào miệng trâu như là cho
nó ăn no, và chiêng trống lại nổi lên
để tiễn đưa linh hồn nó về với thần
linh. Thế rồi, cả làng vào hội. Thịt
trâu được xẻ ra, phần dành cho già
làng tiếp khách quý ngay tại ngôi
nhà chung, còn lại chia đều cho
cả làng. Rượu cần, xôi nếp, thịt lợn
gà, trái cây... được mang ra, cả làng
quây quần ăn uống, tâm tình, bàn
chuyện làm ăn, và múa hát.

Theo nhà nghiên cứu Nguyễn
Thượng Hỷ, trong tâm thức của
đồng bào các dân tộc thiểu số vùng
cao Quảng Nam, con trâu luôn hiện

diện trong đời sống, là biểu tượng
của sức sống, của cái... Chính vì vậy,
nó không chỉ trở thành vật hiến tế
linh thiêng, mà còn được trang trí,
khắc hoạ ở khắp không gian sống
của làng như ngôi nhà chung, nhà
mổ, làm vật trao đổi, hỏi cưới, và cả
phạt vạ. Còn theo Thạc sĩ Nguyễn Tri
Hùng, Ban Dân tộc tỉnh Quảng Nam,
lễ hội đâm trâu mừng lúa mới đã và
sẽ còn tồn tại với núi rừng, với cuộc
sống của đồng bào, bởi đó là tài sản
văn hoá phi vật thể vô giá, hội tụ và
thể hiện đậm đặc những giá trị tinh
túy, đặc sắc nhất về đời sống tâm
linh, tập quán sinh hoạt, đoàn kết
cộng đồng, nghệ thuật điêu khắc,
kiến trúc, văn nghệ dân gian... □

Theo Thạc sĩ Nguyễn Tri Hùng, Ban Dân tộc tỉnh
Quảng Nam, lễ hội đâm trâu mừng lúa mới đã và
sẽ còn tồn tại với núi rừng, với cuộc sống của đồng
bào, bởi đó là tài sản văn hoá phi vật thể vô giá.



Hùng vĩ Pha Luông

 HỒNG NGỌC

“Dốc lên khúc khuỷu dốc thăm thẳm/Heo hút cồn mây, súng ngửi trời/Ngàn thước lên cao, ngàn thước xuống/Nhà ai Pha Luông mưa xa khơi”. Những câu thơ trong bài “Tây Tiến” này của nhà thơ Nguyễn Quang Dũng hẳn ai cũng thấy quen thuộc. Thế nhưng Pha Luông lại là địa danh chưa mấy ai chú ý tới. Ở độ cao hơn 2.000m, Pha Luông là nóc nhà của cao nguyên Mộc Châu.

Gian nan đường đến Pha Luông

Đỉnh Pha Luông cách thị trấn Mộc Châu 30km về phía Tây. Muốn đến chân núi Pha Luông, phải đi theo quốc lộ 43, theo hướng của khẩu Lóng Sập. Tuy nhiên, không đi đến tận cửa khẩu, mà rẽ vào ngã đi Chiềng Ve sau 20km trên đường. Đi

thêm khoảng gần 7km đường nhựa ngắn ngủi, và 10 km đường chưa ra đường nữa là đến đồn biên phòng để bắt đầu leo bộ.

10 km offroad (đường đất, đường xấu) này toàn là đất đỏ, đá hộc và cát bụi mù. Những ngày nắng, trời khô ráo dân phượt có thể đi được, nhưng nếu có một chút mưa thì coi như không cách nào di chuyển. Để

đi hết 10km này thường phải mất 2-3 tiếng và tổ lái phải cực kỳ cứng tay lái. Thế nhưng, người dân bản ở đây luôn phóng xe máy. Nếu bạn là người không muốn vất vả mạo hiểm với cung đường này, có thể thương lượng, thuê những người bản địa đưa qua giúp.

Tuy nhiên, bắt đầu từ đây, thiên nhiên cũng tặng cho chúng tôi điều

Đội phượt
dừng chân tại
đồn biên phòng



bất ngờ thú vị. Đó là những “tảng đá bay”. Chúng là những khối đá khổng lồ, mang đủ mọi dáng hình, nằm cả trên đồi lẫn dưới suối, lũng lũng một mình. Ai nhìn vào cũng có cảm tưởng chúng chính là những mảnh vỡ của thiên thạch đã tọa lạc ở đây hàng trăm triệu năm vậy.

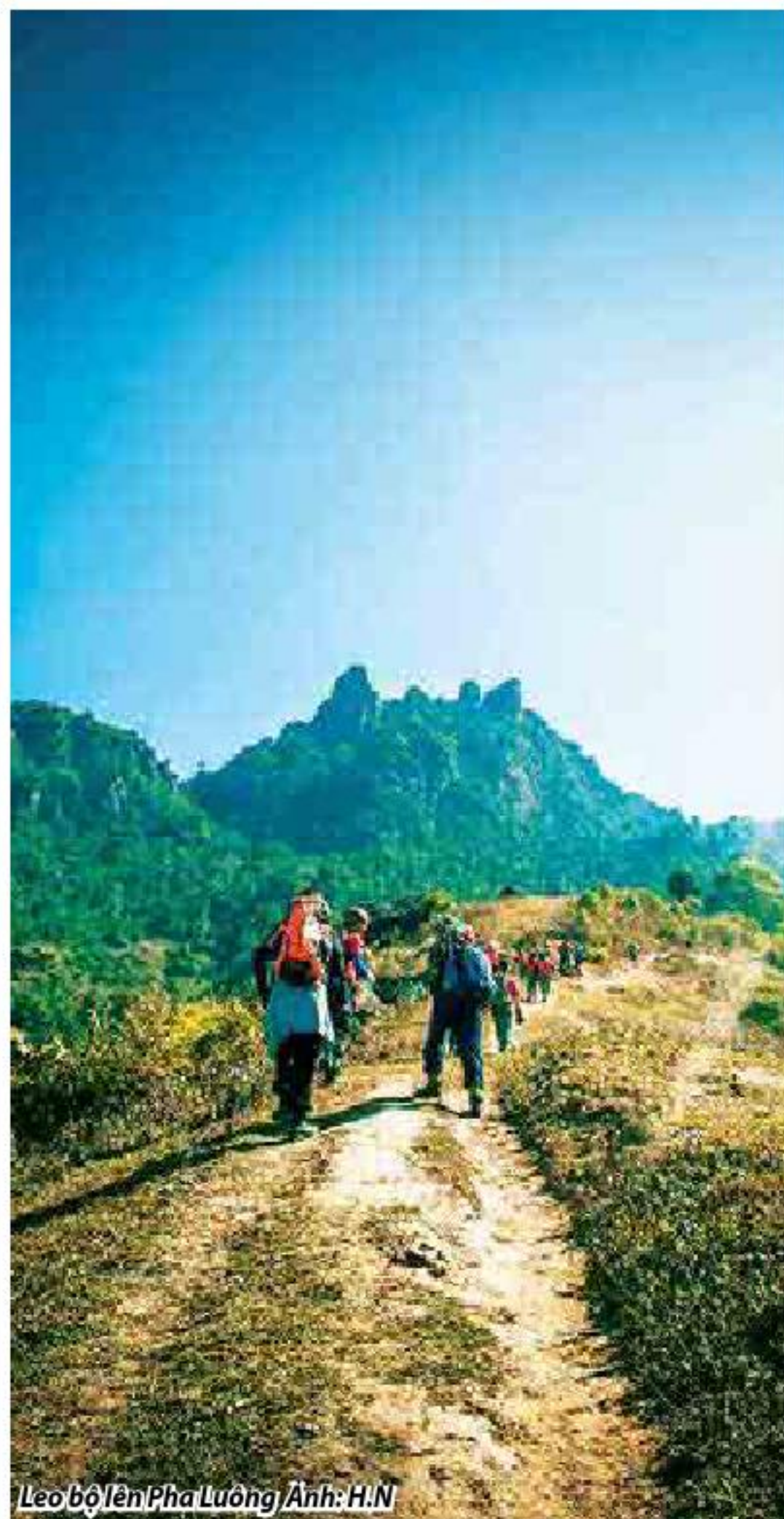
Sau hơn 2 giờ chinh phục đoạn đường, chúng tôi tới bản Pha Luông, tiến vào đồn biên phòng để gửi xe. Các chiến sỹ cán bộ biên phòng ở đây rất nhiệt tình và thân thiện, tuy nhiên tất cả mọi người muốn leo núi đều phải giao nộp giấy tờ tùy thân như chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu, bởi ở đây gần biên giới, tình hình an ninh phức tạp.

Thiên nhiên nên thơ

Chúng tôi bắt đầu leo núi vào 10h sáng. Leo lúc nào sẽ tốt lúc ấy, bởi trung bình cả quá trình chinh phục đỉnh Pha Luông lẫn quay về hết khoảng 7 tiếng đồng hồ. Nếu xuống đồn biên phòng quá muộn, trời đã tối thì khó lòng quay lại thị trấn Mộc Châu, bởi đi đoạn đường xấu 10km trong đêm là quá mạo hiểm. Chúng tôi vẫn có thể ngủ lại đồn biên phòng, tuy nhiên nơi đây chật hẹp, cơ sở vật chất chưa đủ tiện nghi nên quay về thị trấn Mộc Châu vẫn là lựa chọn hay hơn cả. Đối với những ai chưa từng leo Pha Luông, nhất thiết phải thuê người dân bản địa dẫn đường, bởi trong rừng không chỉ có một lối mòn.

Đường lên đỉnh Pha Luông không dài, không khó leo và nguy hiểm bằng Fansipan, hay Bạch Mộc Lương Tử. Thế nhưng từ chân Pha Luông đến đỉnh núi chỉ toàn là dốc lên, không dốc xuống hay đường bằng, không lên xuống trầm bổng như cung đường chinh phục các đỉnh núi khác. Bởi vậy, đối với những người vội vã hay thiếu kiên nhẫn, ban đầu sẽ rất mệt mỏi.

Pha Luông được thiên nhiên ưu ái ban tặng vẻ đẹp kỳ thú với nhiều mảng thực vật đa dạng. Từ



Leo bộ lên Pha Luông/Ảnh: H.N

Vượt qua khu rừng trúc rậm rạp, một khoảng không gian thoáng đãng với bạt ngàn cây hoa đỗ quyên hiện ra, ấy là khi ta biết đã lên đến đỉnh Pha Luông – nơi cao nhất Mộc Châu.

đồi cỏ xanh đến rừng ẩm nhiệt đới. Có những đoạn, khu rừng xen lẫn hàng ngàn thân tre trúc mảnh khảnh, hai bên lối mòn trúc rủ cong hình vòng cung, như cổng vòm đón chào lữ khách. Càng lên gần đến đỉnh, chúng tôi càng nhìn thấy nhiều phiến đá xếp chồng lên nhau tạo thành hình dáng kỳ lạ, huyền bí. Khi vượt qua khu rừng trúc rậm rạp, một khoảng không gian

thoáng đãng với bạt ngàn cây hoa đỗ quyên hiện ra, ấy là khi ta biết đã lên đến đỉnh Pha Luông – nơi cao nhất Mộc Châu.

Đỉnh Pha Luông là một núi đá với bề mặt khá bằng phẳng, rộng cả héc ta, tách biệt hẳn với khu rừng rậm. Nhìn xuống dưới, ta có thể trông thấy rõ đường biên giới tự nhiên và nước bạn Lào rộng lớn, đường biên này chia đôi ngọn núi thành 2 thảm thực vật có màu sắc khác biệt rõ rệt. Khu vực xung quanh đỉnh có nhiều khe đứt gãy địa chất, tạo ra những hẻm vực sâu.

Nơi đỉnh núi chênh vênh, chúng tôi cảm nhận được vẻ đẹp của thiên nhiên giữa mây trời lồng gió. Rất dễ dàng quan sát được sự chuyển động không ngừng của những đám mây, tạo ra nhiều hình thù kỳ thú. Đặc biệt, vào những hôm trời nhiều mây, du khách có thể thấy cả biển mây lưng chừng núi. Đặc biệt, nơi này không quá vắng vẻ. Có rất nhiều cặp trai gái người Mông thường chọn đỉnh núi làm chốn hò hẹn, tặng nhau những bó đỗ quyên, váy áo rực rỡ.

Theo tìm hiểu của chúng tôi, nơi đây đẹp thế song nhà nước địa phương hiện tại vẫn không thể cho phép du khách được cắm trại ngủ qua đêm trên núi, thậm chí buộc người leo núi, dân phượt phải quay lại đồn biên phòng trước khi trời tối.

Pha Luông còn đáng nhớ hơn khi mà tình cảm của các anh bộ đội biên phòng nơi đây với khách du lịch rất chân thành nồng ấm. Bữa cơm tối ấm tình giúp chúng tôi cảm nhận rõ hơn tình cảm quân dân gắn gũi, là những câu chuyện về những vất vả, cuộc sống hằng ngày của các anh khiến chúng tôi thêm cảm phục và yêu mến.

Nóc nhà Mộc Châu đã để lại trong lòng chúng tôi ấn tượng về một điểm du lịch mới và hấp dẫn, thiên nhiên hùng vĩ chẳng thể nào quên. □

Tặng vợ đảm

Ngày xưa...

Có những lúc anh giận em nhiều lắm
Bận việc chi để bếp lạnh, tro tàn
Con nhỏ đói, khóc kêu đòi sữa mẹ
Thùng gạo trống, tủ lạnh chẳng có gì.

Hôm nay,

Anh hiểu hơn về em,
Vất vả hằng ngày, em âm thầm chịu đựng
Cùng chồng em chăm lo gia đình êm ấm
Để hạnh phúc tràn trề,
Để căn nhà rộn vang tiếng cười vui.

Anh cảm ơn đời cho anh có được em
Người chia sẻ cùng anh những khó khăn, thách thức
Dù đường ta đang đi còn nhiều khó nhọc
Hãy yên lòng khi ta mãi sánh đôi.

PHẠM ANH TÀI

BIDV Ba Đình trong tôi

Cám ơn Người – hai tiếng Ba Đình thân
Nơi cho con lớn lên và mơ ước
Là thành viên trong ngôi nhà thân thuộc
BIDV – ôi bốn tiếng tự hào

Nhớ nơi ấy con bỡ ngỡ ngày nào
Quy tắc, nội quy những điều mới mẻ
Nhiệm vụ được giao – sao mà thiêng liêng thế
Thôi thúc con mau bước trưởng thành

Dẫu gian nan luôn sát cánh đồng hành
Tất cả vì tương lai phía trước
Qua khó khăn càng thêm động lực
Quyết tâm cao và ý chí đến cùng

Hôm nay đây trong tâm thế hào hùng
Diện mạo mới đón chờ cơ hội mới
Vững niềm tin thành công đón đợi
Ba Đình ca, vang khúc hát tự hào

THÚY HẰNG



Tóc hoa râm

Tóc trắng là hoa của tuổi
Tóc đen là lá của đời
Hoa tôn cho lá thêm đẹp
Nâng niu, đừng ngắt, hoa đau

Hoa râm, trắng đen quần quýt
Tóc đen – đậm thắm, dịu dàng
Tóc trắng – trầm tư, từng trải
Món ngon, bạn tốt, rượu bàn

PHÙNG THỊ VĂN ANH

Tóc rụng

Ngày xưa tóc chị thật dày
Bây giờ nắm một chét tay, mỏng dần
Rụng rồi, sợi khổ, sợi buồn
Sợi trách móc, sợi giận hờn, đã vơi
Sợi cay đắng, sợi ngọt bùi
Sợi vất vả, sợi ngậm ngùi, còn đâu
Sợi mưa nắng, sợi lo âu
Sợi khôn, sợi dại, sợi sâu... vô thường
Chỉ còn sợi nhớ, sợi thương
Sợi vui, với sợi tơ vương nắng chiều
Và còn hơn một sợi yêu
Sợi đa mang, với rất nhiều sợi mong

PHÙNG THỊ VĂN ANH

Tháng ba chùa Hương

Tháng ba về hội chùa Hương
Gió xuân vờn xanh lá cỏ
Đường tơ như mờ, như tỏ
Mơ hồ thoáng hạt mưa bay

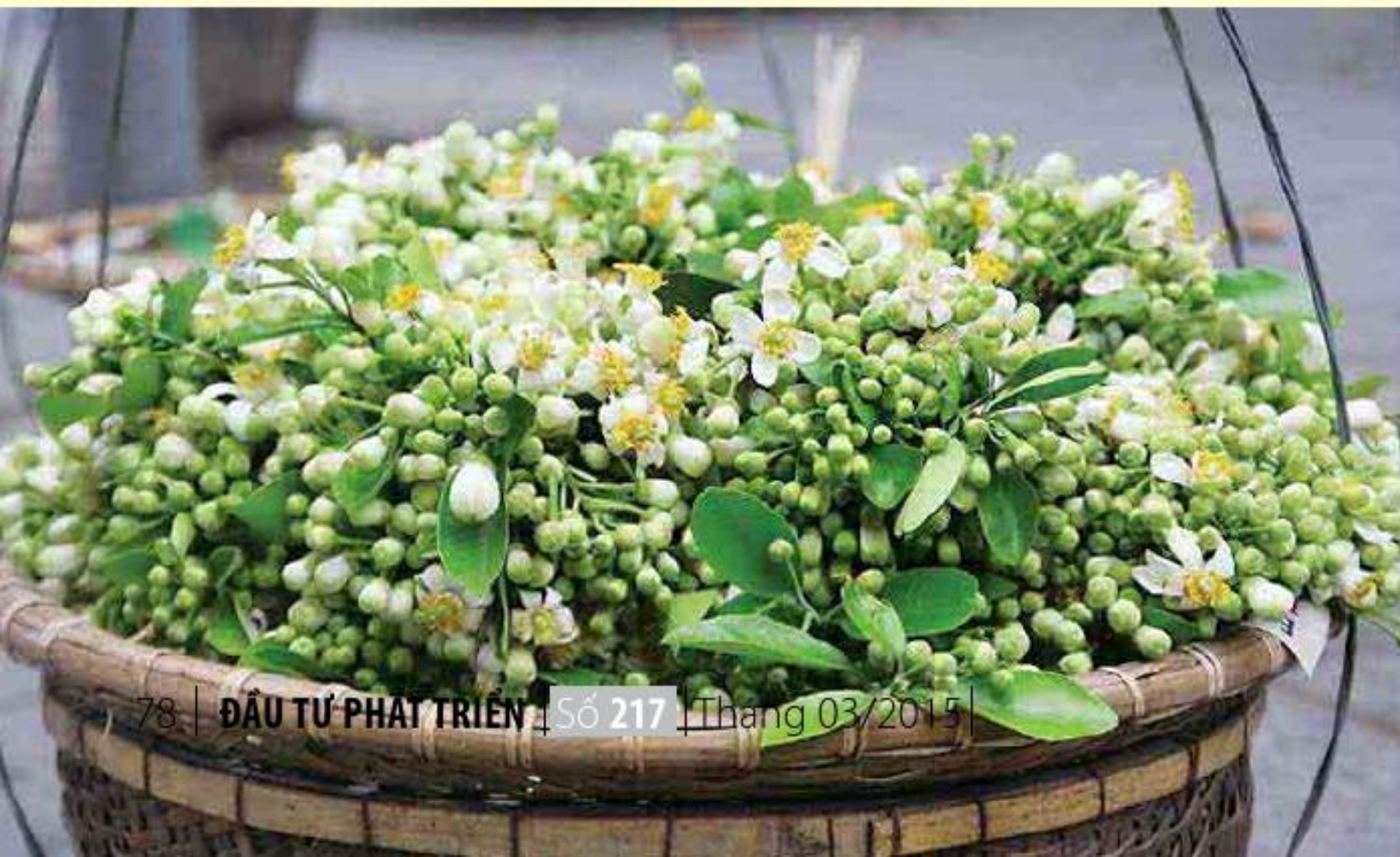
Thuyền chưa xuôi dòng đã say
Mái chèo nhẹ khua bến Đục
Mờ xa núi giăng tím biếc
Bồng bênh non nước trời mây

Mơ màng tôi vào Hương Tích
Động xưa nhang nến lầy lay
Hương trầm thơm tĩnh mịch
Xua đi gian khó tháng ngày

Từng bậc, từng bậc rêu phong
Cheo leo đến đài khuất lối
Kính cẩn nghiêng đầu cúi rỗi
Mong cầu gặp được điều may

Tháng ba, tháng ba cổ tích
Cửa thiền âm vọng hồi chuông
Vườn mơ bóng ai thấp thoáng
Xa rồi còn nổi tơ vương.

LÊ HOÀI MINH



Đấu ấn Ất Mùi

Lãnh đạo xông đất ngành Ngân hàng ⁽¹⁾
Giảm nghèo xóa đói được lòng dân!
Búp sen ⁽²⁾ chính sách hồng tâm huyết
Xã hội an sinh đang góp phần.

Điều hòa "mạch máu nền kinh tế"
Lạm phát hạ dần ổn vĩ mô
Xưa "đô la hóa", vàng thao túng
Nay "Việt Nam Đồng" chủ quốc gia!

Nợ xấu chuyển nhanh thành vốn tốt
Không chờ ngân sách, chỉ nội ngành
Giảm lãi suất, tiếp sức doanh nghiệp
Mục tiêu tăng trưởng quyết lo cùng.

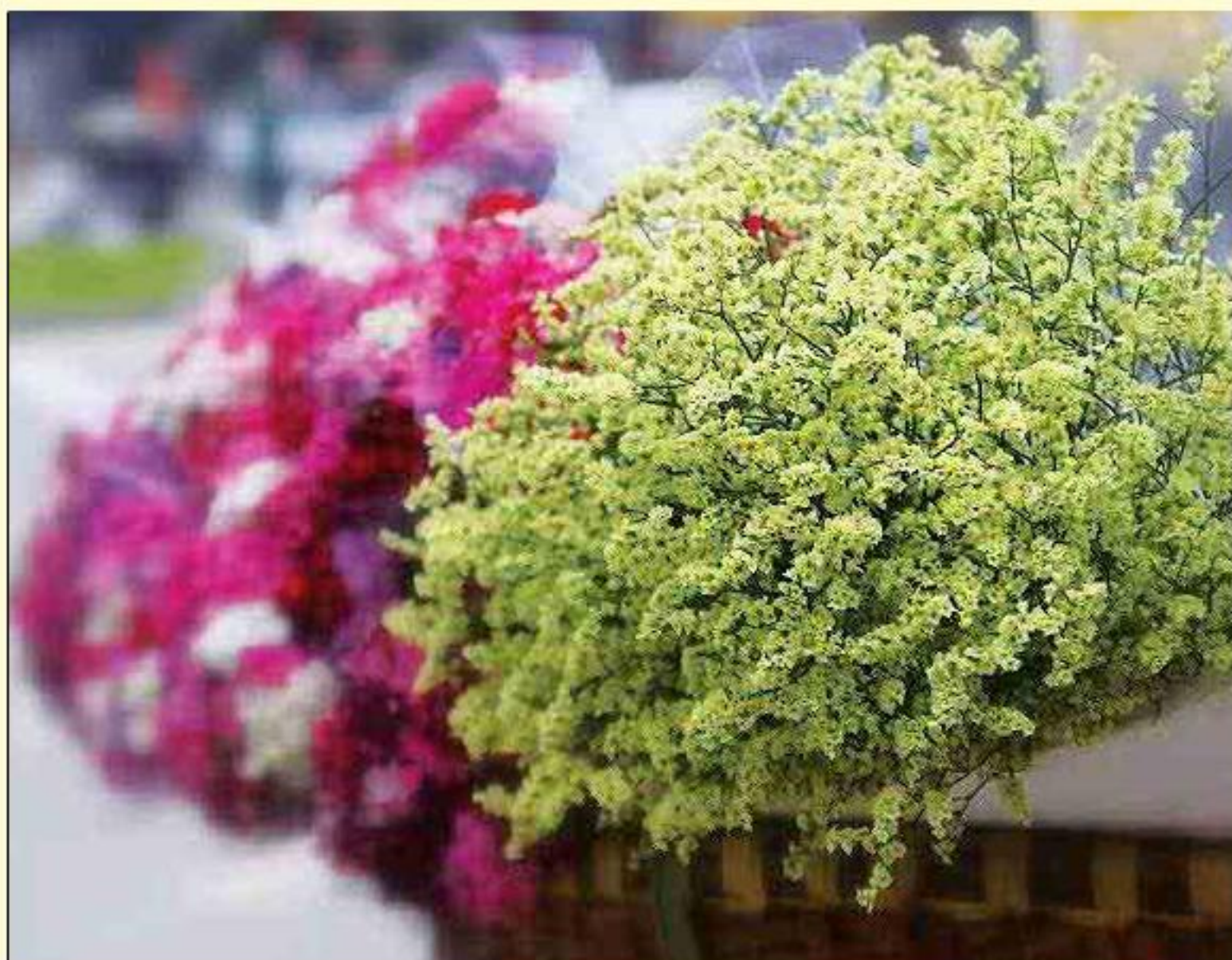
Cơ cấu vững bền toàn hệ thống
Nhỏ - to - yếu - khỏe ... hiệp đồng chung
Sánh vai Âu - Á từ khu vực
Tương xứng quy mô hợp thị trường.

Dân muốn tặng Thống đốc nhân
Niềm tin bền gửi ở ngân hàng
Người đứng đầu ngành đến nhân viên giao dịch
Chung vui Ất Mùi ấm tình xuân.

NGUYỄN QUỐC VIỆT

(1): Đấu Xuân Ất Mùi, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng và Chủ tịch UB MTTQVN Nguyễn Thiện Nhân đến thăm và chúc Tết Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam và BIDV.

(2): Logo của Ngân hàng chính sách Việt Nam



Quà tặng

Bên quầy bán hoa ngát hương
Chọn nhành lan rừng đẹp nhất
Tặng em ngày 8 - 3

Tôi viết những vần thơ
Nói lời yêu thương vô tận
Tặng em ngày 8- 3

Cô gái BIDV hiền thảo, nét na
Việc nước, việc nhà trọn vẹn, đảm đang
Tặng em cô gái ngân hàng
Tình yêu dịu ngọt nồng nàn tỏa hương

LÊ XUÂN ĐẠM

Lời ru...

Mẹ đi công tác xa nhà
À ơi con ngủ với bà cho ngoan
Mẹ là cán bộ ngân hàng
Vượt suối, băng ngàn đến mọi miền xa...

Lời ru dịu ngọt thắm ba
Mẹ đi công tác đường xa chưa về
Quanh năm công việc bận bịu
Yêu nghề, say nghiệp... mãi mê tháng ngày

Con ngoan nhé, ngủ cho say
Làn môi chúm chím tràn đầy ước mơ
Dịu dàng cánh vông nhẹ đưa
Tiếng bà ru cháu: à ơi... giấc nồng

LÊ XUÂN ĐẠM



VÌ SAO BẠN LÀ NGƯỜI GIÀU CÓ?

Chàng thanh niên nọ lúc nào cũng than vãn số mình không tốt, không thể giàu có được. Một ngày, một ông lão đi qua, nhìn thấy vẻ mặt ủ ê của anh bèn hỏi:

- Chàng trai, sau trông cậu buồn thế, có việc gì không vui à?
- Cháu không hiểu tại sao cháu làm việc chăm chỉ, vất vả mà vẫn nghèo. - Chàng trai buồn bã nói.
- Nghèo ư, cháu là một người giàu có đấy chứ.
- Chưa ai nói với cháu như vậy cả, cháu rất nghèo.
- Giả như ta chặt một ngón tay cái của cháu, ta trả cháu 3 đồng vàng, cháu có đồng ý không?
- Không ạ.
- Giả như ta chặt của cháu một bàn tay, ta trả cháu 30 đồng vàng, cháu đồng ý không?
- Không bao giờ.
- Vậy ta muốn lấy đi đôi mắt của cháu, ta trả cháu 300 đồng vàng, cháu thấy thế nào?
- Cũng không được.
- Vậy, ta trả cháu 3.000 đồng vàng để cháu trở thành một ông lão như ta, già cả, lú lẫn được không?
- Đương nhiên là không.
- Cháu muốn giàu. Vậy ta sẽ đưa cho cháu 30.000 đồng tiền vàng để lấy đi mạng sống của cháu, cháu thấy thế nào?
- Cháu cảm ơn ông! Cháu đã hiểu cháu cũng là một người giàu có.

Trong cuộc sống, rất nhiều người thường than thân trách phận mà không hiểu thực ra mình còn hạnh phúc hơn rất nhiều người khác.

(SƯU TẬP)

Số 217

HỘP THƯ 35

Trong tháng 3/2014, Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin bài, ảnh cộng tác của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong hệ thống BIDV và trên khắp các tỉnh thành:

■ **Các đơn vị:** Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Ban Phát triển Sản phẩm Bán buôn, Ban Tài chính, Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, Ban Thư ký Hội đồng Quản trị, Ban Quản lý Tín dụng, Ban Quản lý rủi ro tín dụng, Văn phòng Công đoàn, Trung tâm thẻ, Trung tâm Công nghệ thông tin, Trung tâm chăm sóc khách hàng, Trung tâm thanh toán, Đoàn Thanh niên, BUC, BSC, BIC, BIDV Metlife ...

■ **Các chi nhánh:** Thừa Thiên Huế, Quang Trung, Bình Dương, Hải Phòng, Nam Thái Nguyên, Phú Mỹ, Bến Tre, Chương Dương, Bến Thành, Gia Lai, Kiên Giang, Đồng Nai, Bình Định, Hà Thành, Tiền Giang, Cần Thơ, Nghệ An, An Giang, Quảng Bình, Sở giao dịch 2, Hà Tĩnh, Ninh Bình, Bình Thuận, Thái Nguyên, Nam Gia Lai, Phú Mỹ...

■ **Các cộng tác viên:** Tịnh Tâm, Thanh Bình, Minh Trâm, Mạnh Hải, Thúy Hằng, Anh Tài, Hồng Ngọc, Tâm Thư, Phan Thị Lộc, Lê Nam Phương, Kiên Ái, Quốc Thành, Lan Phương, Hoài Lăng, Hương Giang, Mai Lan, Ái Thư, Ngọc Anh, Kim Yến, Xuân Bá, Văn Nguyên, Quỳnh Lan, Thùy Trang, Đình Quang, Thùy Trang, Văn Trang, Kiều Vân, Mỹ Hạnh, Thanh Huyền, Thu Trang, Phạm Hạnh, Minh Tuyên, Hà Tây, Quang Huy, Hoàng Thị Oanh, Đào Ngọc Nam... và nhiều Cộng tác viên khác.

Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển xin chân thành cảm ơn sự cộng tác quý báu của các đơn vị, các cộng tác viên trong thời gian qua.

Ban biên tập rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, cộng tác nhiệt tình và có hiệu quả hơn nữa của tất cả bạn đọc.

Trân trọng!

BAN BIÊN TẬP



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM



VAY MUA NHÀ **5**%/năm Lãi suất chỉ **5**

- > Cho vay đến **80%** giá trị nhà
- > Thời hạn cho vay tối đa **15 năm**
- > Tài sản bảo đảm: Thế chấp Tài sản hình thành từ vốn vay hoặc tài sản khác theo quy định của BIDV

Trong khuôn khổ Gói hỗ trợ nhà ở 30.000 tỷ đồng theo Nghị quyết 02/NQ-CP của Chính phủ

Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công
www.bidv.com.vn



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

NGÂN HÀNG BÁN LẺ TỐT NHẤT VIỆT NAM 2015



THE ASIAN BANKER'
EXCELLENCE IN
RETAIL FINANCIAL SERVICES
INTERNATIONAL AWARDS 2015
BEST RETAIL BANK, VIETNAM



BIDV cung cấp dịch vụ tài chính cá nhân tốt nhất Việt Nam

Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công
www.bidv.com.vn/ hotline: 1900 9247