

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

237

11/2016

BIDV Gia Lai

KỶ NIỆM 40 NĂM THÀNH LẬP

“CUỘC SỐNG
TƯƠI ĐẸP”

với thẻ BIDV

15 NĂM

TẠO DỰNG

ĐẲNG CẤP

CÔNG NGHỆ

THÔNG TIN





Ảnh bìa: Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Trần Anh Tuấn tặng BIDV Gia Lai Cờ thi đua "đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua của hệ thống giai đoạn 2006-2016"

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

Facebook: <https://www.facebook.com/BIDVbankvietnam>

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

39/GP-XBBT ngày 25/5/2016 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

59 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.

Ấm niềm vui trong mái nhà chung

Tháng 11, những bông cúc họa mi tinh khôi điểm tô mọi nẻo đường Hà Nội, cùng với những cơn gió mang cái rét ngọt ngào đang lan dần từ Bắc xuống Nam,... báo hiệu một mùa đông thật sự đến, cũng là tiếng chuông báo chặng đường nước rút 2016 đang gần dần với chỉ hơn 1 tháng đếm lùi... Bởi vậy, cho dù heo may, cho dù rét buốt... thì trong mỗi mái nhà BIDV, những mạch đập vẫn hồi hả, sôi động...

Trong những ngày vui tháng 11, hệ thống BIDV hân hoan kỷ niệm những ngày sinh nhật đầy ý nghĩa của nhiều đơn vị trên khắp mọi miền đất nước. Đó là BIDV Gia Lai với 40 mùa xuân vững vàng trên Tây Nguyên hùng vĩ, đó là BIDV TP. Hồ Chí Minh với 4 thập kỷ song hành cùng sự phát triển mạnh mẽ của Thành phố mang tên Bác, đó là Trung tâm Công nghệ thông tin với 15 năm tạo dựng đẳng cấp, đưa BIDV trở thành một Ngân hàng hiện đại, chuẩn mực; đó là BIDV Phú Mỹ phấn khởi chào mừng 10 năm thành lập với những thành quả kết tinh từ cộng hưởng trí tuệ và sức mạnh đoàn kết; đó là BIDV Chợ Lớn trưởng thành sau 5 năm nỗ lực trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh năng động; đó là BIDV Đồng Đa tự hào báo công sau 3 năm phấn đấu không ngừng trong vai trò Chi nhánh bán lẻ; đó là Ngân hàng Liên doanh Việt Nga sau 1 thập kỷ làm cầu nối thị trường và doanh nghiệp Việt – Nga,...

Hướng tới kỷ niệm 60 năm ngày truyền thống BIDV, chúng ta cùng gặp lại BIDV Phú Thọ - một trong 12 chi nhánh đầu tiên của BIDV. Sau hành trình 59 năm phát triển với không ít thăng trầm, từ những mốc khởi điểm rất thấp, giờ đây BIDV Phú Thọ đã trở thành một điểm sáng thương hiệu và có những đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của BIDV cũng như sự phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn.

Từ mong muốn gia tăng hiệu quả Chương trình khuyến mại “Cuộc sống tươi đẹp”, cuộc thi ảnh “Tận hưởng cuộc sống tươi đẹp cùng thẻ BIDV” đã lan tỏa đến khắp tất cả các chi nhánh trong toàn hệ thống. Không chỉ dừng lại với nhiệm vụ của một cuộc thi, chương trình này đã thực sự tạo nên một đợt sinh hoạt văn hóa ý nghĩa, nhân thêm niềm tự hào về ngành và tình yêu với nghề của mỗi một cán bộ BIDV... Những giải thưởng đã được trao, nhưng niềm vui không chỉ dành cho người đạt giải mà còn chia đều cho tất cả những người tham gia chương trình này...

Bên cạnh những hoạt động chuyên môn sôi động, BIDV cũng thực hiện nhiều chương trình vì cộng đồng ý nghĩa, đem niềm vui đến với những hoàn cảnh khó khăn. Đó là bàn giao nhà tình nghĩa cho người nghèo Yên Bái; khánh thành hai cây cầu tại Hà Giang; tặng quà hỗ trợ đồng bào miền Trung sau lũ lụt; tặng quà học sinh vùng khó ở Yên Bái; ủng hộ trẻ em ung thư tại miền Trung; đồng hành với “Mang âm nhạc đến bệnh viện”... Đó là những món quà được góp từ tiền tiết kiệm, từ tình thần “nhường cơm sẻ áo”,... dù chưa thể đến hết với mọi hoàn cảnh khó khăn nhưng thực sự là tấm lòng chan chứa nghĩa tình của mỗi một thành viên BIDV,...

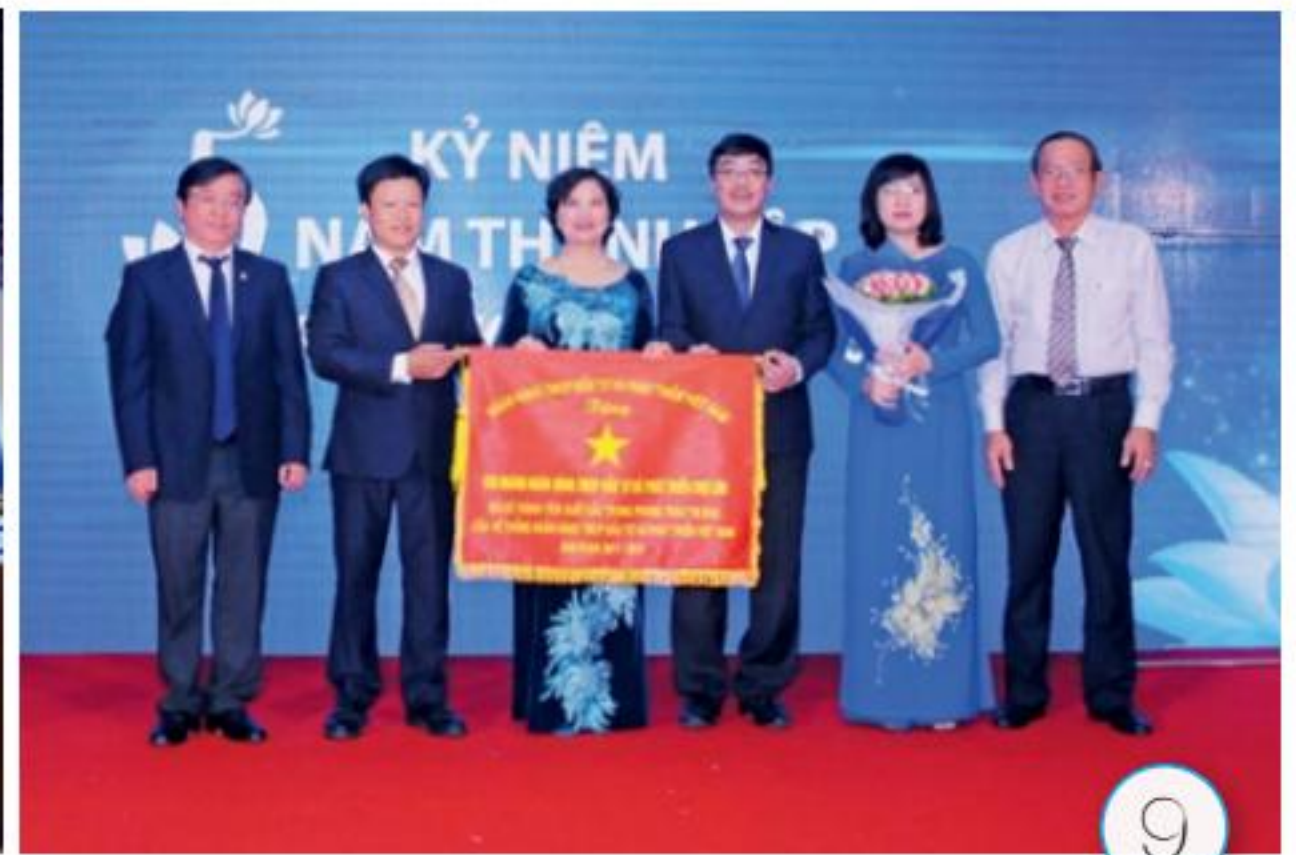
Tháng 11 này, trong không khí phấn khởi của cả nước chào mừng Ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11, cùng với toàn hệ thống, Đầu tư Phát triển cũng xin được gửi lời chúc mừng nồng nhiệt đến các Thầy giáo, Cô giáo là giảng viên kiêm chức và những cán bộ đã và đang làm công tác đào tạo trong toàn hệ thống BIDV...

Gom niềm vui, góp nụ cười... và cả những xúc động vào từng trang viết, Đầu tư Phát triển số 237 xin được chuyển đến quý độc giả như một món quà ý nghĩa. Hãy cùng chúng tôi lật mở những trang kế tiếp, để đọng đầy thêm cảm xúc ấm nồng trong những ngày đông se lạnh này...

MỤC LỤC



4



9

SỰ KIỆN

- 04 BIDV Gia Lai kỷ niệm 40 năm ngày thành lập
- 05 Đẩy mạnh hợp tác Đức Long Gia Lai và BIDV Gia Lai
- 06 15 năm tạo dựng đẳng cấp Công nghệ thông tin
- 08 Những kỷ niệm đẹp trong một sự kiện công nghệ khó quên
- 09 BIDV TP Hồ Chí Minh kỷ niệm 40 năm thành lập
- 09 Nhiều hoạt động ý nghĩa trong ngày kỷ niệm thành lập BIDV Chợ Lớn
- 10 BIDV Phú Mỹ: Thành quả của 10 năm trí tuệ, đoàn kết và sáng tạo
So với chặng đường 60 năm thành lập và phát triển của hệ thống BIDV, BIDV Phú Mỹ là chi nhánh còn khá trẻ với sự kiện kỷ niệm tròn 10 năm tuổi thanh xuân vào đúng ngày 1/11 vừa qua. Trong khoảng thời gian chưa phải là dài ấ, BIDV Phú Mỹ đã vượt qua nhiều khó khăn để đánh dấu những mốc son trưởng thành đáng nhớ, dần khẳng định được thương hiệu và trở thành ngân hàng uy tín, thân thiết của đông đảo khách hàng trên địa bàn. Chia sẻ với độc giả Đầu tư Phát triển, ông Nguyễn Xuân Hồng - Giám đốc BIDV Phú Mỹ cho biết: "Thành công của chi nhánh ngày hôm nay không chỉ là nỗ lực của từng cá nhân mà còn là sự cộng hưởng, tổng hòa của cả một tập thể đoàn kết và thống nhất".
- 12 BIDV Đồng Đa: vững nền móng cho mục tiêu vươn xa
- 13 BIDV Đồng Đa khai trương Phòng giao dịch bán lẻ chuẩn

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 14 BIDV Phú Thọ coi trọng phát triển theo chiều sâu
- 16 Đồng vốn nền tảng tạo thành công lớn cho CMC
- 18 Vốn vay hiện thực hóa ước mơ làm đẹp mái ấm gia đình
Bắt đầu khởi nghiệp bằng đam mê, nhiệt huyết của tuổi trẻ cùng với số vốn vay từ BIDV Phú Thọ, sau gần 10 năm nỗ lực, hiện nay anh Tuấn và anh Đô đã trở thành những doanh nhân trẻ thành đạt tại tỉnh Phú Thọ, góp phần làm đẹp mái ấm cho các gia đình. Không chỉ

phân phối các sản phẩm gạch ốp lát của các nhà máy trên địa bàn, anh Tuấn còn xây dựng và phát triển thương hiệu sản phẩm gạch mới đáp ứng được nhu cầu, thị hiếu của đông đảo khách hàng trên cả nước. Có được những thành công như ngày hôm nay, anh Tuấn và anh Đô không quên những ngày đầu gian nan tìm nguồn vốn kinh doanh và sự hỗ trợ nhiệt tình của các cán bộ BIDV Phú Thọ. Theo các anh, chừng nào còn phát triển kinh doanh và cần vốn vay từ ngân hàng, chừng đó doanh nghiệp còn vẫn gắn bó với BIDV Phú Thọ.

- 20 Tri ân giảng viên nhân ngày 20.11
- 21 BIDV Vĩnh Long hợp tác với Bảo hiểm xã hội
- 21 BIDV Đồng Đa khai trương Phòng giao dịch bán lẻ chuẩn
- 22 Chủ động kinh doanh với dự báo chuyên nghiệp
- 23 LVI có Chủ tịch Hội đồng quản trị mới
- 24 Khung năng lực BIDV: Phát triển nguồn nhân lực
- 26 Để Basel kết thành hoa thơm quả ngọt
- 27 Ngân hàng liên doanh Việt Nga: Một thập kỷ trưởng thành
- 28 BIDV Bảo an doanh nghiệp, bảo vệ toàn diện hơn
- 30 Gian lận thẻ: nhận diện để phòng tránh

SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 32 Ưu việt sản phẩm chuyển tiền nhanh Việt Nam - Myanmar
- 34 BIDV Thừa Thiên Huế bàn giao tòa cá vỏ thép cho ngư dân
- 35 Quà tặng Manchester United chính hãng vẫn đợi fan may mắn
- 36 BIDV ưu đãi hấp dẫn cho khách hàng
- 37 Cuộc sống hiện đại cùng BIDV

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 38 Hoạt động ngân hàng: Lựa chọn trọng tâm để về đích



34

► CHIA SẺ

- 40 Về miền Trung lũ lụt dưỡng thêm lòng nhân ái
- 41 Chuyến đi đông đầy cảm xúc
- 42 Ban Mis. Alco tặng quà học sinh vùng khó ở Yên Bái
- 43 Sinh hoạt Đảng trên quê hương Tân Trào
- 44 Chi nhánh Đống Đa đồng hành với "Mang âm nhạc đến bệnh viện"
- 45 Giao lưu thể thao chào mừng ngày 20/11

► NHỊP SỐNG

- 46 Căng tràn sức trẻ qua cuộc thi ảnh "Cuộc sống tươi đẹp"
Qua các bức ảnh tham gia cuộc thi "Tận hưởng cuộc sống tươi đẹp cùng thẻ BIDV" được triển khai từ ngày 21/9/2016 đến 14/10/2016 mới thấy hết sức trẻ, sự khỏe khoắn và nhiệt tình với công việc của các đoàn viên thanh niên làm việc trong lĩnh vực thẻ tại BIDV. Sự tận tâm với khách hàng, sự nhiệt tình với công việc và phong trào chung đã giúp các bạn dành chiến thắng trong cuộc thi này. Các giải thưởng



48

cao của cuộc thi đã thuộc về các bức ảnh của chi nhánh Thăng Long, Phú Xuân, Bình Định, Hai Bà Trưng và Đồng Đô.

- 48 Niềm vui ngày nhà giáo Việt Nam
- 50 Tôi luôn tự hào được là thành viên của BIDV
- 51 Mong được tham gia tô đậm thêm truyền thống của BIDV Phú Thọ
- 52 Nữ BIDV Bến Tre: Lao động, thể thao hết mình
- 53 Tinh yêu với thẻ giúp em giành chiến thắng

► VĂN HÓA

- 54 Rừng trà Trà Sư kỳ thú đất phương Nam
- 56 Sáng tối ở Ngườm ngao
- 58 Tinh hoa nghệ thuật ẩm thực xứ Huế
- 59 Phố Núi vào Đông
- 60 Myanmar ấm áp trong một lần đến
- 62 Hành khúc Bốn mươi năm



61



BIDV Gia Lai

Kỷ niệm 40 năm ngày thành lập

Ngày 18/11/2016, tại TP. Pleiku (Gia Lai), BIDV Gia Lai đã tổ chức kỷ niệm 40 năm ngày thành lập Chi nhánh. Tham dự chương trình, về phía chính quyền tỉnh Gia Lai có ông Nguyễn Đức Hoàng - Phó Chủ tịch UBND tỉnh và đại diện lãnh đạo các sở, ngành; về phía BIDV có ông Trần Anh Tuấn - Ủy viên phụ trách HĐQT, ông Phan Đức Tú - Tổng Giám đốc và đại diện Ban lãnh đạo BIDV...

HIỆU THƯƠNG

Cách đây 40 năm, sau khi đất nước thống nhất, để khôi phục và phát triển kinh tế của một tỉnh vừa trải qua chiến tranh, ngày 15/11/1976, Bộ trưởng Bộ Tài chính đã ra quyết định số 580/TCQĐ thành lập Chi nhánh Ngân hàng Kiến thiết tỉnh Gia Lai - Kon Tum (tiền thân của BIDV Gia Lai ngày nay). Trải qua 40 năm hoạt động, với sự chỉ đạo kịp thời của Tỉnh ủy, UBND tỉnh Gia Lai; sự quan tâm sát sao của Ban lãnh đạo BIDV, sự đồng hành của khách hàng,...

“Trải qua 40 năm xây dựng và phát triển, các thế hệ lãnh đạo, cán bộ, nhân viên và người lao động BIDV Gia Lai đã nỗ lực phấn đấu, vượt qua nhiều khó khăn, thách thức, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đưa BIDV Gia Lai trở thành một trong những chi nhánh ngân hàng hàng đầu tại tỉnh. Ngày nay, BIDV Gia Lai đã có mạng lưới hoạt động rộng, công nghệ hiện đại, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và người dân, góp phần quan trọng vào quá trình phát triển kinh tế xã hội của tỉnh. BIDV Gia Lai cũng là đơn vị rất quan tâm tài trợ cho công tác an sinh xã hội, đền ơn đáp nghĩa trên địa bàn...”

Trích Thư chúc mừng của Chủ tịch UBND tỉnh Gia Lai

BIDV Gia Lai đã từng bước khẳng định được vị thế là đơn vị xuất sắc dẫn đầu khu vực Tây Nguyên và là một trong những đơn vị dẫn đầu hệ thống BIDV. Ghi nhận những thành tựu của BIDV Gia Lai đạt được, trong thời gian qua, Đảng, Nhà nước Việt Nam đã tặng thưởng Chi nhánh nhiều phần thưởng cao quý: Huân chương Độc lập hạng Ba; Huân chương Lao động các hạng Nhất, Nhì, Ba; Cờ thi đua của Chính phủ và nhiều danh hiệu, phần thưởng cao quý khác..

Với những thành tích và đóng góp trong hoạt động Ngân hàng, nhân dịp kỷ niệm 40 năm ngày thành lập, BIDV Gia Lai đã vinh dự đón nhận Cờ thi đua “Đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua năm 2015” của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với tập thể Chi nhánh.

Cũng tại lễ kỷ niệm, nhằm ghi nhận những thành tích mà tập thể và cán bộ BIDV Gia Lai đã đóng góp cho sự nghiệp xây dựng và phát triển của địa phương từ năm 1976-2016, Chủ tịch UBND tỉnh Gia Lai đã quyết định tặng Cờ thi đua cho tập thể Chi nhánh và Bằng khen cho giám đốc BIDV Gia Lai.

Trong hệ thống BIDV, Chi nhánh Gia Lai được đánh giá là một trong những đơn vị xuất sắc, có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển chung của hệ thống. Trong chương trình kỷ niệm, BIDV Gia Lai cũng đã vinh dự đón nhận Cờ thi đua “đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua của hệ thống giai đoạn 2006-2016” của Chủ tịch HĐQT BIDV cho tập thể cán bộ chi nhánh và Giấy khen cho 6 cá nhân xuất sắc của chi nhánh.

Trong chương trình kỷ niệm 40 năm thành lập BIDV Gia Lai, nhằm tiếp tục thể hiện sự trách nhiệm xã hội của một doanh nghiệp lớn trên địa bàn, BIDV trao tặng Tỉnh Gia Lai nguồn kinh phí 10 tỷ đồng để hỗ trợ hộ gia đình chính sách, người có công với cách mạng.

ĐẨY MẠNH HỢP TÁC

Đức Long Gia Lai và BIDV Gia Lai

 PHẠM ANH HÙNG

Tập đoàn Đức Long Gia Lai (ĐLGL) là tập đoàn kinh tế tư nhân, đầu tư đa ngành hàng đầu Việt Nam. Qua 20 năm hình thành và phát triển, tập đoàn đã xây dựng được hệ thống hơn 30 công ty thành viên, 4 công ty liên kết hoạt động ở nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau.

Có thể nói, Tập đoàn ĐLGL như con rồng Tây Nguyên đang chuyển mình, phát triển mạnh mẽ trong giai đoạn hội nhập.

Là doanh nghiệp có trụ sở đặt tại tỉnh Gia Lai, những thành công của Tập đoàn ĐLGL hôm nay có sự đồng hành và đóng góp không hề nhỏ của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Gia Lai (BIDV Gia Lai). Ngay từ những ngày đầu thành lập, từ năm 2005, Tập đoàn ĐLGL đã được BIDV Gia Lai tin tưởng, tạo điều kiện tài trợ vốn xây dựng bến xe liên tỉnh Đức Long Gia Lai với quy mô trên 25.000 m². Nhờ có sự tài trợ vốn, giải ngân thuận lợi, kịp thời của BIDV Gia Lai, đầu năm 2006, bến xe Đức Long Gia Lai chính thức đi vào hoạt động.

Từ đó đến nay, Bến xe ĐLGL luôn hoạt động hiệu quả, phục vụ rất tốt nhu cầu của đông đảo hành khách, doanh thu ổn định và không ngừng phát triển. Đây là bến xe kiểu mẫu với mô hình xã hội hóa đạt tiêu chuẩn loại 1, được các cấp lãnh đạo nhà nước đánh giá cao mô hình hoạt động, nhiều đoàn khách đến tham quan, học tập. Có thể nói, đây cũng là dự án đầu tiên, đặt nền tảng hợp tác chiến lược giữa Tập đoàn ĐLGL và BIDV.

Đứng chân trên địa bàn tỉnh Gia Lai, BIDV Gia Lai dễ dàng đánh giá, nắm bắt tình hình hoạt động của các

doanh nghiệp. Qua đó, nhận định được năng lực phát triển bền vững của từng doanh nghiệp trên địa bàn để có chính sách tài trợ vốn phù hợp. Với Tập đoàn ĐLGL, một doanh nghiệp có mô hình hoạt động ổn định, điều hành chuyên nghiệp, báo cáo tài chính minh bạch, phương án kinh doanh cụ thể, vì vậy, dù quá trình hình thành và phát triển gặp không ít khó khăn, nhất là trong những giai đoạn khủng hoảng của nền kinh tế, song Tập đoàn ĐLGL vẫn luôn được BIDV Gia Lai tin tưởng, tài trợ vốn kịp thời để đầu tư: Xây dựng bất động sản, xây dựng hạ tầng, khai thác và chế biến khoáng sản, đầu tư xây dựng thủy điện, khách sạn, nông nghiệp. Gần đây nhất, BIDV Gia Lai tài trợ nguồn vốn tương đối lớn cho dự án đầu tư sản xuất linh kiện điện tử của Tập đoàn ĐLGL tại Khu Công nghệ cao quận 9, Tp.HCM. Nguồn vốn của BIDV Gia Lai tài trợ kịp thời giúp tập đoàn triển khai dự án thuận lợi, là động lực, đòn bẩy quan trọng để Tập đoàn ĐLGL phát triển ổn định và mạnh mẽ.

Với định hướng phát triển mở rộng, có chiều sâu, có trọng điểm, sắp tới, Tập đoàn ĐLGL sẽ tiếp tục đầu tư các dự án quy mô lớn nằm trong chiến lược tái cấu trúc thuộc các lĩnh vực ngành nghề: Nông nghiệp, Năng lượng, Hạ tầng, Sản xuất linh kiện, thiết bị điện tử và bất động sản. Với nền tảng chiến lược đã được xây dựng trong suốt thời gian qua, lãi suất ưu đãi, hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp, BIDV Gia Lai và Tập đoàn ĐLGL sẽ tiếp tục hợp tác, hỗ trợ cùng phát triển, góp phần vào sự phát triển tỉnh Gia Lai nói riêng, nền kinh tế cả nước nói chung. □

(*) Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Đức Long Gia Lai

15^{NĂM} tạo dựng đẳng cấp CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



Tập thể CBCNV Trung tâm Công nghệ thông tin

Bước sang tuổi 16, với đội ngũ cán bộ lớn mạnh, Trung tâm Công nghệ thông tin (CNTT) BIDV thực sự trưởng thành qua những nỗ lực vượt thách thức trong thập niên công nghệ số. CNTT đã đưa BIDV trở thành ngân hàng đứng đầu Việt Nam và hàng đầu Đông Nam Á về mức độ ứng dụng CNTT cũng như mức độ sẵn sàng về CNTT trong hoạt động ngân hàng. CNTT của BIDV với sức trẻ sẽ tiếp tục tiên phong in những dấu chân trên vùng đất mới khắp thế giới.

NGUYỄN XUÂN HÒA (*)

Ngày 8/11/2001, Trung tâm CNTT Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BITC) được thành lập đánh dấu giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ trong định hướng hoạt động CNTT của BIDV. Thời điểm ra đời, Trung tâm CNTT được thừa hưởng những lợi thế quý

báu mà BIDV đã vun đắp qua giai đoạn trước đó (1991-2000). Đó là 10 năm hình thành hoạt động CNTT BIDV, là sự thừa nhận từng bước những phần mềm ứng dụng sơ khai trong mỗi nghiệp vụ ngân hàng, sự khẳng định của toàn hệ thống đối với vai trò hỗ trợ của CNTT trong hoạt động ngân hàng và đặc biệt, sự quan tâm, chỉ đạo và giao nhiệm

vụ sát sao từ Ban Lãnh đạo BIDV đối với công tác CNTT.

Ngay khi ra đời, Trung tâm CNTT đã đảm nhiệm trọng trách đơn vị nòng cốt triển khai dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán giai đoạn I và giai đoạn II. Hệ thống ngân hàng cốt lõi triển khai thành công đã thay đổi mô hình quản trị ngân hàng, thay đổi công tác giao dịch và tác nghiệp truyền thống, nâng cao chất lượng các dịch vụ ngân hàng và quản trị rủi ro, đồng thời thúc đẩy nhu cầu phát triển các phần mềm ứng dụng càng ngày càng tăng cao. Khi không còn phải "xin việc" từ các phòng ban nghiệp vụ, không phải chứng minh hiệu quả ứng dụng CNTT với các bộ phận kinh doanh, thì Trung tâm CNTT non trẻ cùng đội ngũ

cán bộ kỹ thuật chưa có nhiều kinh nghiệm và ít hiểu biết về ngân hàng lại phải chịu nhiều áp lực về khả năng đáp ứng yêu cầu ứng dụng CNTT của Hội sở chính và các chi nhánh; bị động về khả năng cung cấp tài nguyên hoạt động, thiết bị, đường truyền, số lượng phần mềm ứng dụng ít ỏi trên nền tảng công nghệ thấp. Mỗi đợt quyết toán hay Tết đến Xuân về, cán bộ Trung tâm CNTT lại lo lắng vì hệ thống quá tải, lỗi xử lý, treo máy, đường truyền chậm... Nguyên Chủ tịch HĐQT Trần Bắc Hà từng hình tượng hóa về hệ thống Corebanking “máy chủ đang ngủ gật”.

Những bước đi đầu tiên của BITC có lúc chập chững, có khi vội vàng, hấp tấp. Đoạn đường dài lên, bước chân dần ổn định. Đầu tiên là đảm bảo đầy đủ tài nguyên hạ tầng CNTT phục vụ cho hoạt động ổn định thường xuyên, liên tục không gián đoạn kế hoạch kinh doanh và quản trị của ngân hàng. Đảm bảo tài nguyên hạ tầng kỹ thuật luôn là vấn đề lớn của mọi tổ chức, doanh nghiệp. Từng bước, Trung tâm CNTT xây dựng hệ thống hạ tầng kỹ thuật theo yêu cầu thường niên của Hội sở chính và chi nhánh, chủ động lập kế hoạch đảm bảo nhu cầu hoạt động chiến lược của CNTT. Trung tâm CNTT cũng tổ chức: Đánh giá và tư vấn thường xuyên cho các chi nhánh và đơn vị sử dụng ứng dụng về bổ sung tăng/giảm tài nguyên; Triển khai tinh chỉnh hoàn thiện hệ thống. Những áp lực cung cấp tài nguyên Đột xuất - Ngay và Nhanh đã được đội ngũ chuyên gia hàng đầu về hạ tầng của Trung tâm CNTT vượt qua, phục vụ triển khai các sản phẩm mới.

Đội ngũ cán bộ CNTT ngày càng trưởng thành, quyết định thay đổi đối với mô hình quản lý CNTT của BIDV. Mô hình quản lý CNTT từ quản trị phân tán tại các chi nhánh được chuyển dần về quản trị tập trung tại trung tâm xử lý, nâng cao chất lượng và hiệu quả đầu tư kỹ thuật, vận hành thiết bị. Đón đầu giai đoạn kinh doanh ngân hàng bán

lẻ mạnh mẽ trong hệ thống ngân hàng Việt Nam, 13 tuổi, “chàng thiếu niên” BITC đã chuyển mình mạnh mẽ về mô hình hoạt động. Công tác CNTT thực sự được triển khai hoạt động 24x7 từ thời điểm 6/2013, với thay đổi chuyên môn hoá nhiệm vụ trên toàn bộ các khâu Quản trị - Vận hành - Hỗ trợ - Phát triển. Bộ phận HelpDesk về CNTT hỗ trợ 24x7 đã khởi đầu cho giai đoạn kinh doanh ngân hàng điện tử và ra đời các sản phẩm giao dịch điện tử. Tính chuyên nghiệp, kỷ luật và trách nhiệm trở thành tố chất đòi hỏi đối với mỗi cán bộ BITC.

Sự tham gia của các cán bộ CNTT đóng vai trò quan trọng và là yếu

“ Ngay khi ra đời, Trung tâm CNTT đã đảm nhiệm trọng trách đơn vị nòng cốt triển khai dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán giai đoạn I và giai đoạn II. Hệ thống ngân hàng cốt lõi triển khai thành công đã thay đổi mô hình quản trị ngân hàng, thay đổi công tác giao dịch và tác nghiệp truyền thống”.

tố quyết định sự thành công của các dự án lớn triển khai tại BIDV. Năm 2015 đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ của BIDV nói chung và lĩnh vực CNTT BIDV nói riêng về tầm vóc, hình ảnh với việc đưa vào hoạt động nhiều dự án quan trọng như phần mềm quản lý văn bản điện tử Office One, các dự án SOA, hệ thống phân tích lợi nhuận MPA, triển khai giải pháp tài chính ERP, Treasury Kondor, hệ thống kho dữ liệu MIS... Đội ngũ cán bộ CNTT đủ năng lực, trình độ làm việc ngang hàng với các chuyên gia kỹ thuật nước ngoài và đủ khả năng định hướng, dẫn dắt và hỗ trợ các nhà thầu nước ngoài về kỹ thuật. Đó là nhân tố quyết định thành công các dự án CNTT của BIDV. Đặc biệt, BIDV hoàn thành sáp nhập hệ thống CNTT MHB vào BIDV trong 90 ngày, một trong những thương vụ mua bán/sáp nhập thành công nhất tại

Việt Nam trong năm 2015, trong đó có đóng góp rất lớn của đội ngũ cán bộ CNTT.

CNTT BIDV đã thực sự trở thành công cụ then chốt hỗ trợ mạnh mẽ hoạt động kinh doanh của BIDV, 100% các nghiệp vụ thuộc HSC và chi nhánh đã được ứng dụng CNTT trong tác nghiệp, quản trị hàng ngày. Một số nghiệp vụ đạt được tỷ lệ tự động hoá tác nghiệp trên 90%. Trung tâm CNTT đã phát triển và duy trì số lượng hơn 150 ứng dụng đang hoạt động phục vụ các mục tiêu kinh doanh và quản trị ngân hàng của BIDV, với số lượng phát triển mới và nâng cấp hằng năm bình quân trên 50 phần mềm/1 năm trong 3 năm qua. Không chỉ thụ động xử lý đơn đặt hàng từ các đơn vị nghiệp vụ, CNTT đã tham gia công tác chủ động nghiên cứu và đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới. Những kết quả thành công của các sản phẩm Nộp thuế điện tử, Thanh toán hoá đơn online, Thu phí, dịch vụ điểm giao dịch Kiosk, SmartBanking, chuyển tiền 24/7, thanh toán đa phương... được triển khai rất kịp thời đã ghi nhận sự chủ động phát triển sản phẩm của đội ngũ CNTT. Trong những ngày chuẩn bị cho sự kiện kỷ niệm 25 năm CNTT BIDV, Trung tâm CNTT đón nhận tin vui về 02 sản phẩm HomeBanking và IMAP đã được trao giải Sao Khuê 2016. Đây là sự ghi nhận của Hiệp hội phần mềm Việt Nam đối với các sản phẩm phần mềm của BIDV.

15 năm tuổi trăng tròn, đến nay, Trung tâm CNTT tự tin có thể sẵn sàng đương đầu với những đổi thay mạnh mẽ của công nghệ và của dịch vụ ngân hàng trong tương lai. □

(*) Giám Đốc Trung Tâm CNTT BIDV

CNTT BIDV đã thực sự trở thành công cụ then chốt hỗ trợ mạnh mẽ hoạt động kinh doanh của BIDV, 100% các nghiệp vụ thuộc HSC và chi nhánh đã được ứng dụng CNTT trong tác nghiệp, quản trị hàng ngày. Một số nghiệp vụ đạt được tỷ lệ tự động hoá tác nghiệp trên 90%.



Các cán bộ nữ tiêu biểu có nhiều đóng góp cho sự phát triển của TT CNTT trong 15 năm qua nhận giải thưởng.

Những kỷ niệm đẹp trong một sự kiện công nghệ

KHÓ QUÊN

Ngày 29/10/2016, Trung tâm Công nghệ thông tin (CNTT) tổ chức lễ Kỷ niệm 15 năm thành lập Trung tâm CNTT BIDV (8/11/2001 - 8/11/2016) và GALA trao giải hội thao BITC 2016, tại Đồ Sơn, Hải Phòng. Đây là sự kiện nhằm tri ân các cán bộ, đối tác đã và đang cống hiến hết sức mình cho sự lớn mạnh của trung tâm CNTT, xứng đáng là huyết mạch của BIDV.

HOÀNG THỦY

Tham dự chung vui với toàn thể các cán bộ Trung tâm CNTT có sự hiện diện của ông Nguyễn Thanh Tùng - Cục trưởng Cục CNTT - Hải Quan, Phó Tổng giám đốc BIDV Trần Phương, Hàm Phó tổng giám đốc BIDV Anh Đặng Mạnh Phổ và các đối tác đã đồng hành với BITC trong suốt 15 năm qua.

Ngay từ đầu tháng 10, Công đoàn và Đoàn thanh niên BITC đã xây dựng chương trình với rất nhiều hoạt động thể thao, văn hóa để chào mừng Kỷ niệm 15 năm ngày thành lập trung tâm CNTT như: Giải bóng bàn nam, Giải bóng bàn nữ, Giải bóng đá BITC Open 2016, tham quan dinh Bảo Đại, thăm đền Bà Đế ... Các sự kiện đều có sự tham gia nhiệt tình của các đối tác BITC, nhằm giao lưu thắt chặt tình hữu nghị giữa các đơn vị trong quá trình hợp tác.

Trung tâm CNTT (BITC) được thành lập từ ngày 8/11/2001 đánh dấu giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ trong định hướng hoạt động CNTT của

BIDV. Trước đó, tiền thân là Ban Công nghệ Tin học ra đời gồm 5 phòng nghiệp vụ với gần 70 người. Trong đó, lực lượng CNTT tập trung tại Phòng Kỹ thuật 1, 2, 3 là trên 40 người (Năm 1996, BIDV thành lập hai phòng CNTT chỉ gần 20 người tại Hội sở chính là Phòng Điện toán và Phòng Ứng dụng xử lý tin). Năm 2001, Trung tâm CNTT ra đời (đơn vị sự nghiệp có thu) với 6 phòng và 1 tổ, nguồn lực CNTT được bổ sung đến hơn 60 người.

Trải qua 15 năm, các cán bộ BIDV đều có thể cảm nhận được mỗi bước đi của CNTT là một đòn bẩy hỗ trợ BIDV phát triển. Trung tâm CNTT đã làm chủ hệ thống phần mềm ngân hàng bán lẻ SIBS do Silverlake cung cấp với hơn 500 điểm giao dịch và quỹ tiết kiệm và hàng nghìn ATM+POS kết nối giao dịch vào Corebanking. Số lượng khách hàng hiện tại lên đến gần 8 triệu, số tài khoản trên 13 triệu và lượng giao dịch trung bình là 8 triệu giao dịch/ngày, tăng trưởng trên 500% so với thời điểm hoàn thành triển khai dự án hiện đại hóa. Hiện mô hình tổ chức

của Trung tâm CNTT dần hoàn thiện, gồm 12 phòng chức năng được chia thành 4 khối bao gồm: Vận hành - Theo dõi - Hỗ trợ, Quản trị, Phát triển và Văn phòng, 262 cán bộ trong đó có 250 kỹ sư trên tổng số 262 cán bộ làm CNTT, 35 thạc sĩ CNTT. Đặc biệt có nhiều cán bộ có các chứng chỉ quốc tế về CNTT được công nhận như CCNP, CCSE, OCP, MCSE...

Tại buổi lễ, Anh Nguyễn Xuân Hòa, Giám đốc Trung tâm CNTT gửi lời tri ân tới đối tác, bạn hàng đã đồng hành với chặng đường dài phát triển của các đối tác chiến lược BIDV như: Tập đoàn FPT, Tập đoàn bưu chính Viễn thông Việt Nam, Tập đoàn Viễn thông quân đội, Công ty Cổ phần Công nghệ mạng & Truyền thông Infonet, Công ty TNHH điện tử tin học EI, Oracle Vietnam, IBM Việt Nam, HP Việt Nam, Netpoleon, Misoft, Hipt, Fpt...

Phó Tổng Giám đốc BIDV Trần Phương, hàm Phó Tổng giám đốc BIDV Đặng Mạnh Phổ cũng đã gửi lời chúc mừng và động viên, khích lệ tập thể cán bộ Trung tâm CNTT có nhiều cố gắng, đóng góp cho sự phát triển của trung tâm.

Các chương trình ca nhạc và trao các giải thưởng cũng đã diễn ra trong không khí sôi động. Những lời chúc mừng cho các Tân vô địch giải bóng đá BITC thường niên tới Việt Software, hay giải bóng bàn đôi nam thuộc về cặp đôi Nguyễn Văn Thảo - Bùi Chí Tài ...

Chương trình lễ kỷ niệm và GALA trao giải khép lại trong không khí hào hứng, phấn khởi trong giao lưu ca nhạc giữa các anh em BITC ba miền Bắc, Trung, Nam và đối tác. "Những anh hùng thầm lặng" đã đưa BITC phát triển lại nguyên nỗ lực - tận tâm - đổi mới - sáng tạo, đưa BIDV tiếp tục dẫn đầu chuyển động công nghệ ngân hàng, góp phần tích cực cho sự phát triển đột phá về CNTT. □

Tại buổi lễ, lãnh đạo BIDV và Trung tâm CNTT đã trao giải thưởng cho 14 cán bộ nữ tiêu biểu của BITC; Trao các Giải thưởng: Cuộc thi bài viết và ảnh BITC trong tôi; Giải bóng đá BITC Open 2016; Giải bóng Bàn đôi nam, đồng đội nam và đơn nữ; Giải Tennis BITC Open Cup 2016; Giải Golf BITC 2016.



BIDV TP Hồ Chí Minh KỶ NIỆM 40 NĂM THÀNH LẬP

Ngày 11/11/2016, BIDV TP Hồ Chí Minh tổ chức Lễ kỷ niệm 40 năm ngày thành lập.

Vừa tròn một năm sau khi đất nước thống nhất, TP. Hồ Chí Minh với bao khó khăn vất vả bước đầu khôi phục xây dựng nền kinh tế, vào giữa tháng 11/1976, BIDV quyết

định đặt viên gạch đầu tiên thành lập BIDV TP Hồ Chí Minh, tiền thân là Chi hàng kiến thiết TP. Hồ Chí Minh với kì vọng xây dựng nên một chi nhánh chủ lực cho hệ thống ở khu vực phía Nam.

Kì vọng và niềm tin của các cấp lãnh đạo từ giai đoạn đầu tiên

ấy, nay đã thành hiện thực khi mà BIDV TP Hồ Chí Minh không ngừng vững mạnh từng ngày. Chi nhánh đã, đang và sẽ là niềm tin cho các cấp lãnh đạo, quý khách hàng, gửi gắm cơ hội đầu tư là niềm tự hào cho toàn thể cán bộ nhân viên.

Trong nhiều năm qua, BIDV TP Hồ Chí Minh luôn là một trong những chi nhánh chủ lực của hệ thống BIDV, đi đầu trong việc kiến tạo những sản phẩm, quy trình nghiệp vụ đóng góp cho hệ thống, thể hiện là đơn vị đầu tàu của BIDV tại phía Nam. Chi nhánh luôn là lá cờ đầu trong thực hiện nhiệm vụ kinh doanh, thể hiện vai trò một chi nhánh năng động, có sức cạnh tranh cao trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh. Tính đến nay, tổng tài sản của chi nhánh đạt gần 24.000 tỷ đồng, tổng huy động vốn đạt 22.000 tỷ đồng, dư nợ đạt gần 18.200 tỷ đồng.

VĨNH ĐỨC

NHIỀU HOẠT ĐỘNG Ý NGHĨA trong ngày kỷ niệm thành lập BIDV Chợ Lớn

TRẦN THỊ LOAN

Ngày 11/11/2016, tại TP. Hồ Chí Minh, BIDV Chợ Lớn tổ chức kỷ niệm 5 năm thành lập và tri ân khách hàng. Trong 5 năm hoạt động, BIDV Chợ Lớn luôn được BIDV đánh giá cao với kết quả kinh doanh tăng trưởng vượt bậc, hiệu quả, an toàn và bền vững. Đến tháng 10/2016, quy mô tổng tài sản của chi nhánh đạt trên 6.200 tỷ đồng, tăng gần 4 lần so với thời điểm thành lập. Chi nhánh cũng được BIDV tặng cờ thi đua cho tập thể có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua giai đoạn 2011-2016...

Để tạo nên những thành công nổi bật, bên cạnh sự sáng tạo, nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ nhân viên, BIDV Chợ Lớn còn nhận được sự ủng hộ, hợp tác chặt



chẽ của khách hàng. Tại buổi lễ, bà Nguyễn Thị Dung, Giám đốc BIDV Chợ Lớn bày tỏ sự tri ân sâu sắc đến cộng đồng khách hàng đã cùng chi nhánh "chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công" trong suốt 5 năm qua. Bà Dung bày tỏ mong muốn tiếp tục gắn bó hợp tác bền vững với khách hàng trong thời gian sắp tới.

Trong quá trình hợp tác, khách hàng không chỉ đồng hành với chi nhánh trong hoạt động kinh doanh mà còn tích cực tham gia các hoạt động an sinh xã hội. Ngay tại buổi lễ, đại diện Ban Giám đốc BIDV Chợ Lớn và khách hàng đã cùng trao tặng kinh phí ủng hộ Quỹ vì nhip đập trẻ thơ cho bệnh nhân nghèo tại bệnh viện Đại học Y Dược Tp.HCM.

Cũng nhân dịp này, BIDV Chợ Lớn triển khai chương trình khuyến mại "Tưng bừng khuyến mại chào mừng 5 năm thành lập chi nhánh" với nhiều quà tặng tri ân dành cho quý khách hàng đến giao dịch từ ngày 1/11 đến ngày 30/11/2016. Đặc biệt, khách hàng là tổ chức được giảm 50% phí dịch vụ chuyển tiền trong nước. Ngoài ra, khách hàng còn được tham gia các chương trình khuyến mãi khác của BIDV. □

BIDV Phú Mỹ

thành quả của 10 năm kiên trì, đoàn kết và sáng tạo



Tập thể CBCNV BIDV Phú Mỹ

Tháng 11/2016, BIDV Phú Mỹ kỷ niệm 10 năm ngày thành lập (1/11/2006 – 1/11/2016). Sau một thập kỷ nỗ lực, chi nhánh đã chứng kiến nhiều sự đổi thay và gặt hái nhiều thành công. Nhân dịp này, PV Đầu tư Phát triển đã có cuộc phỏng vấn ông Nguyễn Xuân Hồng, Giám đốc BIDV Phú Mỹ.

THÙY TRANG (thực hiện)

? BIDV Phú Mỹ thành lập và trưởng thành trong giai đoạn có nhiều thăng trầm. Ông có thể cho biết những thuận lợi và khó khăn mà chi nhánh đã trải qua?

Ngày này 10 năm trước, BIDV Phú Mỹ được thành lập. Khi đó, quy mô chi nhánh khá khiêm tốn, nguồn nhân lực, vật lực còn khiêm tốn với

30 cán bộ đầu tiên, trụ sở đi thuê, cơ sở vật chất chưa được khang trang, hiện đại. Trong những năm tiếp theo, nền kinh tế thế giới cũng như Việt Nam liên tiếp phải hứng chịu nhiều cú sốc lớn, thị trường tài chính – ngân hàng, vì thế mà gặp nhiều khó khăn, khủng hoảng. Thêm vào đó là sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của các tổ chức tín dụng trên địa bàn cũng như yêu cầu

ngày càng cao của khách hàng về chất lượng dịch vụ và phong cách phục vụ.

Trong khó khăn đó, lãnh đạo chi nhánh vẫn kiên định theo đuổi mục tiêu quan trọng nhất là không ngừng mở rộng quy mô và tăng cường chất lượng trên tất cả các mảng hoạt động: huy động vốn, tín dụng, thu dịch vụ... Đặc biệt, đẩy mạnh các hoạt động bán lẻ nhằm mở rộng và chiếm lĩnh thị trường bán lẻ tại địa bàn huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu - nơi tập trung rất đông công nhân viên trong các khu công nghiệp được chi nhánh coi là trọng tâm công việc. Bằng sự nỗ lực và đoàn kết của tập thể cán bộ chi nhánh, sự hỗ trợ và định hướng đúng đắn của Hội sở chính và sự tin yêu của khách hàng, 10 năm qua, BIDV Phú Mỹ đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh, khẳng định được vị thế của BIDV trên địa bàn, đóng góp vào sự thành công chung của toàn hệ thống.

Qua 10 năm hình thành và phát triển, đến nay, BIDV Phú Mỹ tự hào đã mở rộng quy mô huy động vốn từ 102 tỷ đồng lên 2.650 tỷ đồng, dư nợ tín dụng tăng từ 215 tỷ đồng lên 2.160 tỷ đồng, thu dịch vụ ròng tăng trưởng ấn tượng từ 369 triệu đồng lên 14 tỷ đồng. Lợi nhuận trước thuế của chi nhánh tăng từ 3,5 tỷ đồng năm 2006 lên 78 tỷ đồng năm 2016. Sự tăng trưởng các chỉ tiêu kinh doanh trong 10 năm vào khoảng 20 – 30 lần, trong khi đó, lượng nhân sự chỉ tăng 3 lần là minh chứng cho thấy chi nhánh hoạt động ngày càng hiệu quả.

? *Gắn bó hơn 30 năm với BIDV nói chung và hơn 10 năm với BIDV Phú Mỹ nói riêng, điều gì khiến ông cảm thấy ấn tượng và tâm huyết nhất?*

Cũng đã gắn bó với BIDV hơn nửa đời người, điều khiến tôi ấn tượng nhất là văn hóa BIDV coi trọng tình người và tinh thần làm việc hăng say, sự đoàn kết, thống nhất của lớp lớp thế hệ BIDV, từ Hội sở chính cho đến chi nhánh, từ cán bộ đến nhân viên. Tôi nghĩ, sự

“Thành công của BIDV trong 60 năm hình thành và phát triển không chỉ là nỗ lực của từng cá nhân và còn là sự cộng hưởng, tổng hòa của cả một tập thể đoàn kết và thống nhất.”

Ông **NGUYỄN XUÂN HỒNG**, Giám đốc BIDV Phú Mỹ

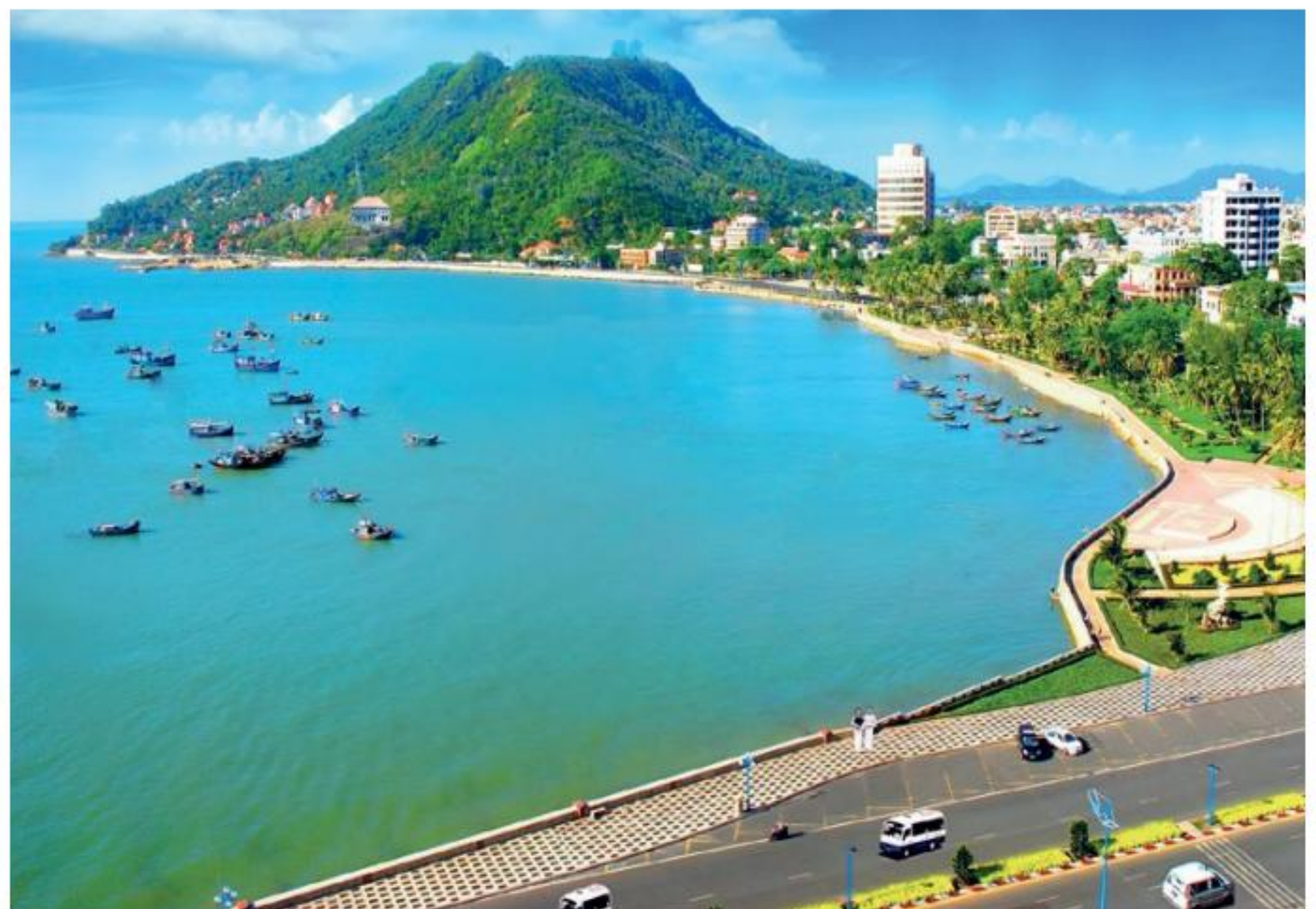
thành công của BIDV trong 60 năm hình thành và phát triển không chỉ là nỗ lực của từng cá nhân và còn là sự cộng hưởng, tổng hòa của cả một tập thể đoàn kết và thống nhất.

Đối với BIDV Phú Mỹ, 10 năm đủ dài để ghi dấu nhiều mốc son trưởng thành của chi nhánh với biết bao sự kiện đáng nhớ. Trong đó, đáng chú ý nhất là việc chi nhánh xây dựng và đưa vào hoạt động trụ sở mới từ tháng 4/2015. Công trình chính là tâm huyết của lãnh đạo chi nhánh qua nhiều thời kỳ. Để có được diện mạo mới khang trang, hiện đại, tọa lạc tại vị trí đắc địa trên địa bàn, chúng tôi đã dành không ít thời gian và công sức từ khâu lập kế hoạch, chọn vị trí rồi đàm phán nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất... đến theo dõi, giám sát, vận hành công trình. Hy vọng với diện mạo này, chi nhánh có thể vươn lên một tầm cao mới và gặt hái nhiều thành công mới.

? *Để tiếp tục phát huy những thành quả đạt được, ông có định hướng và kế hoạch kinh doanh như thế nào, thưa ông?*

Để tiếp tục khẳng định vị thế của BIDV trên địa bàn, hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh trong giai đoạn tiếp theo, BIDV Phú Mỹ xác định mục tiêu, định hướng là phát triển bền vững, trên cơ sở tăng trưởng an toàn và hiệu quả; hướng mạnh đến hoạt động bán lẻ. Các nhiệm vụ trọng tâm hàng năm như sau: Chú trọng huy động vốn, duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định; Đẩy mạnh nguồn vốn ổn định từ dân cư, tích cực chủ động tìm kiếm, phát triển nguồn vốn giá rẻ từ tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế và cá nhân. Về tín dụng, cố gắng tăng trưởng quy mô đi đôi với tăng cường kiểm soát chất lượng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng; Đẩy mạnh nền khách hàng bán lẻ, doanh nghiệp nhỏ và vừa. Hoạt động dịch vụ cần đẩy mạnh cả chiều rộng lẫn chiều sâu thông qua phát triển đa dạng các loại sản phẩm dịch vụ; chú ý khai thác và phát triển tối đa các sản phẩm có lợi thế tại địa bàn để tăng hiệu quả và tạo sự khác biệt.

Xin cảm ơn ông! □





BIDV Đồng Đa

VỮNG NỀN MÓNG CHO MỤC TIÊU VƯƠN XA

Là một trong 3 chi nhánh bán lẻ đầu tiên được thành lập trên địa bàn Hà Nội, BIDV Đồng Đa sau hơn 1.000 ngày nỗ lực vượt nhiều thử thách đã trưởng thành với hành trang đáng kể, tạo nên nền móng cho hành trình vươn tới những mục tiêu lớn...

HIỆU THƯƠNG

VƯỢT KHÓ ĐỂ CHẠM TỚI THÀNH CÔNG

Với mục tiêu sớm đưa BIDV trở thành ngân hàng bán lẻ số 1 Việt Nam, cuối năm 2013, BIDV thành lập 3 chi nhánh bán lẻ tiên phong trên địa bàn Hà Nội là: Đồng Đa, Hồng Hà, Tràng An. Ngày 1/11/2013, BIDV Đồng Đa chính thức đi vào hoạt động trên cơ sở tách và chuyển đổi từ BIDV Hà Nội. Nguồn lực lúc đó có 71 cán bộ; 1.280 tỷ đồng tổng tài sản; 1.280 tỷ đồng huy động vốn; 119 tỷ đồng dư nợ tín dụng...

Những năm đầu thành lập, BIDV Đồng Đa gặp nhiều khó khăn. Lúc này, hoạt động kinh doanh của

chi nhánh chỉ đơn thuần là huy động vốn và cho vay khách hàng cá nhân phục vụ tiêu dùng. Sản phẩm dịch vụ nói chung tại chi nhánh còn hạn chế, nền khách hàng mỏng, hoạt động thu dịch vụ gần như không có..., đặc biệt là sản phẩm cho vay hạn chế, chủ yếu là cho vay tiêu dùng không có tài sản bảo đảm và cho vay cầm cố thẻ tiết kiệm...

Xác định huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm và ưu tiên hàng đầu, lãnh đạo và cán bộ chi nhánh luôn đẩy mạnh huy động vốn đảm bảo cân đối tín dụng trên cơ sở tuân thủ điều hành lãi suất của BIDV thông qua việc đẩy mạnh chăm sóc nhóm khách hàng VIP và phổ

thông, đồng thời đổi mới hình thức chăm sóc phù hợp nhu cầu và thị hiếu ngày càng cao của khách hàng. Với những giải pháp đồng bộ và sự vận hành quyết liệt trong toàn chi nhánh, đến tháng 10/2016, huy động vốn cuối kỳ của BIDV Đồng Đa đạt 3.748 tỷ đồng, huy động vốn bình quân đạt 3.499 tỷ đồng, tăng lần lượt 193% và 173% so với thời điểm thành lập. Trong đó, huy động vốn dân cư cuối kỳ đạt 2.538 tỷ đồng, tăng trưởng gần 200% so với thời điểm thành lập.

Trong công tác tín dụng, chi nhánh luôn điều hành theo nguyên tắc tăng trưởng tín dụng gắn liền với chất lượng và hiệu quả để hạn chế trích lập dự phòng rủi ro. Với



Tập thể CBCNV BIDV Đống Đa

sự nỗ lực cao độ của tất cả cán bộ trong chi nhánh, hoạt động tín dụng tại BIDV Đống Đa đạt được những kết quả khả quan. Đến tháng 10/2016, chi nhánh đạt 1.323 tỷ đồng dư nợ tín dụng, tăng hơn 10 lần so với thời điểm thành lập; sản phẩm cho vay tăng 200%. Trong đó, dư nợ tín dụng bán lẻ bình quân đạt 623 tỷ đồng, tăng trưởng gần 424% so với thời điểm thành lập.

Tuân thủ "sứ mệnh" là một chi nhánh bán lẻ, từ khi thành lập, BIDV Đống Đa đã đẩy mạnh phát triển sản phẩm dịch vụ bán lẻ. Vượt qua

không ít khó khăn, đến nay, BIDV Đống Đa gặt hái được những kết quả quan trọng: Tăng mới 8.567 IBMB, 16.449 BSMS, 16.602 thẻ ATM, 5.207 thẻ Master... Thành quả này là cơ sở để Lãnh đạo BIDV khen thưởng: Chi nhánh hoàn thành vượt kế hoạch kinh doanh thẻ năm 2015, cán bộ chi nhánh đạt kết quả xuất sắc trong phát triển sản phẩm dịch vụ IBMB, bảo hiểm Metlife...

Nhìn lại chặng đường 3 năm, có thể thấy những bước tiến vượt bậc của BIDV Đống Đa. Đến hết tháng 10/2016, tổng tài sản của chi nhánh đạt 4.080 tỷ đồng, tăng trưởng 219% so với ngày đầu thành lập; 97 cán bộ của chi nhánh tính đến thời điểm hiện tại có chuyên môn vững vàng. Tất cả đều hăng ngày cống hiến trí tuệ tại trụ sở chính của chi nhánh và 6 phòng giao dịch...

HƯỚNG TỚI MỤC TIÊU CHI NHÁNH HẠNG 1

Trong từng bước phát triển của BIDV Đống Đa, chi nhánh đều được lãnh đạo BIDV ghi nhận với những phần thưởng quan trọng. Năm 2014, chỉ 1 năm sau ngày thành lập, BIDV Đống Đa được BIDV công nhận là đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2014 và liên tục được khen ngợi trong phát triển kinh doanh thẻ, phát triển khách hàng mới.

Năm 2015, bên cạnh việc được công nhận là đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, BIDV Đống Đa

còn được BIDV công nhận danh hiệu tập thể lao động xuất sắc năm 2015. Chi nhánh cũng đồng thời được khen ngợi trong công tác phát triển kinh doanh thẻ, phát triển khách hàng mới.

Năm 2016 này, BIDV Đống Đa cũng đã bước đầu ghi nhận những điểm sáng như: Top 10 chi nhánh có thu ròng hoạt động thẻ lớn nhất trong quý I; Top 10 chi nhánh có số lượng thẻ tín dụng tốt nhất trong quý 3/2016... Những thành quả bước đầu là động lực, cũng là niềm tin để BIDV Đống Đa phấn đấu hướng đến những mục tiêu trong giai đoạn 2017-2018 là: Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, trở thành chi nhánh hạng 1; Đến hết năm 2018, huy động vốn cuối kỳ đạt 7.000 tỷ đồng, dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 3.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 70 tỷ đồng, Lợi nhuận trước thuế bình quân/người đạt 700 triệu đồng/người...

Chặng đường phía trước còn nhiều thử thách, nhưng tập thể BIDV Đống Đa cho biết, luôn xác định phát huy sức trẻ cố gắng hết mình, nỗ lực không ngừng nghỉ... để đưa chi nhánh đạt được những cột mốc thành công mới, trở thành điểm sáng về ngân hàng bán lẻ của BIDV... □

Đến tháng 10/2016, chi nhánh Đống Đa đạt 1.323 tỷ đồng dư nợ tín dụng, tăng hơn 10 lần so với thời điểm thành lập; sản phẩm cho vay tăng 200%.

BIDV ĐỐNG ĐA KHAI TRƯƠNG PHÒNG GIAO DỊCH BÁN LẺ CHUẨN

Vừa qua, BIDV Đống Đa tổ chức khai trương Phòng Giao dịch bán lẻ chuẩn tại số 141 Lê Duẩn, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội. Trước khi nâng cấp, Phòng Giao dịch Lê Duẩn là một trong những đơn vị có kết

quả kinh doanh bán lẻ tốt nhất của BIDV Đống Đa. Trong đó, huy động vốn bán lẻ chiếm trên 60% tổng huy động vốn; Tín dụng bán lẻ chiếm gần 100% tổng dư nợ của phòng giao dịch này...

Sau khi nâng cấp thành phòng giao

dịch bán lẻ chuẩn, với sự đầu tư đồng bộ về cơ sở vật chất, con người, cộng với các thế mạnh sẵn có như vị trí địa lý thuận lợi, nguồn khách hàng ổn định, Phòng Giao dịch bán lẻ chuẩn Lê Duẩn được đánh giá là sẽ đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, vươn lên là phòng giao dịch bán lẻ chuẩn dẫn đầu khu vực và trong hệ thống, đóng góp nhiều hơn cho BIDV Đống Đa.

LÊ THU THỦY

BIDV Phú Thọ

COI TRỌNG PHÁT TRIỂN THEO CHIỀU SÂU



Chị Đinh Thị Mai Hương – Phó Giám đốc BIDV Phú Thọ

Chị Đinh Thị Mai Hương - Phó Giám đốc BIDV Phú Thọ đã dành cho phóng viên Đầu tư Phát triển cuộc trao đổi ngắn về thực trạng và xu hướng phát triển của BIDV Phú Thọ trong môi trường cạnh tranh gay gắt hiện nay. Sau gần 60 năm phát triển định vị thương hiệu BIDV tại vùng miền núi này, chi nhánh vẫn đang phát triển tốt khi luôn coi trọng phát triển có chất lượng, luôn bám sát mục tiêu của BIDV và kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của địa phương.

MINH DUY (thực hiện)

Thưa chị, BIDV Phú Thọ đã có tuổi đời gần 60 năm. Gần bó với tỉnh miền núi này chị thấy thương hiệu BIDV có những thuận lợi và khó khăn gì?

Có thể kể ra rất nhiều thuận lợi, song xin nhấn mạnh với một số yếu tố quan trọng này: Chi nhánh được thành lập sớm, chỉ sau BIDV gần 1 tháng. Xét về thời gian, thương hiệu của chúng ta ghi dấu trên vùng đất này với lịch sử lâu dài, gần như các tổ chức chính trị xã hội lớn

đều biết đến BIDV; Phú Thọ là tỉnh còn nghèo nhưng kinh tế gần đây có nhiều đổi khác, số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày càng tăng. Tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ trong cơ cấu kinh tế đang dần thay đổi theo hướng tăng dần. Môi trường kinh doanh của tỉnh ngày càng cởi mở, lãnh đạo tỉnh coi trọng thu hút đầu tư trong và ngoài nước... Trong sự phát triển kinh tế – xã hội của tỉnh Phú Thọ, các ngân hàng nói chung, BIDV Phú Thọ nói riêng luôn đồng hành, hỗ trợ.

? Với môi trường thuận lợi đó, BIDV Phú Thọ đã tận dụng như thế nào, kết quả hoạt động những năm gần đây, đặc biệt là trong năm 2016 của BIDV ra sao, thưa chị?

Về cơ bản các kế hoạch kinh doanh và hoạt động của BIDV Phú Thọ đều phải dựa vào môi trường kinh doanh thực tế của địa phương và định hướng của BIDV Trung ương. Với thuận lợi của tỉnh như vậy, BIDV Phú Thọ luôn cố gắng tối đa để có được hiệu quả cao nhất. 5 năm trở lại đây, hoạt động kinh doanh của BIDV Phú Thọ đạt được những kết quả khá khả quan. Doanh thu đạt khá, tín dụng tăng trưởng đều trong tầm kiểm soát; cho vay doanh nghiệp giữ được nền khách hàng; có sự sàng lọc trong cho vay để tránh rủi ro. Hoạt động ngân hàng bán lẻ tăng trưởng khá ấn tượng và được khách hàng đánh giá rất cao. Các dịch vụ của BIDV Phú Thọ được coi trọng thiết kế phù hợp đến từng khách hàng quan trọng.

Trong năm 2006, tính đến 30/6, tổng huy động vốn đạt 2.748 tỷ đồng, tăng 10,5% so với năm 2015, hoàn thành 99% kế hoạch. Cả huy động vốn cá nhân và doanh nghiệp đều đạt mức tăng trưởng tốt. 6 tháng đầu năm 2016, chúng tôi đã phát triển được hơn 2000 khách hàng mới. Dư nợ cho vay 6 tháng của chi nhánh đạt 3.979 tỷ đồng, tăng 7,3% so với năm 2015; Hoạt động ngân hàng bán lẻ tiếp tục có sự tăng trưởng về quy mô, nguồn vốn huy động từ dân cư tăng trưởng 12%. Thu nhập ròng từ hoạt động bán lẻ đạt 29,2 tỷ đồng...

Kinh doanh 6 tháng đầu năm đạt lợi nhuận trước thuế 44 tỷ đồng. Tăng 43% so với cùng kỳ năm trước, hoàn thành 100% kế hoạch.

? Thưa chị, nhóm lĩnh vực khách hàng nào được BIDV coi trọng nhất?

Có thể nhận định, cho đến nay, Phú Thọ đang chú trọng phát triển công nghiệp, phát triển khu công nghiệp và coi trọng doanh nghiệp. Với các ngân hàng, cho vay phát triển kinh tế trên địa bàn hiếm vị trí quan trọng. Tuy phát triển công nghiệp còn hạn chế, cơ bản mới chỉ tập trung mạnh vào công nghiệp vật liệu xây dựng, dệt may là chính, song cho vay trong phát triển công nghiệp, kinh tế vẫn chiếm ưu thế. Khách hàng trong lĩnh vực công nghiệp cũng góp phần quan trọng đưa BIDV Phú Thọ xếp thứ 3 trong 4 ngân hàng lớn nhất trên địa bàn, ngang với Vietcombank, Vietinbank. Về huy động vốn, nhóm khách hàng lĩnh vực nông nghiệp giữ vị trí quan trọng thứ 2 và sau đó là nhóm khách hàng bán lẻ. Lĩnh vực phát triển ngân hàng bán lẻ tăng trưởng vượt bậc, thể hiện ở các con số và mạng lưới phát triển có trọng điểm.

? Còn về việc phát triển khách hàng doanh nghiệp nước ngoài thì sao, thưa chị?

Thực tế, BIDV Phú Thọ cũng rất coi trọng đối tác, khách hàng là doanh nghiệp nước ngoài. Chi nhánh có phòng khách hàng nước ngoài chuyên phục vụ doanh nghiệp ở Khu công nghiệp Thụy Vân. Mở rộng các chiến dịch tiếp cận, “tiến quân” vào khách hàng nước ngoài là chủ trương của chi nhánh, rất phù hợp với thực tế lãnh đạo tỉnh đang kêu gọi đầu tư vào khu công nghiệp này và bước đầu đã có doanh nghiệp lớn vào đây. Nhiều khách hàng là doanh nghiệp Hàn Quốc rất hài lòng, đánh giá rất cao với dịch vụ của BIDV Phú Thọ. Ví dụ, hiện tại, chi nhánh đang có một doanh nghiệp nước ngoài gần bó rất mật thiết. Lãnh đạo doanh nghiệp nước ngoài này nói với chúng tôi: “Trừ trường hợp BIDV không phục vụ doanh nghiệp chúng tôi nữa thì khi đó chúng tôi mới tìm đến ngân hàng khác”. Doanh nghiệp này cách BIDV Phú



BIDV Phú Thọ phấn đấu đẩy mạnh phát triển ngân hàng bán lẻ

Thọ 15km, trước cổng công ty của họ có 2 phòng giao dịch của các ngân hàng khác, thế nhưng họ vẫn chấp nhận đi 15 km để đến giao dịch với BIDV. Chúng tôi đang chú trọng vào cung cấp mở LC, thanh toán, bảo hiểm..., khi doanh nghiệp có nhu cầu tiền mặt gấp, chúng tôi cung ứng tiền mặt đến tận DN.

? Với sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay, BIDV Phú Thọ đã sử dụng những biện pháp, nghiệp vụ sáng tạo ra sao để thu hút khách hàng? Chị có thể kể một ví dụ cụ thể?

Năm ngoái, nhờ có mối quan hệ với giám đốc một doanh nghiệp lĩnh vực xăng dầu, chúng tôi cũng tìm cách tiếp cận và mời họ sử dụng các dịch vụ của BIDV. Phía công ty này cũng trả lời rằng, đã được một ngân hàng khác đáp ứng đầy đủ nhu cầu rồi. Lãnh đạo công ty này đặt câu hỏi rất thẳng thắn: “BIDV có gì giúp và làm thế nào giúp họ khi tín dụng giữa các ngân hàng ngang nhau về giá?”. BIDV có dịch vụ thanh toán, bảo hiểm, giao dịch nhanh và độ chính xác cao. Chúng tôi cũng đưa ra phân tích, tư vấn: Doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu thì tính chớp thời cơ rất cao, vì giá xăng dầu tăng giảm theo giá thế giới, sự nhanh nhạy là lợi thế cạnh tranh. Việc cung cấp tín dụng phải rất kịp thời thì mới tận dụng được cơ hội.... Với sự kiên trì thuyết phục, doanh nghiệp này đã chuyển sang sử dụng tín dụng và dịch vụ của BIDV Phú Thọ. Họ là khách hàng lớn nhất của BIDV Phú Thọ, hiện đang sử dụng tín dụng 1.000 tỷ đồng. Nhiều trường hợp

khác, chúng tôi cũng cạnh tranh thu hút thành công họ về với BIDV.

Kinh nghiệm cho thấy, tư vấn và nắm bắt thông tin rất quan trọng, giá vốn chỉ là một trong nhiều vấn đề doanh nghiệp quan tâm mà thôi. Chúng tôi phải cố gắng để họ hài lòng hơn. BIDV Phú Thọ đã làm tốt với khách hàng trong nhiều trường hợp và đây là lý do nhiều doanh nghiệp gắn bó với BIDV Phú Thọ.

? Định hướng phát triển của BIDV Phú Thọ trong thời gian tới cụ thể ra sao, thưa chị?

Về kế hoạch thời gian tới, BIDV Phú Thọ phải bám sát thực tế kinh tế địa phương và định hướng của BIDV. Kế hoạch phải sát với thực tế phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn. Chúng tôi cố gắng giữ vững các chỉ tiêu đặt ra và phát triển chất lượng tăng trưởng tín dụng; Đặc biệt coi trọng mở rộng nền khách hàng tốt, vì lợi nhuận có được đều đến từ khách hàng.

BIDV Phú Thọ phấn đấu đẩy mạnh hoạt động phát triển ngân hàng bán lẻ, tín dụng bán lẻ tăng trưởng tốt. Tỷ trọng thu nhập từ bán lẻ chiếm 50% kết quả hoạt động của chi nhánh; đảm bảo giới hạn tín dụng được giao; kiểm soát tốt nhất nợ xấu...

Cảm ơn chị!

BIDV Phú Thọ luôn cố gắng để giữ chân tất cả khách hàng DN tốt, bên cạnh đó, chúng tôi cũng sàng lọc để chăm sóc khách hàng kỹ lưỡng hơn. Có lẽ vì thế mà khá nhiều doanh nghiệp lớn gần như không vay của BIDV, chỉ sử dụng dịch vụ.

Song hành với những bước phát triển của Công ty Cổ phần CMC là sự gắn bó chặt chẽ của BIDV Phú Thọ. Với mối quan hệ bền chặt trong hơn 20 năm qua, những đồng vốn của BIDV đã giúp lát những viên gạch nền để công ty ngày càng phát triển vững mạnh.



Đồng vốn nền tảng TẠO THÀNH CÔNG LỚN CHO CMC

NGUYỄN TRẦN

CHÒNG CHÀNH SÓNG CẢ...

Chúng tôi có dịp gặp và trao đổi với lãnh đạo Công ty Cổ phần CMC vào một ngày chớm đông năm 2016 tại trụ sở công ty. Câu chuyện trong phòng ấm cúng và bên ngoài công xưởng kia, những chiếc xe tải đang tấp nập nối đuôi nhau ăn hàng nhộn nhịp. Tiếp chúng tôi là ông Nguyễn Quang Huy, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc và ông Dương Quốc Chính, Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng giám đốc Công ty CMC.

Là một trong những nhà máy sản xuất gạch đầu tiên của Việt Nam, CMC đã trải qua những bước thăng trầm, có lúc tưởng chừng như phải dừng hẳn khi tình trạng kinh doanh thua lỗ, hoạt động của bộ máy trì trệ, uy tín giảm sút ngày càng phủ bóng nặng nề.

Nhớ lại buổi ban đầu, khi cơ chế

quản lý lỗi thời, nguồn lực không được sử dụng tối ưu, doanh nghiệp này chưa tìm được hướng để tự cứu nút thắt khiến công ty mấp mé bờ vực phá sản. Lúc đó, nhà máy được đầu tư ở mức 5 triệu m2 nhưng bán chỉ được 3 triệu m2, còn lại là tồn kho. Bên cạnh đó, nhân lực dư thừa, chi phí cao, lãng phí đã làm bầm dập con thuyền vốn là chủ lực của Tổng Công ty Xây dựng Sông Hồng.

Ngay sau cổ phần hóa, với "di sản" là khoản nợ 130 tỷ đồng và lợi nhuận âm 30 tỷ đồng cùng nhiều vấn đề cần tháo gỡ vào năm 2006, nhà máy đang rất cần tiền để hoạt động nhưng không thể vay được từ các ngân hàng, do không có gì đảm bảo cho việc trả nợ vay. Không những vậy, những đối tác, bạn hàng của công ty cũng tìm cách từ chối cung cấp nguyên liệu cho công ty do bị chậm trả tiền. Khó khăn chồng chất khó khăn khi cả Tổng

và Phó Tổng giám đốc CMC đã gõ cửa nhiều nơi tìm sự giúp đỡ. May mắn đã đến với CMC khi thông qua sự sắp xếp của một người bạn, hai lãnh đạo cao nhất của CMC gom hai cuốn sổ đỏ để thế chấp vay một ngân hàng với số tiền 5 tỷ đồng để kịp cứu nhà máy đang lay lắt eo uột.

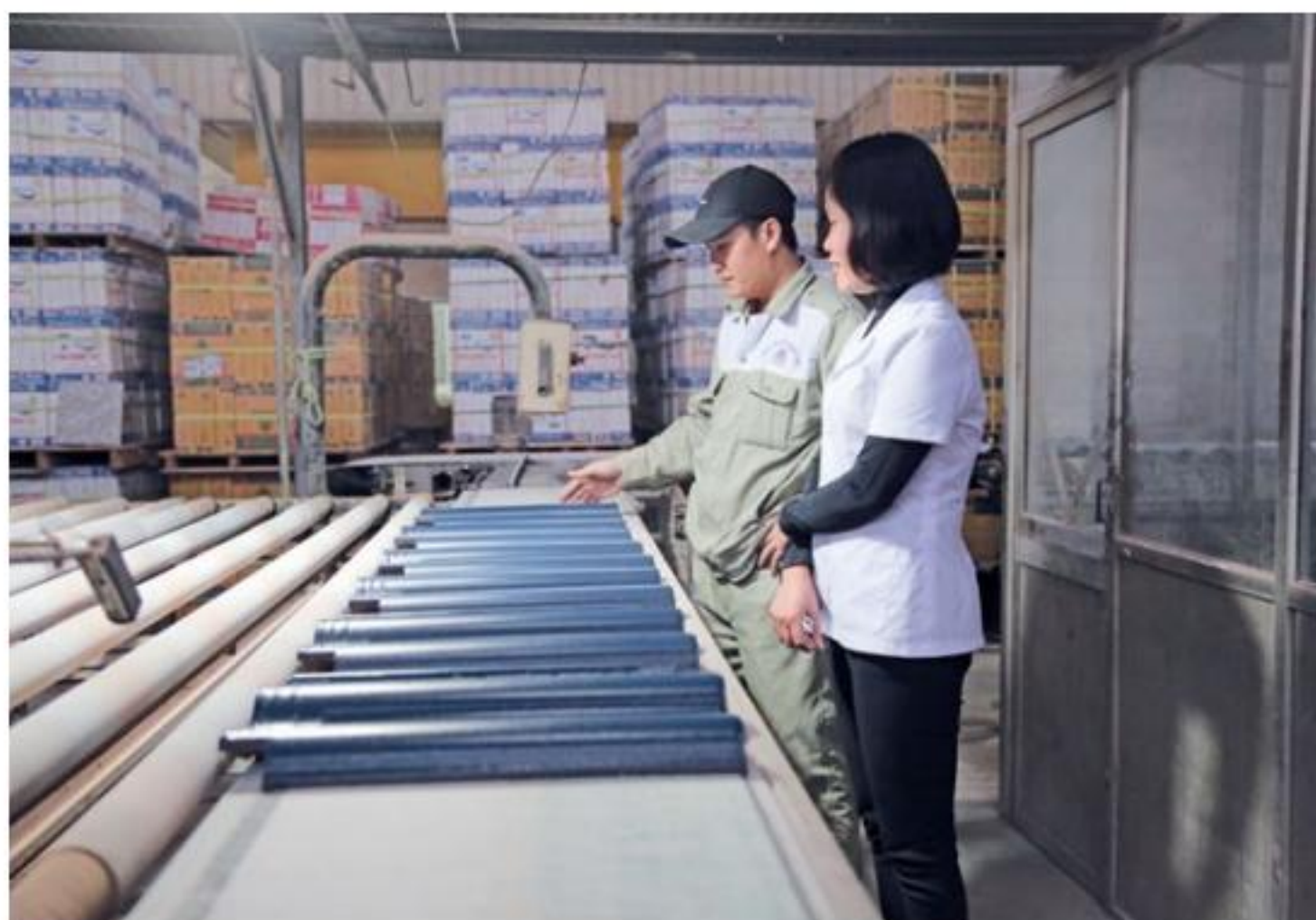
Với số tiền vay được, công ty đã cải tạo nhà máy, chuyển đổi công nghệ từ đốt gas sang đốt khí, giúp công ty tiết giảm được hàng trăm tỷ đồng. Với những nỗ lực, quyết tâm cao của hầu hết cán bộ, công nhân viên, CMC lúc đó chỉ với một dây chuyền hoạt động đã tạo doanh thu hơn 20 tỷ đồng - con số rất lớn thời đó, đóng góp lớn vào doanh thu của Tổng Công ty Sông Hồng. Sự nhanh nhạy về yêu cầu của thị trường trong chuyển đổi công nghệ đã đưa công ty thoát khỏi vũng bùn nợ nần, vươn lên trong nhóm những doanh nghiệp sản xuất gạch lớn và uy tín của Việt Nam.



BIDV. BIDV Phú Thọ và CMC đã thiết lập quan hệ tín dụng được gần 20 năm. Các khoản tín dụng (ngắn và trung dài hạn) trị giá hàng trăm tỷ đồng từ BIDV Phú Thọ đã giúp CMC đầu tư mở rộng nhà máy, nâng cấp dây chuyền sản xuất.

Quan hệ tín dụng giữa BIDV Phú Thọ và CMC cũng có những lúc thăng trầm, nhưng “lửa thử vàng” mối quan hệ tiếp tục được duy trì bền vững. BIDV Phú Thọ luôn là đối tác đồng hành, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm, dịch vụ, cũng như hỗ trợ kịp thời đối với hoạt động của công ty. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng hỗ trợ công ty trong thanh toán quốc tế, mở L/C, bảo lãnh, trong đó doanh số chuyển tiền VND và USD tăng đều qua các năm với 650 tỷ đồng năm 2015 và hơn 700 tỷ đồng trong 10 tháng đầu năm 2016.

Xác định hướng đi đúng đắn khi



...VẪN VỮNG TAY CHÈO

Năm 2006, công ty được cổ phần hóa, một dấu mốc lớn dẫn đến thành công của CMC ngày nay. Từ vốn điều lệ ban đầu 40 tỷ đồng, đến nay con số này đã là 190 tỷ đồng. Trước đây, với công suất 3 đến 5 triệu m2 gạch nhà máy cần tới 700 công nhân thì nay chỉ cần 85 công nhân đã đáp ứng đủ yêu cầu.

Theo Chủ tịch HĐQT Nguyễn Quang Huy, CMC có được bước đi vững chắc một phần là nhờ những đồng vốn ngân hàng, trong đó có

đầu tư vào lĩnh vực sản xuất gạch men, với đồng vốn hỗ trợ từ BIDV Phú Thọ, năm 2007, công ty thực hiện cải tạo, nâng cấp dây chuyền sản xuất, công suất hoạt động tới đa 100%, làm tăng doanh thu. Nhờ đó, nợ vay và cổ tức được trả đều đặn cho ngân hàng và cổ đông. Năm 2011, CMC đầu tư thêm nhà máy thứ 2 sản xuất gạch Granit chất lượng cao với công suất 5 triệu m2/năm tại Khu công nghiệp Thụy Vân – Thành phố Việt Trì, Phú Thọ. Tháng 9/2014, CMC xây dựng thêm

1 dây chuyền sản xuất gạch ốp lát cao cấp tại nhà máy gạch số 2 Khu công nghiệp Thụy Vân với công suất 5 triệu m2/năm. Hiện tại, công ty có tổng diện tích 255.000m2, với năng lực đạt trên 15 triệu m2/năm. Ông Huy tiết lộ, CMC dự định xây giai đoạn 3 nhà máy số 2 với công suất 10 triệu m2/năm.

Hiện nay, cả nước có khoảng 60 cơ sở sản xuất gạch gốm ceramic với công suất khoảng 450 triệu m2/năm, trong đó sản phẩm của CMC theo công suất thiết kế đạt 15 triệu m2/năm. Còn nhớ, những năm 2011, thị trường vật liệu xây dựng sụt giảm, lượng hàng tồn kho của các doanh nghiệp vật liệu xây dựng rất lớn. Thị trường gạch ốp lát không chỉ gặp khó bởi thị trường xây dựng trầm lắng mà còn phải cạnh tranh khốc liệt với sản phẩm nhập khẩu và cả nhập lậu của Trung Quốc đang ồ ạt tấn công thị trường Việt Nam cả về số lượng, chủng loại, mẫu mã. Tuy nhiên, CMC lúc đó là một điểm sáng hiếm hoi trong bức tranh nhiều gam xám.

Nhận định ngành vật liệu xây dựng sẽ ngày càng phát triển do nhu cầu ngày càng tăng, cả ở khối dân sinh và các dự án xây dựng, lãnh đạo CMC đã tăng cường mở rộng quy mô song song với việc thường xuyên đổi mới mẫu mã để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng để giữ và mở rộng nền khách hàng, thị phần đồng thời phát triển quảng bá thương hiệu trước đối tác trong và ngoài nước.

Sự hợp tác bền chặt giữa BIDV Phú Thọ và Công ty Cổ phần CMC là minh chứng cho những nỗ lực không nản chí của hai bên, hỗ trợ nhau phát triển, góp phần điểm tô những công trình bề thế, đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Phú Thọ và của cả nước. □

Công ty Cổ phần CMC tiền thân là Nhà máy Bê tông tấm lợp Việt Trì, được thành lập năm 1958. Năm 2006, công ty được cổ phần hóa và đổi tên thành Công ty Cổ phần CMC. Năm 2009, CMC niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) với mã CVT. CMC luôn chi trả tỷ lệ cổ tức hấp dẫn kể từ ngày niêm yết với mức 25% năm 2015 và dự kiến là 25-30% cho năm 2016.



Vốn vay hiện thực hóa ước mơ LÀM ĐẸP MÁI ẤM GIA ĐÌNH

 **THY HƯƠNG**

DUY NHẤT VAY CỦA BIDV PHÚ THỌ

Là nhân viên tại Nhà máy bia Hồng Hà, rồi đi làm việc ở nước ngoài nhưng anh Nguyễn Anh Tuấn không hài lòng với công việc hiện tại. Theo anh và các đồng nghiệp, nếu cứ làm công ăn lương mãi thì không biết đến bao giờ mới tích cóp đủ tiền để mua được nhà. Sau nhiều băn khoăn cùng với ước muốn của tuổi trẻ căng tràn nhiệt huyết, anh Tuấn quyết định xây dựng sự nghiệp cho riêng mình.

Năm 2009, anh thành lập Công ty TNHH Tuấn Hồng Phú Thọ. Sau gần 7 năm hoạt động, đến nay

Khoảng 10 năm về trước, anh Tuấn và anh Đô chính thức khởi nghiệp từ tay trắng cùng với số vốn ít ỏi vay được từ BIDV Phú Thọ. Với đam mê và lòng quyết tâm của tuổi trẻ, vượt qua mọi khó khăn, thách thức ban đầu, đến nay họ đã trở thành chủ doanh nghiệp uy tín với hàng chục nhân viên và hàng trăm khách hàng thân thiết trên toàn quốc.

công ty có doanh thu đạt hơn 100 tỷ đồng/năm với gần 100 công nhân viên. Ngoài cung cấp hàng chục nhãn hiệu sản phẩm gạch ốp lát của các công ty trong và ngoài nước, công ty của anh Tuấn còn xây dựng 2 nhãn hiệu sản phẩm

gạch lát Pratino và Cerato. Công ty của anh Tuấn được rất nhiều khách hàng trên toàn quốc biết đến, đặc biệt là khách hàng ở các tỉnh miền núi phía Bắc. Anh cùng với mỗi nhân viên của mình đang hằng ngày tô điểm thêm cho mái ấm của mỗi gia đình. "Tôi có ý định sẽ mở rộng công ty hơn nữa. Tôi rất muốn những viên gạch vừa đẹp vừa chất lượng như thế này được hiện diện trong nhiều ngôi nhà hơn nữa. Vào những mùa cao điểm, 3 showroom hiện tại không đủ phục vụ nhu cầu của khách hàng nên năm 2017, tôi sẽ mở thêm 1 showroom nữa tại thành phố Việt Trì. Trong thời gian tới, công ty sẽ đẩy mạnh phân phối các sản phẩm rộng rãi hơn nữa ở thị



trường miền Trung và miền Nam”, anh Tuấn cho biết.

Có được những thành công ban đầu như ngày hôm nay, anh Tuấn không quên những khó khăn trong ngày đầu khởi nghiệp. Anh kể: Sau khi từ nước ngoài trở về, anh định mở cửa hàng kinh doanh bia nhưng theo gợi ý của một người bạn, anh đã quyết định chọn mặt hàng gạch ốp lát. Vì anh nghĩ, đây là sản phẩm mà bất cứ ai khi làm nhà cũng cần. Vậy là anh bắt đầu đi làm tại cửa hàng của một người quen. Vừa làm vừa học việc. Anh chịu khó tìm hiểu về quy trình sản xuất gạch, các loại gạch lát nền.... Một thời gian sau, anh bắt đầu mở cửa hàng. Với số vốn ít ỏi trong tay, anh đã mạnh dạn vay thêm vốn của BIDV Phú Thọ. “Từ ngày thành lập đến nay, công ty của tôi vay tín dụng duy nhất ở BIDV Phú Thọ. Tôi thấy các sản phẩm của ngân hàng phù hợp và đáp ứng được với nhu cầu tín dụng để mở rộng kinh doanh của công ty của tôi. Các anh chị tại ngân hàng cũng rất nhiệt tình, luôn hỗ trợ để công ty có thể hoàn



“Mỗi đồng vốn vay từ BIDV Phú Thọ lại giúp vợ chồng tôi phát triển, mở rộng kinh doanh hơn”

Ông KHUẤT THÀNH ĐÔ
Giám đốc Công ty TNHH TM và DV Đô Dung

“Công ty của tôi có được thành công như ngày hôm nay, một phần là nhờ vào những đồng vốn đầu tiên của BIDV Phú Thọ”

Ông NGUYỄN ANH TUẤN
Giám đốc Công ty TNHH Tuấn Hồng Phú Thọ



thiện thủ tục một cách nhanh nhất. Đến nay, giữa công ty của tôi và BIDV Phú Thọ trở nên gắn bó và thân thiết. Cũng có nhiều ngân hàng đến mời tôi chia sẻ tín dụng nhưng tôi không đồng ý. Công ty của tôi có được thành công như ngày hôm nay, một phần là nhờ vào những đồng vốn đầu tiên của BIDV Phú Thọ. Chừng nào công ty tôi còn hoạt động và cần đến các sản phẩm dịch vụ tín dụng thì khi đó tôi vẫn gắn bó với BIDV Phú Thọ”, anh Tuấn cho biết.

GIA TĂNG TÀI SẢN NHỜ ... NGÂN HÀNG

Hiện nay, Công ty TNHH TM và DV Đô Dung có 250 khách hàng là đại lý gạch ốp lát tại tỉnh Phú Thọ, số đại lý được tăng đều qua các năm, doanh thu bình quân đạt hơn 60 tỷ đồng/năm. Nhớ lại những ngày bắt đầu mở đại lý phân phối gạch ốp lát gặp vô vàn khó khăn khi vay vốn ngân hàng, anh Khuất Thành Đô, Giám đốc Công ty TNHH TM và DV Đô Dung (Công ty Đô Dung) cho biết: cứ nghĩ lại ngày đầu đi vay mới thấy hết ý nghĩa và tầm quan trọng của những đồng vốn đầu tiên mà anh được BIDV Phú Thọ tài trợ.

Anh Đô cho biết, năm 2010, vợ chồng anh chạy vay khắp các ngân hàng mà không vay nổi một đồng do sổ đỏ của mảnh đất vợ chồng anh mang đi thế chấp rất khó định giá, vì nằm quá sâu trong ngõ. Càng khó vay vốn, anh lại càng quyết tâm mở đại lý phân phối các sản phẩm gạch ốp lát. Hỏi qua hỏi lại bạn bè,

anh được giới thiệu đến BIDV Phú Thọ và vay được vốn để bắt đầu kinh doanh trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm gạch ốp lát. Trong 6 năm quan hệ tín dụng với BIDV Phú Thọ, Công ty Đô Dung luôn tạo được uy tín với ngân hàng. Anh Đô cảm thấy rất hài lòng với sản phẩm dịch vụ của BIDV Phú Thọ. Lãi suất ngân hàng ổn định, cán bộ ngân hàng luôn bên cạnh hỗ trợ, giúp đỡ khi công ty gặp khó khăn và luôn nhiệt tình tư vấn sử dụng, lựa chọn sản phẩm dịch vụ sao cho mang lại lợi ích nhiều nhất cho công ty.

“Mỗi đồng vốn vay từ BIDV Phú Thọ lại giúp vợ chồng tôi phát triển, mở rộng kinh doanh hơn. Có vốn vay từ ngân hàng, vợ chồng tôi mua thêm xe chở hàng, mở rộng thêm nhà kho và cửa hàng, nhờ vậy mà tài sản của chúng tôi đã không ngừng tăng dần trong các năm qua. Các cán bộ BIDV rất nhiệt tình, sẵn sàng giải đáp mọi nhu cầu và thắc mắc trong nghiệp vụ tài chính, ngân hàng. Nhiều thời điểm công ty gặp khó khăn, các cán bộ tại BIDV luôn đồng hành, hỗ trợ để công ty duy trì hoạt động. Những sự hỗ trợ, giúp đỡ của cán bộ BIDV Phú Thọ rất quan trọng, nhất là khi doanh nghiệp quy mô còn nhỏ. Nhờ những hợp đồng vay tín dụng tại BIDV Phú Thọ được giải ngân nhanh chóng, kịp thời mà nhiều thương vụ ký kết hợp tác phân phối sản phẩm với đối tác, khách hàng của công ty đã thành công, giúp công ty không ngừng phát triển trong thời gian qua”, anh Đô cho biết.

Trên chặng đường gần 60 năm phát triển của BIDV Phú Thọ, đã có rất nhiều khách hàng hài lòng và gắn bó với ngân hàng như anh Tuấn, anh Đô. Đó là niềm tự hào của mỗi cán bộ và cũng là động lực để toàn thể chi nhánh cố gắng phấn đấu hơn nữa để cung cấp sản phẩm dịch vụ và chất lượng phục vụ khách hàng tốt nhất. Mục tiêu của BIDV Phú Thọ là có được số lượng khách hàng gắn bó lâu dài với ngân hàng ngày càng nhiều hơn; nhân lên những giá trị của BIDV trong quá trình đồng hành phát triển cùng đất nước. □



Tri ân giảng viên NHÂN NGÀY 20.11

Ngày 16/11/2016, Trường Đào tạo cán bộ BIDV tổ chức Lễ tri ân Giảng viên BIDV, nhằm tôn vinh các giảng viên tiêu biểu năm 2016 và những thầy, cô là giảng viên kiêm chức đã tham gia đào tạo năm 2016, góp phần đào tạo phát triển nguồn nhân lực tại BIDV.

Phát biểu tại buổi lễ, Ủy viên Hội đồng quản trị BIDV Đặng Xuân Sinh chúc mừng thành công của trường và khẳng định: Đội ngũ giảng viên kiêm chức của BIDV trong những năm qua đã có sự phát triển lớn mạnh cả về chất và lượng, ngày càng được học viên đánh giá cao trên cả phương diện nội dung và phương pháp giảng dạy. Đây chính là tài sản quý của riêng BIDV mà các ngân hàng khác chưa xây dựng được. Chính nhờ sự tận tâm của cán bộ và giảng viên của trường và giảng viên kiêm chức, hiệu quả kinh doanh của BIDV những năm qua liên tục được nâng cao, phát triển không ngừng, chất lượng cán bộ nhân viên ngày càng được cải thiện.

Tại Lễ tri ân, Trường Đào tạo Cán bộ BIDV đã tuyên dương 11 giảng viên kiêm chức và giảng viên chuyên trách tiêu biểu trong toàn hệ thống.

LAN HƯƠNG

“NÉT ĐẸP ĐÀO TẠO BIDV 2016”, TUNG BỪNG GIẢI THƯỞNG LIKE, SHARE

Nhân dịp kỷ niệm ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11/2016, Trường Đào tạo cán bộ BIDV tiếp tục tổ chức cuộc thi “Nét đẹp đào tạo BIDV” với hai hình thức thi: “Nét đẹp đào tạo BIDV qua ảnh” và “Viết bài chia sẻ cảm xúc, kỷ niệm đào tạo”.

Từ ngày 20/10 đến 15/11/2016, Ban tổ chức cuộc thi đã nhận được nhiều ảnh và bài của cán bộ tham dự. Trong đó, nhiều bức ảnh đẹp, ấn tượng, độc đáo đã được nhiều người bày tỏ yêu thích thông qua 1.296 lượt like, 654 lượt chia sẻ và bình luận. Kết quả chung cuộc giải Nhất phần thi “Nét đẹp đào tạo BIDV qua ảnh” thuộc về chị Bùi Thị Tuyết Hạnh, Trung tâm Quản lý và Dịch vụ kho quỹ (117 Like, 221 Share; tổng 559 điểm); Giải Nhì thuộc về chị Trần Thị Xuân Thảo, Trung tâm Chăm sóc khách hàng (144 Like, 30 Share; tổng 204 điểm). Hai đồng giải Ba thuộc về: Chị Nguyễn Thanh Thủy, chi nhánh Bà Rịa (68 Like, 46 share, tổng 160 điểm) và chị Tạ Thị Thu Lan, chi nhánh Ban Mê (69 Like, 37 share, tổng 143 điểm).

Với phần thi “Viết bài chia sẻ cảm xúc, kỷ niệm đào tạo”, Giải Nhất được trao cho chị An Thị Mai Lan, Trung tâm Thẻ (154 Like, 123 share, tổng 400 điểm). Giải Nhì thuộc về chị Nguyễn Thị Hồng Thu, Sở Giao dịch III (56 Like, 64 share, tổng 284 điểm). Hai đồng giải Ba được trao cho chị Vương Thị Thanh Hoa, Trung tâm Thanh toán (84 Like, 33 share, tổng 150 điểm); Anh Phạm Thế Hùng, Trường Đào tạo Cán bộ (43 Like, 19 share; tổng 81 điểm).

Cuộc thi khép lại, song Ban tổ chức (Trường Đào tạo Cán bộ BIDV) vẫn tiếp tục duy trì Fanpage “Nét đẹp đào tạo BIDV” để kết nối giữa các giảng viên, học viên với Trường Đào tạo Cán bộ.

VŨ THỊ TUYẾT NHUNG

BIDV Vĩnh Long

HỢP TÁC VỚI BẢO HIỂM XÃ HỘI

Ngày 4/11/2016, Bảo hiểm xã hội (BHXH) tỉnh Vĩnh Long và BIDV Vĩnh Long đã ký kết Hợp đồng hợp tác thu BHXH, BHTN, BHYT. Đối với thỏa thuận hợp tác lần này, BHXH tỉnh Vĩnh Long gia tăng số đơn vị trực thuộc trong giao dịch với BIDV Vĩnh Long gồm BHXH Bình Minh, Tam Bình, Long Hồ.

Tại lễ ký kết hợp tác, đại diện BHXH tỉnh Vĩnh Long đã đánh giá cao chất lượng dịch vụ cũng như công tác giao dịch tại BIDV Vĩnh Long. Hai bên bày tỏ sự tin tưởng và thống nhất phối hợp thường xuyên, hợp tác phát triển bền vững. Hai bên cũng cam kết hằng năm có các buổi gặp gỡ trực tiếp để cùng trao đổi, tháo gỡ vướng mắc và đề xuất những giải pháp giúp BHXH tỉnh Vĩnh Long tiếp tục gia tăng hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí hành chính, giám sát nguồn quỹ bảo hiểm nhanh nhất. BIDV Vĩnh Long hướng đến trở thành đơn vị cung cấp chính các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho BHXH tỉnh Vĩnh Long.



PHÒNG GIAO DỊCH TÂN HỒNG ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG



Ngày 9/11/2016, BIDV Đồng Tháp tổ chức lễ khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Tân Hồng. Phòng Giao dịch Tân Hồng được thành lập trên cơ sở di dời Phòng Giao dịch An Thạnh từ TX. Hồng Ngự về địa chỉ mới số 303, Nguyễn Huệ, Khóm 3, Thị trấn Sa Rài, huyện Tân Hồng và đi vào hoạt động từ 1/11/2016. Phòng Giao dịch Tân Hồng có cơ sở vật chất được đầu tư đồng bộ và đội ngũ cán bộ, nhân viên chuyên nghiệp, do ông Bùi Giang Minh làm Phó Giám đốc phụ trách. Sau khi được khai trương, hoạt động kinh doanh của Phòng Giao dịch Tân Hồng sẽ mở ra nhiều cơ hội đầu tư, lựa chọn dịch vụ tài chính - ngân hàng cho khách hàng.

Tân Hồng là huyện biên giới của Đồng Tháp có cửa khẩu Dinh Bà (thông thương với Cam pu chia). Việc mở rộng mạng lưới của BIDV Đồng Tháp trên địa bàn huyện Tân Hồng là nhằm nâng cao hoạt động ngân hàng bán lẻ, cùng các tổ chức tín dụng khác góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương, **TRƯỜNG SƠN**

CHỦ ĐỘNG KINH DOANH với dự báo chuyên nghiệp



NHẬT NAM

Ngày 8/11, tại Hà Nội, BIDV tổ chức hội thảo phân tích, dự báo môi trường kinh doanh năm 2017. Đây là hoạt động thường niên của BIDV nhằm chủ động nắm bắt xu hướng, đưa ra các định hướng kinh doanh hiệu quả, có mục tiêu.

Hội thảo đã cung cấp bức tranh tổng quan về tình hình kinh tế-tài chính thế giới và Việt Nam những năm gần đây và dự báo triển vọng năm 2017. Theo đánh giá của chuyên gia kinh tế, Tiến sỹ Võ Trí Thành, kinh tế thế giới giai đoạn 2010-2015 phục hồi chậm và còn nhiều khó khăn; triển vọng phục hồi mong manh trong năm 2016-2017. Ở trong nước, bức tranh kinh tế vĩ mô được cải thiện, lạm phát giảm đáng kể (từ mức 20% năm 2011 xuống dưới 1% năm 2015 và dự kiến dưới 5% năm 2016), thặng dư cán cân thương mại, dự trữ ngoại hối tăng đáng kể và tỷ giá không có nhiều biến động. Tuy nhiên, rủi ro bất ổn còn không ít, thâm hụt ngân sách cao, nợ công tăng mạnh vào cuối 2015...

Dự báo tăng trưởng GDP năm 2017 khoảng 6,5% và lạm phát quanh ngưỡng 4-5%. Ông Thành cũng phân tích các tác động, cơ hội, thách thức của các hiệp định thương mại tự do đối với Việt Nam. Theo đó, áp lực cạnh tranh sẽ ngày càng gia tăng đối với doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là từ 2017-2018. "Nếu không tạo được lợi thế động trong dài hạn, Việt Nam sẽ rơi vào "Bẫy lương/chi phí nhân công thấp" hay "Bẫy tự do hóa thương mại", TS Thành nói.

Theo Tiến sỹ Cấn Văn Lực, Giám đốc Trường Đào tạo cán bộ BIDV, kinh tế - tài chính Việt Nam năm 2016 - 2017 có một số mặt tích cực: Lạm phát nhiều khả năng đạt theo mục tiêu (khoảng 5%), xuất

khẩu tăng khá ở mức 8-9%, giải ngân FDI và tín dụng tăng khá, thị trường chứng khoán tăng khá cao so với thế giới và khu vực, thị trường bất động sản phát triển ổn định, hội nhập quốc tế được đẩy mạnh. Tuy nhiên, sẽ vẫn còn những rủi ro, thách thức về chất lượng tăng trưởng, nợ xấu cao, nợ công tăng nhanh và thị trường trái phiếu doanh nghiệp chậm phát triển.

Trên nền bức tranh kinh tế chung đó, các diễn giả, lãnh đạo và cán bộ ngân hàng đã có những cuộc trao đổi, đối thoại cởi mở. Nhiều thắc mắc đã được các chuyên gia giải đáp thỏa đáng, khơi thông ý tưởng cho những quyết định kinh doanh sáng suốt trong năm tới.

Với những nhận định và dự báo cho năm 2017, các chuyên gia cũng đưa ra một số giải pháp để BIDV chủ động, định hướng kinh doanh phù hợp với diễn biến môi trường kinh tế thế giới và trong nước, góp phần phục vụ công tác quản trị điều hành; xây dựng kế hoạch, giải pháp kinh doanh phù hợp, nâng cao tính chuyên nghiệp của đội ngũ cán bộ chủ chốt của ngân hàng. □





LVI có Chủ tịch Hội đồng quản trị mới

Ngày 11/11/2016, Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI) tổ chức họp Hội đồng quản trị lần thứ 19 tại Quy Nhơn, Bình Định, nhằm đánh giá kết quả kinh doanh 10 tháng đầu năm 2016, thông qua định hướng, trọng tâm công tác 2 tháng cuối năm và giới thiệu Chủ tịch HĐQT mới.

Theo đó, nhằm đáp ứng nhu cầu quản trị của LVI, các bên liên doanh đã thống nhất giới thiệu và bầu ông Trần Hoài An, Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC), chính thức giữ chức vụ Chủ tịch HĐQT LVI thay cho ông Trần Lục Lang (Phó Tổng giám đốc

BIDV, Chủ tịch HĐQT BIC) kể từ ngày 12/11/2016. Với kinh nghiệm nhiều năm ở vị trí quản lý, điều hành BIC, ông Trần Hoài An được kỳ vọng sẽ giúp LVI nâng cao năng lực quản trị, qua đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh tại thị trường bảo hiểm Lào.

Về hoạt động kinh doanh, trong 10 tháng đầu năm 2016, tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của LVI đạt 7,5 triệu USD, lợi nhuận trước thuế đạt 1,1 triệu USD. Trong 2 tháng cuối năm, LVI sẽ tập trung thực hiện đồng bộ các giải pháp then chốt trong quản trị điều hành để hoàn thành cao nhất mục tiêu kế hoạch kinh doanh 2016. **MANH HẢI**

ĐOÀN CÔNG TÁC BIDV khảo sát, học tập tại Hàn Quốc

Hội thi Kiểm ngân giỏi năm 2016 đã thành công tốt đẹp. Ngày 03/11/2016, 33 thí sinh bước vào vòng thi chung kết toàn quốc đã được tham gia học tập khảo sát nghiệp vụ quản lý tiền mặt, các đặc điểm nhận dạng bảo an của tờ tiền KRW tại Ngân hàng Kookminbank, Hàn Quốc (KB). Đoàn công tác do Kế toán trưởng BIDV Tạ Thị Hạnh làm trưởng đoàn.

Tại buổi trao đổi, làm việc, đại diện lãnh đạo ngân hàng KB đã giới thiệu về Ngân hàng, về... hệ thống chi nhánh, quy trình quản lý tiền mặt của KB. Đại diện KB chia sẻ về hoạt động giao dịch tiền mặt, căn cứ quản lý và xác định hạn mức lưu giữ tiền mặt, cách thức quản lý và chế tài xử lý các sai phạm nếu có... . Cũng tại buổi làm việc, đại diện KB đã giới thiệu cách thức nhận dạng, các đặc điểm bảo an tiền KRW để đảm bảo phòng tránh tiền giả.

KB là một trong những ngân hàng hàng đầu Hàn Quốc với tổng tài sản 246,08 tỷ USD, 1161 chi nhánh/điểm giao dịch tại Hàn Quốc; 13 công ty con và 3 VPĐD tại 9 quốc gia trên thế giới, tổng số nhân viên hơn 24.000 người. KB được đánh giá là ngân hàng bán lẻ lớn nhất Hàn Quốc với số lượng chi nhánh và nền khách hàng cá nhân lớn nhất.

TRUNG KIÊN

TẬP HUẤN NGHIỆP VỤ CÔNG TÁC ĐẢNG NĂM 2016

Thực hiện kế hoạch bồi dưỡng, đào tạo cán bộ đảng viên năm 2016, Văn phòng Đảng ủy đã tổ chức Hội nghị tập huấn nghiệp vụ công tác Đảng cho hơn 400 đồng chí là bí thư, cấp ủy viên cơ sở tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Nội dung tập huấn công tác Đảng lần này tập trung: Trình bày và phân tích

những vấn đề cơ bản nhất của công tác xây dựng Đảng; Những chủ trương, đường lối của Đảng về xây dựng Đảng; Vị trí, tầm trọng, nội dung và phương thức tiến hành công tác tư tưởng, công tác tổ chức, công tác kiểm tra, giám sát, khen thưởng, kỷ luật, tuyên giáo, văn phòng cấp ủy và công tác dân vận của chi bộ, đảng bộ cơ sở trong giai đoạn hiện nay. Điểm đặc biệt của hội

nghị tập huấn năm nay là chú trọng hướng dẫn thực hiện một số nguyên tắc, nghiệp vụ công tác Đảng cho bí thư chi bộ và cấp ủy viên cơ sở trên một số lĩnh vực quan trọng như thực hiện nhiệm vụ phát triển giáo dục và đào tạo; xây dựng và phát triển văn hóa, con người; nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước ở địa phương; việc tuân thủ pháp luật của người dân trong phát triển kinh tế - xã hội; phòng, chống "tự diễn biến", "tự chuyển hóa" trong cán bộ, đảng viên ở cơ sở. **THU HÀ**

KHUNG NĂNG LỰC BIDV

Phát triển nguồn nhân lực

Xây dựng và sử dụng khung năng lực (KNL) trong quản lý, phát triển nguồn nhân lực còn là hoạt động mới ở Việt Nam song thu hút được sự chú ý của các nhà quản lý trong hoạt động quản trị nguồn nhân lực.



 **LAN PHƯƠNG** (thực hiện)

Tại BIDV, sau một thời gian xây dựng, đến tháng 4/2016, bộ KNL cơ bản đã hoàn thành.

KNL sẽ là một công cụ hữu ích trong công tác phát triển nguồn nhân lực tại BIDV. Để giúp độc giả hiểu được những nội dung chính của KNL, tác dụng của KNL, kế hoạch triển khai KNL tại BIDV..., phóng viên Bản tin Đầu tư Phát triển có cuộc trao đổi với bà Đỗ Thị Việt An, Đại diện Tổ công tác xây dựng KNL tại BIDV.

? Bà có thể cho biết nội dung căn bản của NL mà BIDV đang triển khai?

KNL (Competencies framework) là bảng mô tả tổ hợp các kiến thức,

kỹ năng, thái độ và đặc điểm một cá nhân cần để hoàn thành tốt công việc. Nói cách khác, KNL có thể hiểu là tiêu chuẩn chức danh tại từng vị trí công việc. Đây là một trong những công cụ quản lý nhân sự khoa học, giúp định hướng những tố chất, năng lực cần có tại mọi vị trí nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của một tổ chức, phát triển được đội ngũ nhân lực chuyên nghiệp, khuyến khích động lực làm việc, sự gắn bó với công việc và chuẩn bị nguồn lực cho mục tiêu dài hạn của tổ chức.

KNL tại BIDV gồm 3 nội dung chính: KNL Chung, Quản lý và Chuyên môn. KNL Chung là nhóm năng lực phản ánh văn hoá và năng lực cốt lõi của BIDV, yêu cầu tất cả cá nhân trong BIDV phải có và thể



Cán bộ BIDV Thăng Long

hiện được trong quá trình làm việc. KNL Chung được xây dựng dựa trên các giá trị cốt lõi của BIDV và bao gồm 5 năng lực: Sáng tạo, chủ động, học hỏi liên tục, tinh thần hợp tác, hướng đến khách hàng.

KNL Quản lý là nhóm năng lực quản lý yêu cầu đối với các công việc có tính chất quản lý. Tùy theo tính chất phức tạp, mức độ và phạm vi quản lý mà mỗi chức danh có những yêu cầu về tiêu chuẩn năng lực quản lý khác nhau. KNL quản lý bao gồm nhóm năng lực về hoạch định chiến lược, điều hành và quản trị nguồn nhân lực.

KNL Chuyên môn là những năng lực thuộc lĩnh vực chuyên môn, mang tính đặc thù cho vị trí công việc/nhóm vị trí cần có để có thể đảm nhận vị trí công việc

đó. KNL Chuyên môn dành cho 8 khối: Bán lẻ, Bán buôn, Kinh doanh vốn và tiền tệ, Tác nghiệp, Quản lý rủi ro, Tài chính kế toán, Hỗ trợ và Đầu tư.

? *Tác dụng của KNL đối với mỗi cán bộ, lãnh đạo và trong công tác quản trị nhân sự tại BIDV cụ thể là gì, thưa bà?*

Đối với mỗi cán bộ, KNL định hướng cho cán bộ cách thức triển khai công việc hiệu quả, các mức độ đo để thực hiện công việc ngày càng chuyên nghiệp hơn và định hướng lộ trình công danh rõ ràng.

Đối với Lãnh đạo, KNL hỗ trợ Lãnh đạo trong việc định hướng hành vi và cách thức “chuẩn” để nhân viên thực hiện công việc hiệu quả cũng như tạo cơ sở để thực hiện

đánh giá nhân viên.

Đối với công tác quản trị nhân sự, KNL làm cơ sở vững chắc để tuyển dụng, đào tạo và đánh giá cán bộ. Ví dụ như khi tuyển dụng vị trí trưởng hoặc phó phòng, chúng ta có thể xác định được bao nhiêu năng lực cốt lõi vị trí này cần có và những năng lực đó cần được thể hiện như thế nào.

? *Vậy kế hoạch áp dụng KNL trong thời gian tới tại BIDV là gì?*

Để KNL mang tính khả thi và có thể “sống” theo đúng sứ mệnh của KNL thì phải gắn với hệ thống chính sách quản trị nguồn nhân lực. KNL sẽ được sử dụng trong mối tương quan với hệ thống quản trị chiến lược thể điểm cân bằng (BSC), hệ thống chỉ số giao việc (KPI) cùng với các công cụ đánh giá cán bộ khác như phân tích tính cách cán bộ PPA (Personal Profile Analysis), hệ thống đánh giá 360 độ.... Theo đó, trong thời gian tới, BIDV cần hoàn thiện rất nhiều vấn đề như: Hoàn thiện hệ thống cơ chế chính sách (về đánh giá cán bộ, cơ chế giao và đánh giá BSC/KPI, cơ chế tuyển dụng, đào tạo...).

Trong tuyển dụng, dựa vào cấp độ yêu cầu của các năng lực tại từng vị trí, BIDV xây dựng bộ câu hỏi phỏng vấn để đánh giá sự hiểu biết cũng như năng lực của ứng viên (ví dụ như tuyển vị trí giám đốc/ phó giám đốc đơn vị có thể đánh giá năng lực ra quyết định).

Trong công tác đánh giá cán bộ, BIDV sẽ sử dụng các phương pháp để đánh giá năng lực cán bộ như sau: Phương pháp quan sát, Phương pháp đánh giá theo thang điểm, Phương pháp đánh giá 360 độ, Phương pháp kiểm tra (qua bài kiểm tra nghiệp vụ hoặc đào tạo cấp chứng chỉ).

Còn trong công tác đào tạo, BIDV sẽ đánh giá được năng lực hiện tại của cán bộ nhân viên so với cấp độ yêu cầu của từng năng lực đối với một vị trí. Từ đó, xác định được những năng lực nào cán bộ cần phải đào tạo, bồi dưỡng thêm để hoàn thành công việc tốt hơn.

Cảm ơn bà! □

Để Basel

KẾT THÀNH HOA THƠM QUẢ NGỌT

Sau khi được Ngân hàng Nhà nước lựa chọn là 1 trong 10 ngân hàng tiên phong triển khai Basel tại Việt Nam, BIDV bước vào một hành trình mới với không ít thử thách nhưng cũng chứa đựng rất nhiều cơ hội để thành công và vươn mình thành một ngân hàng chuẩn mực theo thông lệ quốc tế...

 **TRẦN THU TRANG**

NHỮNG BƯỚC ĐI BAN ĐẦU

Áp dụng Basel là xu hướng tất yếu trong hoạt động của các ngân hàng thương mại. Từ thập kỷ 90, các ngân hàng trên thế giới đã tiếp cận và triển khai Basel như một trong những thông lệ tốt nhất cho quản trị ngân hàng nói chung và quản trị rủi ro ngân hàng nói riêng.

Tại Việt Nam, từ năm 2014, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã phát đi tín hiệu và ngày càng cho thấy quyết tâm đưa Basel vào hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Tiếp nối truyền thống lịch sử 60 năm hoạt động với nhiều thành tựu mang tính tiên phong trong hệ thống ngân hàng Việt Nam, một lần nữa BIDV được NHNN tin tưởng lựa chọn là 1 trong 10 ngân hàng tiên phong triển khai Basel tại Việt Nam. Nếu như việc chuyển đổi mô hình sang hoạt động ngân hàng thương mại 20 năm trước, đây là nền tảng để BIDV chuyển mình, đột phá trên mọi mặt hoạt động và đạt được những thành tựu như ngày nay, thì triển khai Basel và các thông lệ tốt trong quản lý rủi ro sẽ là nền tảng để BIDV phát triển và hội nhập trong giai đoạn những năm hoạt động tiếp theo.

Vượt qua những khó khăn ban đầu, Ban chỉ đạo triển khai Basel đã được thành lập, Chủ tịch HĐQT trực tiếp là Trưởng ban chỉ đạo. Ban Quản lý dự án triển khai Basel tại BIDV (Ban PMO) cũng được thành



lập, Tổng Giám đốc BIDV là Trưởng Ban PMO. Trong năm 2015, BIDV triển khai thành công trước thời hạn Dự án phân tích chênh lệch và xây dựng lộ trình triển khai Basel. Tiếp đó, HĐQT ban hành Lộ trình triển khai và Quy chế quản trị các dự án triển khai Basel tại BIDV.

Từ năm 2016 đến năm 2018 sẽ là giai đoạn BIDV cần tập trung nguồn lực để triển khai thành công Basel trong toàn hệ thống ngân hàng.

CÙNG HƯỚNG TỚI THÀNH CÔNG

Ban Lãnh đạo BIDV đã đẩy nhanh triển khai Basel nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro vào trọng tâm của ngân hàng trong năm 2016. Quá trình triển khai thực tế đặt ra cho BIDV không ít khó khăn, từ sự đồng lòng nhất trí trong toàn hệ thống đến vấn đề khó khăn về

dữ liệu và yêu cầu cấp thiết phải xây dựng hệ thống dữ liệu phục vụ quản lý rủi ro, hay việc dành ra một nguồn lực tài chính hàng năm cho triển khai Basel hoặc một vấn đề cụ thể như trình tự thẩm định một dự án Basel nên được triển khai như thế nào, trong khoảng thời gian bao nhiêu là phù hợp hay BIDV sẽ đối mặt với hệ số CAR là bao nhiêu sau khi triển khai Basel...

Nếu như quá trình triển khai Basel căn bản xuất phát từ yêu cầu nâng cao năng lực quản trị của ngân hàng thì kết quả đóng GAP lại cần được công nhận bởi cấp có thẩm quyền của BIDV và kết quả cuối cùng của việc triển khai Basel cần được chứng thực bởi NHNN. Theo đó, ngay từ giai đoạn đầu, BIDV cần chuẩn bị sẵn sàng cơ chế quản lý đối với vấn đề công nhận kết quả đóng GAP hay quản lý hồ sơ để trình NHNN chứng thực cho quá trình và kết quả triển khai Basel tại ngân hàng.

Trước rất nhiều khó khăn, BIDV mà trực tiếp là Ban PMO, chưa một lần tỏ ra lãn tãn, nao núng. Đến nay, BIDV vẫn luôn khẳng định triển khai Basel là cần thiết. Basel như hạt giống quý hứa hẹn gieo hoa thơm, quả ngọt. Tuy nhiên, muốn hạt giống nảy mầm đã khó, để cây phát triển, đâm chồi, nảy lộc, ra hoa, kết trái càng khó hơn. Do đó, cần làm đúng phương pháp, đúng thời điểm quan tâm, chăm sóc chắc chắn sẽ thu được hoa thơm, quả ngọt. Triển khai Basel cũng như vậy. Để có thành công cần sự cộng sức của rất nhiều người và trên hết đó là sự đồng lòng, ủng hộ của các cấp cán bộ trong toàn hệ thống. □

Triển khai thành công Basel không chỉ giúp BIDV tuân thủ yêu cầu của NHNN mà còn góp phần nâng cao năng lực quản lý rủi ro, cải thiện quản lý vốn, phòng ngừa phần nào những tổn thất ngoài dự kiến. Hơn thế nữa, đạt được các tiêu chuẩn Basel, BIDV sẽ khẳng định được vị thế và uy tín trên thị trường quốc tế. Đây sẽ là nhân tố quan trọng tạo ra nội lực để BIDV nâng cao kết quả định hướng tín nhiệm cũng như tìm kiếm cổ đông chiến lược hay mở rộng mạng lưới hoạt động trên thị trường quốc tế.



NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT NGÀ

Một thập kỷ trưởng thành

Ngày 18/11/2016, tại Hà Nội, Ngân hàng Liên doanh Việt Nga (VRB) đã tổ chức Lễ kỷ niệm 10 năm thành lập. Đây là dịp để VRB nhìn nhận, đánh giá quá trình 1 thập kỷ xây dựng và phát triển, đồng thời gửi lời tri ân tới các khách hàng và đối tác – những người đã chung bước đồng hành cùng VRB.

NGUYỄN TRẦN

Tham dự buổi lễ có Ông Konstantin V. Vnukov – Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Liên bang Nga tại Việt Nam, các đại diện Đại sứ quán Liên bang Nga, Đại sứ quán Belarus tại Việt Nam; đại diện Ban lãnh đạo BIDV, các nguyên lãnh đạo VRB, khách hàng và đối tác của VRB...

VRB được thành lập năm 2006 với sứ mệnh là cầu nối tài chính giữa Việt Nam và Liên bang Nga, là biểu tượng cho tiềm năng hợp tác phát triển kinh tế giữa hai quốc gia. Trải qua 10 năm hoạt động với nhiều thăng trầm, thử thách nhưng với sự chỉ đạo sát sao, quyết liệt và sự hỗ trợ toàn diện của hai ngân hàng mẹ (BIDV và Ngân hàng Ngoại thương Nga - VTB), sự ủng hộ của các cơ quan chức năng, đối tác, khách hàng cùng sự nỗ lực của toàn

hệ thống, VRB đã hoàn thành các kế hoạch kinh doanh đề ra.

Theo Tổng Giám đốc VRB Đoàn Minh Tiến, trải qua 10 năm hoạt động, VRB đã đạt được kết những quả ấn tượng. Từ nguồn lực 26 người lúc mới thành lập, hiện VRB có hơn 400 cán bộ nhân viên; tổng tài sản tính đến năm 2016 đạt 15.000 tỷ đồng; tổng dư nợ đạt 10.000 tỷ đồng; huy động vốn từ dân cư và tổ chức kinh tế đạt 12.000 tỷ đồng; mạng lưới 16 chi nhánh và phòng giao dịch phục vụ trên 70 nghìn khách hàng.

Tại buổi lễ, VRB cũng đã đón nhận thư chúc mừng của ông Skobelkin D.G – Phó Thống đốc Ngân hàng Trung ương Nga. Ông Skobelkin đánh giá cao vai trò của VRB trong giao thương tài chính giữa Việt Nam và Liên bang Nga, được Chính phủ cũng như Ngân hàng Trung ương hai nước công

nhận. Qua 10 năm hoạt động, VRB đã xác lập vị thế trong ngành ngân hàng, hoàn thành nhiều dự án trong quá trình xây dựng hạ tầng cho kênh thanh toán song phương bằng đồng nội tệ của hai quốc gia. Ngài Phó Thống đốc khẳng định VRB sẽ tiếp tục là cầu nối hỗ trợ việc hiện thực hóa thành công các dự án chung, giúp nâng cao sự bền vững tài chính và củng cố hệ thống cũng như sự phát triển của mối quan hệ chiến lược toàn diện Việt – Nga.

Trong thời gian tới, VRB đặt mục tiêu trở thành ngân hàng hàng đầu phục vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và khách hàng cá nhân, đặc biệt là khách hàng trong khối Liên minh kinh tế Á Âu, thị trường Liên bang Nga và các dự án của Khối kinh tế Á Âu đầu tư tại Việt Nam cũng như các dự án của Việt Nam đầu tư vào Liên bang Nga. VRB cũng phấn đấu trở thành ngân hàng tiên phong trong lĩnh vực công nghệ số.

Ngân hàng Liên doanh Việt Nga (VRB) là liên doanh giữa Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Ngoại thương Nga (VTB). VRB có trụ sở đặt tại Hà Nội, chính thức khai trương và đi vào hoạt động vào ngày 19/11/2006. Ngay trong ngày khai trương, VRB vinh dự đón tiếp Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam Nguyễn Minh Triết, Tổng thống LB Nga Vladimir Putin và Đoàn lãnh đạo cao cấp 2 nước đến thăm.

50 triệu đồng

BIC BÌNH AN TRẢ TẬN TAY KHÁCH HÀNG

Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) vừa chi trả bồi thường cho một khách hàng là anh Hồ Văn Lý tham gia sản phẩm bảo hiểm người vay vốn BIC Bình An tại Khánh Hòa với tổng số tiền bồi thường hơn 50 triệu đồng. Anh Lý tham gia sản phẩm bảo hiểm BIC Bình An cho khoản vay có thời hạn 11 tháng từ ngày 21/3/2016 đến ngày 21/2/2017 tại chi nhánh BIDV Khánh Hòa. Ngày 22/5/2016, ông Lý không may bị đột quỵ và không qua khỏi. Trên cơ sở xác định rủi ro nằm trong phạm vi bảo hiểm, Công ty Bảo hiểm BIDV Nam Trung bộ đã kịp thời thăm hỏi và hướng dẫn gia đình ông Lý triển khai các thủ tục để được chi trả bảo hiểm. Tổng mức chi trả cho gia đình ông Lý là 52,6 triệu đồng, bao gồm mức chi trả cho rủi ro tử vong do bệnh tật, hỗ



trợ chi phí lãi vay 60 ngày và trợ cấp mai táng phí.

Đây là một trong những trường hợp đầu tiên được BIC chi trả bồi thường theo các quyền lợi mới của BIC Bình An mà BIC bổ sung từ tháng 4/2016. Theo chương trình

mới này, với số phí không đổi, khách hàng sẽ được chi trả 100% số tiền bảo hiểm (tối đa 4 tỷ đồng) trong trường hợp tử vong hoặc thương tật vĩnh viễn do tai nạn, được chi trả 50% số tiền bảo hiểm trong năm đầu tiên và 100% số tiền bảo hiểm từ năm thứ 2 trở đi (tối đa 200 triệu đồng) trong trường hợp tử vong hoặc thương tật vĩnh viễn do ốm đau, bệnh tật và được bảo hiểm cho một số bệnh hiểm nghèo và các bệnh liên quan đến tái tạo máu. Ngoài ra, khách hàng còn được hỗ trợ chi phí nằm viện do tai nạn; hỗ trợ tiền lãi trong thời gian xử lý hồ sơ khiếu nại và được trợ cấp mai táng phí.

Chi trả bảo hiểm cho khách hàng Hồ Văn Lý, BIC Bình An tiếp tục được đánh giá là sản phẩm có tính nhân văn, vừa san sẻ với khách hàng một phần khoản vay, giảm gánh nặng nợ nần cho người thân và gia đình; giúp ngân hàng thu hồi được một phần hoặc toàn bộ khoản vay khi khách hàng mất khả năng trả nợ, giảm nguy cơ nợ xấu.

MẠNH HẢI

BIC BẢO AN DOANH NGHIỆP, BẢO VỆ TOÀN DIỆN HƠN

Từ tháng 10/2016, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) triển khai phiên bản mới của sản phẩm Bảo hiểm trọn gói kết hợp tai nạn con người và sức khỏe cho người quản lý doanh nghiệp – BIC Bảo an doanh nghiệp.

Sản phẩm mới này ngoài việc kế thừa phiên bản đầu tiên (BIC chia sẻ tổn thất trong trường hợp người quản lý doanh nghiệp không may tử vong hoặc thương tật vĩnh viễn do tai nạn hoặc ốm đau, bệnh tật...), doanh nghiệp còn được BIC chi trả các chi phí liên quan khi người quản lý doanh nghiệp gặp các rủi ro về sức khỏe, bao gồm: Chi phí y tế do tai nạn hoặc điều trị ngoại trú do ốm đau, bệnh tật, thai sản; Phí phẫu thuật, điều trị nội trú

do ốm đau, bệnh tật, thai sản; Trợ cấp nằm viện, phẫu thuật do tai nạn hoặc ốm đau, bệnh tật. Mức quyền lợi cao nhất là 2 tỷ đồng.

BIC là doanh nghiệp bảo hiểm đầu tiên triển khai sản phẩm bảo hiểm kết hợp tai nạn con người và sức khỏe dành riêng cho người quản lý doanh nghiệp. Ưu điểm nổi bật của BIC Bảo an doanh nghiệp là mức phí cạnh tranh nhất trên thị trường, được thiết kế theo 4 mức quyền lợi phù hợp nhu cầu và khả năng tài chính của doanh nghiệp. Đặc biệt, chi phí mua bảo hiểm chăm sóc người quản lý doanh nghiệp được tính vào chi phí hợp lý, được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp của doanh nghiệp.

BIC Bảo an doanh nghiệp đã hỗ trợ, bảo vệ rất nhiều doanh nghiệp



khách hàng của BIC, đặc biệt, các doanh nghiệp vừa và nhỏ vượt qua khó khăn về tài chính khi người quản lý doanh nghiệp không may gặp rủi ro. Đây là sản phẩm mang ý nghĩa nhân văn sâu sắc, đã được BIC và BIDV triển khai trên toàn hệ thống BIDV từ năm 2014.

MẠNH HẢI



Doanh nghiệp của tôi chuyên kinh doanh các mặt hàng nông sản và có các hợp đồng xuất khẩu nông sản sang thị trường Mỹ, EU. Tôi được biết BIDV hiện đang cung cấp sản phẩm tương lai hàng hóa. Tôi muốn tìm hiểu về thủ tục tham gia giao dịch?

Hiện nay, BIDV đang triển khai các sản phẩm tương lai hàng hóa nhằm phòng chống rủi ro khi giá cả hàng hóa biến động mạnh. Điều kiện để khách hàng có thể tham gia giao dịch tại BIDV tương đối đơn giản, bao gồm các điều kiện và thủ tục như sau:

1. Là thương nhân hoạt động xuất nhập khẩu hoặc thu mua, chế biến hàng hóa xuất nhập khẩu
2. Ký kết hợp đồng khung với BIDV
3. Cung cấp các thông tài chính
4. Mở tài khoản ký quỹ tại BIDV và duy trì tiền ký quỹ theo thông báo của BIDV



BIDV hiện có dịch vụ ưu đãi gì dành cho du học sinh hay không?

Với mong muốn cung cấp một giải pháp trọn gói cho khách hàng từ giai đoạn chuẩn bị đến giai đoạn du học, Từ ngày 31/08/2016, BIDV triển khai gói sản phẩm Du học cùng



BIDV. Theo đó, khi du học sinh, thân nhân của du học sinh tham gia vào gói dịch vụ này sẽ được giảm tối đa lên tới 50% phí chuyển tiền quốc tế. Ngoài ra, khách hàng còn nhận được ưu đãi khi mua ngoại tệ, hoặc đăng ký sử dụng dịch vụ BSMS, thẻ ghi nợ quốc tế, tín dụng quốc tế của BIDV.

Các gói dịch vụ trong sản phẩm

Du học cùng BIDV như sau:

+ **Gói cơ bản:** Gồm các giao dịch chuyển tiền quốc tế cho du học sinh và mua bán ngoại tệ

+ **Gói nâng cao:** Gồm các giao dịch chuyển tiền quốc tế cho du học sinh, mua bán ngoại tệ, sử dụng ít nhất 1 trong các sản phẩm Tiền gửi tiết kiệm (kỳ hạn tối thiểu 3 tháng, số tiền gửi tối thiểu 60 triệu/2000 USD) hoặc Vay chứng minh tài chính hoặc Vay du học

+ **Gói trọn bộ:** Gồm các giao dịch Chuyển tiền quốc tế cho du học sinh, Mua bán ngoại tệ, Tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn tối thiểu 3 tháng, số tiền gửi tối thiểu 60 triệu hoặc 2000 USD, Vay chứng minh tài chính và/hoặc Vay du học và phát hành thẻ tín dụng quốc tế và/hoặc Thẻ ghi nợ quốc tế BIDV.



Tôi có nhu cầu vay vốn để kinh doanh cá nhân. Hiện tại BIDV có gói vay ưu đãi nào cho khách hàng cá nhân không?

BIDV hiện đang triển khai gói tín dụng 5000 tỷ đồng áp dụng cho cá nhân, hộ gia đình, hộ kinh doanh đáp ứng quy định hiện hành của BIDV về cho vay sản xuất kinh doanh, gói vay chỉ áp dụng đối với các khoản vay theo món, hạn mức tín dụng có thời hạn từ 02 tháng đến ≤ 12 tháng, giải ngân mới trong thời gian hiệu lực của chương trình, không áp dụng đối với vay bằng đồng ngoại tệ và vay theo hình thức thấu chi. Gói vay triển khai đến khi đạt doanh số 5.000 tỷ đồng hoặc đến khi có thông báo khác của Trụ sở chính, tùy theo điều kiện nào đến trước.

Ưu đãi của gói vay như sau:
Đối với các khoản vay dưới 06 tháng: lãi suất tối thiểu là 6.8%/năm trong tối đa trong ½ thời gian vay vốn đầu tiên.

Đối với các khoản vay từ 06 đến 12 tháng: lãi suất tối thiểu là 7.0%/năm trong tối đa trong ½ thời gian vay vốn đầu tiên.



Khách hàng thực hiện giao dịch tại BIDV Thăng Long

Gian lận thẻ?

NHẬN DIỆN ĐỂ PHÒNG TRÁNH

Trong vài năm gần đây, tình trạng lừa đảo, gian lận trong các giao dịch liên quan đến thẻ ngân hàng ngày càng gia tăng, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín và hoạt động kinh doanh của các ngân hàng cũng như gây nhiều thiệt hại cho chủ thẻ. Chính vì vậy việc nhận diện rõ các hình thức gian lận thẻ để từ đó tìm cách bảo vệ chính mình có ý nghĩa vô cùng quan trọng.

LAN MAI

Việc lừa đảo, gian lận thẻ của tội phạm được thực hiện theo nhiều dạng thức khác nhau tuy nhiên có ba hình thức phổ biến mà đối tượng sử dụng trong thời gian qua bao gồm Phishing, ATM skimming và Cấu kết với đơn vị chấp nhận thẻ để thực hiện giao dịch khống.

PHISHING - THỦ ĐOẠN ĐÁNH CẮP THÔNG TIN QUA THƯ ĐIỆN TỬ/ĐIỆN THOẠI/INTERNET

Đối với hình thức này, kẻ gian mạo danh tổ chức có uy tín chủ động liên lạc với khách hàng qua điện thoại/thư điện tử/internet/tin nhắn. Chúng thường sử dụng các thông tin có tính chất gây sốc để gây phấn kích/gây hoảng sợ, hoặc cũng có thể lợi dụng các thông tin đang đăng tải trên báo chí/truyền

hình để hợp lý hóa việc liên lạc, dù với nội dung nào cũng đều nhằm lừa khách hàng cung cấp các thông tin cá nhân/thẻ/các tài khoản mật khẩu ngân hàng như: thông báo khách hàng trúng giải thưởng lớn, tài khoản bị trừ/nhận được một số tiền lớn bất thường, thông báo một chương trình khuyến mãi, sự kiện sắp diễn ra...

Để bảo thông tin khách hàng thông qua điện thoại, đối tượng đề nghị khách hàng cung cấp các thông tin cá nhân, tài khoản mật khẩu ngân hàng, thông tin thẻ và các thông tin tài chính để kiểm tra, hoàn tất thủ tục nhận giải thưởng hoặc đăng ký thông tin. Đối với hình thức tin nhắn hoặc thư điện tử, kẻ gian gửi các email/tin nhắn đến địa chỉ thư điện tử, số điện thoại, tài khoản mạng xã hội... của khách hàng có chứa các đường dẫn kèm theo. Khi khách hàng nhấn vào các đường dẫn, máy tính, thiết bị sẽ bị

nhắm mã độc đánh cắp thông tin.

ATM SKIMMING - LẤY CẮP THÔNG TIN ĐỂ SẢN XUẤT THẺ GIẢ

Các đối tượng sẽ lắp đặt thiết bị trên ATM nhằm lấy cắp thông tin thẻ và mã PIN để làm thẻ giả sau đó rút tiền của khách hàng. Đối tượng sử dụng một băng nhựa trong đó chứa thiết bị lấy cắp thông tin thẻ (thiết bị skimming) phía ngoài khe quét thẻ. Khi chủ thẻ đưa thẻ vào khe cắm thẻ, thẻ sẽ đi qua thiết bị skimming trước rồi mới vào khe cắm thẻ. Bằng hình thức này, tội phạm sẽ lấy được toàn bộ thông tin lưu trữ trên dải băng từ. Hoặc đối tượng tiến hành skimming bằng cách lắp đặt một camera nhỏ, thường được ngụy trang trong một thanh nhựa hoặc băng quảng cáo ốp ngay phía trên bàn phím của máy ATM để ghi lại toàn bộ hoạt động nhập mã PIN của khách hàng khi rút tiền. Sau khi

lấy được thông tin thẻ ngân hàng và PIN, các đối tượng sẽ sử dụng thiết bị làm giả thẻ ngân hàng thông qua phần mềm chuyên dụng và thiết bị đọc và in dữ liệu thẻ từ bán trên mạng internet và rút tiền tại các máy ATM. Mặc dù phương thức này đã xuất hiện từ khá lâu song vẫn đang được các đối tượng lừa đảo thực hiện một cách rất tinh vi.

CẤU KẾT VỚI ĐƠN VỊ CHẤP NHẬN THẺ THỰC HIỆN CÁC GIAO DỊCH KHÔNG

Các đối tượng sau khi mua thông tin thẻ tín dụng thông qua các trang mạng, diễn đàn mua sắm hoặc qua Phishing hoặc mua từ các website đen sau đó sử dụng thiết bị in và sản xuất thẻ giả, cấu kết với một số Đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT) đã được ngân hàng trang bị hệ thống POS. Với hình thức trên trong một khoảng thời gian ngắn các đối tượng có thể thực hiện hàng trăm giao dịch thẻ không với số tiền rất lớn nhưng thực tế không phát sinh bán hàng hóa dịch vụ tại ĐVCNT. Người bị hại đa phần là chủ thẻ ở nước ngoài bị các đối tượng đánh cắp thông tin thẻ.

NÊN LÀM GÌ ĐỂ TRÁNH GIAN LẬN THẺ

Là một phương thức thanh toán hiện đại, thẻ đã và đang mang đến cho người dùng rất nhiều tiện ích song rủi ro tiềm ẩn là rất lớn. Chính vì vậy, mỗi chủ thẻ hãy ghi nhớ những quy tắc vàng dưới đây để bảo vệ chính mình:

- **Không để lộ thông tin thẻ:** không tiết lộ mật khẩu hay cho người khác mượn thẻ ngân hàng đồng thời nên khoảng một vài tháng thực hiện đổi mật khẩu một lần. Để tránh rủi ro bị người khác nhìn thấy thông tin thẻ, đặc biệt là mã CVV (3 số cuối ở mặt sau thẻ), chủ thẻ nên chủ động ghi nhớ rồi dùng giấy dán lên.

- **Cẩn thận khi rút tiền tại máy ATM:** chú ý quan sát khu vực đặt máy, khe đọc thẻ, khu vực bàn phím trước khi giao dịch. Nếu cảm thấy ATM có các thiết bị lạ và/hoặc khác lạ so với thông thường và/hoặc

không an toàn, khách hàng không nên thực hiện giao dịch, chuyển đến địa điểm khác. Khi nhập mã PIN, quý khách nên che bàn phím. Để đảm bảo giao dịch rút tiền an toàn, Quý khách không nên lựa chọn giao dịch tại các ATM có địa điểm vắng vẻ, ít người qua lại; Cẩn trọng trong khi có người chủ động bắt chuyện tại máy ATM. Quý khách cũng không nên giao dịch quá lâu tại máy ATM. Hãy rời ngay khỏi máy khi hoàn tất giao dịch. Trường hợp cần đếm tiền, Quý khách vui lòng lựa chọn địa điểm an toàn khác, cách xa máy. Phải nhận hóa đơn máy in ra kể cả khi khách hàng không rút được tiền. Trường hợp có phát sinh sự cố với thẻ BIDV khi đang thao tác tại máy ATM (máy “nuốt” thẻ, báo nợ khi giao dịch chưa kết thúc...), liên hệ ngay **BIDV theo số 19009247** để được hỗ trợ khẩn cấp. Nếu thực hiện giao dịch tại ngân hàng khác, khách hàng liên hệ ngay theo số điện thoại khẩn dán trên máy ATM của ngân hàng chủ quản.

- **Cẩn trọng hơn khi giao dịch trực tuyến:** chủ thẻ nên sử dụng phần mềm chống virus trên máy tính và điện thoại, Không trả lời các email lạ, không bấm vào các đường link không rõ ràng hoặc yêu cầu nhập các thông tin cá nhân, thông tin thẻ, nên gõ địa chỉ của ngân hàng điện tử trực tuyến vào trình duyệt khi giao dịch trực tuyến, chỉ mua sắm,

thanh toán trực tuyến tại các website uy tín, chính thức của các ngân hàng và các đơn vị bán hàng online đáng tin cậy có giao thức bảo mật Https; trong bất kỳ trường hợp nào, chủ thẻ tuyệt đối không được cung cấp các thông tin bảo mật qua các mạng xã hội như facebook, viber, zalo...

Giao dịch qua mạng có độ rủi ro rất cao vì vậy quý khách chỉ nên đăng ký kích hoạt dịch vụ khi có nhu cầu giao dịch, Ưu tiên sử dụng máy tính của cá nhân để thực hiện giao dịch và chỉ giao dịch tại các website có uy tín, an toàn, đọc kỹ các điều kiện, điều khoản; 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 ngân hàng phát hành để yêu cầu khóa kịp thời.

- **Lưu ý khi giao dịch tại POS:** Đảm bảo tất cả các giao dịch bằng thẻ tại POS phải được tiến hành trước mặt khách hàng để chắc chắn người khác không thể sao chép thông tin thẻ dẫn đến lợi dụng thực hiện các giao dịch gian lận. Kiểm tra để đảm bảo nhận lại đúng thẻ, kiểm tra kỹ nội dung, tổng số tiền trên hóa đơn giao dịch trước khi ký chấp nhận thanh toán. Luôn kiểm tra hóa đơn sau khi thực hiện giao dịch để chắc chắn rằng thông tin trên hóa đơn là chính xác. Giữ lại tất cả những hóa đơn này để đối chiếu với đợt sao kê giao dịch thẻ liên kế...

- **Sử dụng dịch vụ báo giao dịch tự động:** Theo các chuyên gia để đảm bảo an toàn trong các giao dịch thẻ, chủ thẻ nên sử dụng dịch vụ báo giao dịch tự động để đảm bảo mỗi khi phát sinh giao dịch từ thẻ, chủ thẻ đều nắm được thông tin và có biện pháp xử lý kịp thời nếu có giao dịch nghi ngờ. Trường hợp không may xảy ra rủi ro mất tiền trong tài khoản thẻ mà chưa rõ nguyên nhân, chủ thẻ nên bình tĩnh liên hệ ngân hàng phát hành để nghị khóa thẻ đồng thời phối hợp với các bên liên quan cung cấp chứng từ (nếu có) để được hỗ trợ và hướng dẫn giải quyết. □



VIỆT NAM - MYANMAR

Việt Nam - Myanmar

Chuyển tiền nhanh giữa Việt Nam – Myanmar là sản phẩm nổi trội và mang lại tiện ích đặc biệt cho khách hàng. Chuyển tiền nhanh đã khắc phục tuyệt đối hạn chế về thời gian và chi phí cho doanh nghiệp so với thanh toán qua các kênh của Singapore. Cùng với nhiều dịch vụ khác, BIDV đang là trung gian hỗ trợ tích cực nhất cho doanh nghiệp, tổ chức có hoạt động giao dịch với đất nước đang từng ngày phát triển năng động này.



NGUYỄN QUANG KHÁNH

KHÓ KHĂN CHUYỂN TIỀN SONG PHƯƠNG VỚI MYANMAR

Trước đây, do Mỹ và EU thực hiện cấm vận đối với Myanmar nên việc thanh toán trong hoạt động xuất - nhập khẩu hàng hóa giữa doanh nghiệp Myanmar với doanh nghiệp nước ngoài (trong đó có doanh nghiệp Việt Nam) gặp nhiều khó khăn. Trước năm 2011, theo cấp phép của Ngân hàng Trung ương Myanmar (CBM), các doanh nghiệp

nước ngoài hoạt động tại Myanmar được thanh toán qua 2 ngân hàng thương mại thuộc sở hữu của Nhà nước là: Ngân hàng Ngoại thương Myanmar (Myanmar Foreign Trade Bank - MFTB), Ngân hàng Thương mại và Đầu tư Myanmar (Myanmar Investment and Commercial Bank - MICB). Hai ngân hàng này hướng dẫn, quản lý các giao dịch ngoại thương của Liên bang Myanmar và đều có quan hệ hợp tác với 2 ngân hàng Singapore là UOB và HSBC trong các hoạt động chuyển tiền quốc tế.

Kể từ năm 2012, hoạt động chuyển tiền quốc tế mở rộng sang một số ngân hàng tư nhân lớn như KBZ, AYA, CB... và bắt đầu từ cuối năm 2014 với sự gia nhập của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar thì hoạt động chuyển tiền quốc tế giữa Myanmar với các nước trên thế giới được mở rộng cả về phạm vi và doanh số thanh toán. Tuy nhiên, cho tới trước khi Chi nhánh BIDV Yangon đi vào hoạt động, các Ngân hàng tại Myanmar muốn thanh toán ra nước ngoài hoặc ngân hàng nước ngoài thanh toán vào nội địa Myanmar (trong đó bao gồm cả hệ thống BIDV) đều phải thông qua các ngân hàng tại Singapore.

Việc chuyển tiền thông qua ngân hàng trung gian tại Singapore thường phát sinh chi phí cao và mất tối thiểu 3 đến 5 ngày làm việc cho mỗi giao dịch chuyển tiền. Giao dịch thanh toán qua ngân hàng trung gian tại Singapore phát sinh phí cao cộng với phí nhận điện nước ngoài của các ngân hàng nội địa tính theo tỷ lệ, không quy định mức tối đa dẫn tới chi phí phát sinh cho các giao dịch thanh toán rất cao. Ngoài ra, quy định về hồ sơ chứng từ đối với những giao dịch chuyển tiền thanh toán từ Myanmar ra nước ngoài theo quy định của ngân hàng Trung ương Myanmar và các ngân hàng nội địa Myanmar rất phức tạp dẫn tới việc chuyển tiền thanh toán cho các doanh nghiệp xuất khẩu tại Việt Nam gặp nhiều khó khăn.

BIDV YANGON VÀ GIẢI PHÁP THÁO GỖ KHÓ KHĂN CHO DOANH NGHIỆP

Sau khi đi vào hoạt động, phát huy lợi thế kênh thanh toán của hệ thống BIDV, Chi nhánh Yangon đã cung cấp dịch vụ thanh toán giữa



Việt Nam – Myanmar với thời gian khác biệt hoàn toàn so với các giao dịch truyền thống. Các giao dịch chuyển tiền quốc tế chỉ mất thời gian như một giao dịch chuyển tiền trong nước. Khách hàng nhận được tiền ngay trong ngày đối với giao dịch chuyển cho người thụ hưởng tại Chi nhánh BIDV Yangon trước giờ cut-off-time và tối đa sau 2 ngày làm việc đối với các giao dịch chuyển tới người thụ hưởng tại ngân hàng khác tại Myanmar. Mức chi phí giao dịch hợp lý và cạnh tranh hơn rất nhiều so với việc chuyển tiền qua kênh trung gian là ngân hàng tại Singapore.

BIDV Yangon có chính sách hỗ trợ khách hàng tối đa trong xử lý hồ sơ, hướng dẫn xin phép các cơ quan chính quyền tại Myanmar và thực hiện giao dịch. Ngoài ra, đón đầu hỗ trợ những doanh nghiệp đang có dự định đầu tư vào thị trường Myanmar, chi nhánh đã xây dựng hướng dẫn về hoạt động đầu tư, kinh doanh tại Myanmar, nhằm cung cấp các hướng dẫn cụ thể nhất về thủ tục, chính sách, thông lệ

thị trường tại Myanmar cho các nhà đầu tư.

Hiện tại, BIDV Yangon phối hợp chặt chẽ với Trung tâm Thanh toán BIDV, Ban Định chế tài chính và các ban nghiệp vụ liên quan tại Hội sở chính để chuyển toàn bộ các giao dịch từ BIDV tại Việt Nam sang Myanmar thông qua Chi nhánh Yangon. Ngoài ra, BIDV cũng đang làm việc với các ngân hàng khác tại Việt Nam. Trước mắt, các ngân hàng ký thỏa thuận hợp tác thanh toán với BIDV để nắn kênh chuyển tiền từ Việt Nam sang Myanmar thông qua BIDV Yangon.

Chi nhánh Yangon cũng đã mở tài khoản Nostro tại các ngân hàng đối tác tại Myanmar (MICB, MFTB, CB Bank, AYA, KBZ...) để sau khi nhận điện từ Việt Nam có thể chuyển tiếp cho khách hàng mở tài khoản ở nhiều ngân hàng tại Myanmar trong thời gian ngắn nhất và mức phí cạnh tranh so với chuyển tiền qua kênh ngân hàng Singapore. BIDV Yangon cũng đang làm việc với một số ngân hàng tại Myanmar để mở tài khoản cho các ngân hàng này tại chi

nhánh; qua đó có thể phục vụ được đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp Myanmar có nhu cầu chuyển tiền về Việt Nam. Hiện nhu cầu cho kênh chuyển tiền này là rất lớn.

Với những động thái chuẩn bị và triển khai thời gian vừa qua, BIDV Yangon kỳ vọng sẽ đóng vai trò là kênh thanh toán trung gian chính cho các doanh nghiệp tại Việt Nam khi đầu tư và có quan hệ thanh toán với thị trường Myanmar. □

**BIDV Yangon cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại cho các Doanh nghiệp Việt Nam và các doanh nghiệp nước ngoài tại Myanmar, các ngân hàng trong và ngoài lãnh thổ Myanmar; các doanh nghiệp bản địa trên cơ sở hợp tác với các ngân hàng bản địa Myanmar.*

**Với việc thành lập chi nhánh tại Yangon, BIDV là 1 trong 13 ngân hàng nước ngoài và là ngân hàng duy nhất của Việt Nam hoạt động tại thị trường Myanmar đến thời điểm hiện nay. Chỉ sau 3 tháng đi vào hoạt động, BIDV Yangon đã cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng, đặc biệt là sản phẩm mang tính tiện ích cao như: Chuyển tiền nhanh trong ngày, thanh toán lương cho người thụ hưởng tại Việt Nam, thu hộ, chuyển tiền nhanh giữa Việt Nam - Myanmar...*

BIDV Thừa Thiên Huế

BÀN GIAO TÀU CÁ VỎ THÉP CHO NGƯ DÂN



Ngày 22/11/2016, tại Hải đội biên phòng 2 - Hải Thành - thị trấn Thuận An - huyện Phú Vang - tỉnh Thừa Thiên Huế, Công ty CP đầu tư phát triển Thủy sản Đông Á và Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thừa Thiên Huế (BIDV Thừa Thiên Huế) đã tổ chức lễ bàn giao tàu cá vỏ thép theo Nghị định 67/2014/NĐ-CP cho ngư dân Trần Văn Chiến.

MINH TRÂM

Tàu vỏ thép nghề lưới Rê mang số hiệu TTH.99999.TS do ngư dân Trần Văn Chiến (xã Phú Thuận, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế) làm chủ tàu là tàu vỏ thép đầu tiên của huyện Phú Vang cũng như của tỉnh Thừa Thiên Huế đóng mới theo chính sách của Nghị định 67/2014/NĐ-CP chính thức hoàn thành và đi vào khai thác. Đây là một điểm sáng thể hiện quyết

tâm, sức sáng tạo và khả năng phát huy nội lực của hệ thống chính quyền tỉnh Thừa Thiên Huế, của ngư dân cũng như các tổ chức tín dụng trong việc triển khai, tổ chức thực hiện chính sách của Chính phủ.

Con tàu được đóng mới và đưa vào sử dụng với tổng mức kinh phí 18,45 tỷ đồng, trong đó, BIDV Thừa Thiên Huế tài trợ 17,52 tỷ đồng - chiếm 95% tổng kinh phí. Đến nay, BIDV đã thực hiện giải ngân 15,71 tỷ đồng. Dự kiến sau khi hoàn thành

bàn giao và đưa con tàu vào sử dụng, BIDV sẽ thực hiện giải ngân toàn bộ phần còn lại.

Với thời gian thi công khoảng 4 tháng, con tàu được thiết kế gồm 1 máy chính MITSUBISHI công suất 822HP, 2 máy phát điện MITSUBISHI công suất 79KVA và 17KVA, hệ thống lái điện thủy lực, tời kéo lưới thủy lực 4 tấn, tời neo thủy lực 1.5 tấn, thỏa mãn yêu cầu đối với tàu biển cấp I - Tiêu chuẩn Việt Nam, tốc độ di chuyển cao, tiết kiệm nhiên liệu trong quá trình vận hành, kíp tàu đến 12 người, đảm bảo hoạt động an toàn trong vùng biển cách xa bờ đến 200 hải lý.

Thực hiện chủ trương của Chính phủ trong việc cho vay đóng mới tàu cá theo Nghị định 67/2014/NĐ-CP và 89/2015/NĐ-CP, trong 2 năm qua, BIDV Thừa Thiên Huế luôn đi đầu trong việc cho vay đóng mới tàu cá vỏ gỗ và tàu cá vỏ thép, góp phần ổn định công việc và nâng cao chất lượng cuộc sống cho ngư dân. Đến nay, BIDV Thừa Thiên Huế đã triển khai cho vay đóng mới 15 tàu cá (gồm 13 tàu cá vỏ gỗ và 2 tàu cá vỏ thép) với tổng số tiền giải ngân hơn 76 tỷ đồng. Trong đó, 10 tàu đã hạ thủy và đưa vào khai thác, bước đầu đã mang lại hiệu quả cho các ngư dân.

Với bề dày lịch sử gần 60 năm hoạt động và luôn lấy tiêu chí đặt mục tiêu sự hài lòng khách hàng lên hàng đầu, hướng đến phục vụ tốt nhất các nhu cầu của khách hàng, BIDV Thừa Thiên Huế đã và đang không ngừng cố gắng nâng cao chất lượng hoạt động, đảm bảo cung cấp những sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng, hiện đại đến mọi người dân cũng như các tổ chức kinh tế trên địa bàn. □



QUÀ TẶNG Manchester United chính hãng vẫn đợi fan may mắn

PHẠM NGỌC

Từ ngày 1/11 đến ngày 22/1/2017, với mỗi 500.000 đồng giao dịch mua hàng qua thẻ BIDV Manchester United, khách hàng sẽ được cấp 1 mã số để dự đoán thứ hạng của đội tuyển Manchester United tại Giải Ngoại hạng Anh diễn ra ngày 22/1/2017. Khách hàng có dự đoán đúng nhất, sớm nhất về thứ hạng của đội tuyển và số người có cùng câu trả lời đúng sẽ nhận được chuyến du lịch Anh quốc xem Manchester United thi đấu dành cho 2 người trị giá 100 triệu đồng.

BIDV còn có thêm hàng loạt quà tặng hấp dẫn dành tặng khách hàng phát hành mới thẻ ghi nợ/ thẻ tín dụng BIDV Manchester United. Khách hàng phát hành thẻ tín dụng quốc tế

BIDV Manchester United và chi tiêu từ 2 triệu đồng trở lên sẽ được tặng các vật dụng thể thao trị giá 2.600.000 đồng (bao gồm túi thể thao gymbag, quả bóng đá, bình nước, khăn len thời trang). Khách hàng phát hành thẻ ghi nợ quốc tế BIDV Manchester United và chi tiêu từ 500.000 đồng sớm nhất sẽ được nhận ngay mũ thể thao chính hãng Manchester United trị giá 700.000 đồng (BIDV và Manchester United dành tặng 100 mũ trong 3 tuần đầu tiên và 100 mũ cho mỗi tuần tiếp theo)

Với những chủ thẻ đang sở hữu thẻ BIDV Manchester United, khi chi tiêu qua thẻ đạt mức chi tiêu 50 triệu sớm nhất mỗi tuần sẽ có cơ hội nhận được áo thi đấu có chữ ký cầu thủ Manchester United. Ngoài ra, hằng tuần gói quà tặng thể thao

từ Manchester United vẫn chờ đón những người yêu thích thể thao nếu chi tiêu đạt mức 20 triệu sớm nhất. Đặc biệt, chủ thẻ BIDV Manchester United có chi tiêu nước ngoài cao nhất trong suốt chương trình khuyến mãi sẽ nhận được đồng hồ đeo tay Bulova Manchester United sành điệu trị giá 2000 bằng.

Hãy nhanh tay đăng ký thẻ BIDV Manchester United và nhận trọn bộ sưu tập trọn bộ vật phẩm Manchester United!

Thể lệ chi tiết về chương trình, fan hâm mộ đội bóng Quỷ đỏ và những người yêu thích sưu tập những món đồ mang dấu ấn của Manchester United vui lòng truy cập tại www.bidv.com.vn/quatangManUtd hoặc Hotline 19009247 ☐

BIDV ƯU ĐÃI HẤP DẪN CHO KHÁCH HÀNG

Từ Quý IV/2016, các Đại lý kinh doanh xe ô tô và Khách hàng doanh nghiệp (KHDN) mua xe tải, xe buýt, xe đầu kéo trong chuỗi cung ứng công ty CP Ô tô Đô Thành và Công ty CP SX TM DV Nam Việt sẽ nhận được cơ chế ưu đãi về tài sản bảo đảm và lãi suất cho vay hấp dẫn từ BIDV.

CHƯƠNG TRÌNH TÀI TRỢ CHUỖI CUNG ỨNG
CÔNG TY CP Ô TÔ ĐÔ THÀNH
VÀ CÔNG TY CP SX TM DV NAM VIỆT
(ĐÔ THÀNH / NAM VIỆT)



Từ đầu Quý IV/2016, BIDV hợp tác với Công ty CP Ô tô Đô Thành và Công ty CP SX TM DV Nam Việt để tài trợ cho Đại lý kinh doanh xe ô tô và Khách hàng doanh nghiệp (KHDN) mua xe với cơ chế ưu đãi về tài sản bảo đảm và lãi suất cho vay. Cụ thể:

- Tỷ lệ cho vay/ bảo lãnh cao: **Lên tới 85%** với Đại lý kinh doanh xe ô tô của Đô Thành/Nam Việt và Khách hàng doanh nghiệp mua xe.
- Lãi suất ưu đãi, cạnh tranh:** trong đó lãi suất áp dụng với khách hàng doanh nghiệp mua xe chỉ từ **7,8%/năm**.
- Thời gian vay vốn tối đa 11 tháng** đối với Đại lý kinh doanh xe ô tô của Đô Thành/Nam Việt.
- Thời gian vay vốn tối đa 72 tháng** đối với Khách hàng doanh nghiệp mua xe của Đô Thành/Nam Việt.



Cụ thể: tỷ lệ cho vay/ bảo lãnh với các Đại lý kinh doanh xe tối đa lên tới 85% giá trị xe, được hưởng lãi suất vay cùng mức phí bảo lãnh cạnh tranh; đồng thời các đại lý được áp dụng cơ chế tài sản bảo đảm (TSBĐ) linh hoạt (thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay). Bên cạnh đó thời hạn vay áp dụng với các Đại lý lên tới 11 tháng.

Với các khách hàng doanh nghiệp vay mua xe sẽ được hỗ trợ lãi suất ưu đãi chỉ từ 7,8%/năm; được hưởng cơ chế TSBĐ linh hoạt (thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay); thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh gọn và nhiều ưu đãi hấp dẫn khác. Thời hạn vay áp dụng với các khách hàng Doanh nghiệp mua xe của Đô Thành/ Nam Việt lên tới 72 tháng.

Chương trình áp dụng dành cho tất cả các khách hàng doanh nghiệp đã ký Hợp đồng làm đại lý cho Đô Thành/ Nam Việt cũng như các khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu mua xe ô tô từ các Đại lý của Đô Thành/ Nam Việt để đầu tư phục vụ hoạt động kinh doanh hay phục vụ nhu cầu đi lại của Doanh nghiệp.

Chương trình được triển khai trên phạm vi toàn hệ thống BIDV từ Quý IV/2016, thể hiện rõ thông điệp “Đồng hành cùng Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa Việt Nam” (Đồng hành cùng SMEs) mà BIDV cam kết và thực thi trong thời gian qua. **THANH BÌNH**

ĐĂNG KÝ LIỀN TAY, NHẬN NGAY ƯU ĐÃI VỚI DỊCH VỤ BSMS

Từ ngày 27/10/2016 đến hết ngày 31/12/2016, khách hàng đăng ký mới dịch vụ BSMS sẽ được tặng tới 06 tháng cước phí dịch vụ BSMS, áp dụng cho thuê bao Viettel, cụ thể như sau:

Khách hàng đăng ký mới dịch vụ BSMS mạng Viettel qua kênh Telesale (Đăng ký qua tổng đài 1900 9247) và kênh trực tuyến (tại website www.bidv.com.vn) sẽ được Miễn phí 2 tháng sử dụng dịch vụ

Đặc biệt đối với các khách hàng thuộc đối tượng lực lượng vũ trang đăng ký mới dịch vụ BSMS qua kênh Telesale (Đăng ký qua tổng đài 1900 9247) hoặc kênh trực tuyến (tại website www.bidv.com.vn); kênh quầy (Đăng ký tại hơn 1.000 ĐGD của BIDV trên toàn quốc) sẽ được miễn phí ngay 6 tháng sử dụng dịch vụ

BSMS là dịch vụ gửi nhận tin nhắn qua điện thoại di động thông qua số tổng đài tin nhắn của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – BIDV (8149), cho phép khách hàng có tài khoản tại BIDV chủ động vấn tin về các thông tin liên quan đến tài khoản khách hàng và/ hoặc nhận được các tin nhắn tự động từ phía BIDV. Dịch vụ BSMS của BIDV mang đến cho khách hàng nhiều tiện ích vượt trội, đặc biệt giúp khách hàng kiểm soát số dư tài khoản mọi lúc mọi nơi qua tin nhắn điện thoại (thông báo biến động số dư các tài khoản tiền gửi, tài khoản thẻ tín dụng, tài khoản tiền vay),...

Dịch vụ cũng giúp khách hàng cập nhật thông tin mới nhất về sản phẩm dịch vụ mới, các chương trình khuyến mại của BIDV cũng như không giới hạn số lượng đầu số điện thoại đăng ký để nhận tin nhắn.



CUỘC SỐNG HIỆN ĐẠI cùng BIDV

Nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng thuận tiện cho các khách hàng trong việc sử dụng công nghệ hiện đại vào cuộc sống thường nhật, từ 01/11/2016 đến hết 31/12/2016, các khách hàng mới đăng ký gói sản phẩm dịch vụ tiện ích tại BIDV sẽ được tặng ngay quà tặng từ 50.000đ – 100.000đ. Đặc biệt, BIDV có rất nhiều ưu đãi dành riêng cho các khách hàng đầu tiên đăng ký gói sản phẩm dịch vụ thanh toán tiền điện cơ bản và gói tiền điện nâng cao.



TÌNH TÂM

GÓI SẢN PHẨM THÔNG THƯỜNG

Bạn muốn mở tài khoản tại BIDV để nhận lương và sử dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại qua smartphone: nhận tin nhắn thông báo khi có biến động số dư, chuyển tiền thuận tiện qua ứng dụng di động BIDV Smart Banking, chỉ cần đăng ký gói sản phẩm với các dịch vụ:

- Tài khoản thanh toán
- Thẻ ghi nợ nội địa (ATM)
- Dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS
- Dịch vụ ngân hàng điện tử BIDV SmartBanking hoặc BIDV Online gói tài chính.
- Ưu đãi lãi suất vay tiêu dùng dành cho các khách hàng có nhu cầu vay tiêu dùng tại BIDV trong năm 2016 và 2017.

Ngoài 50.000đ được tặng ngay vào tài khoản cho 30.000 khách hàng mới đăng ký gói đầu tiên, các khách

hàng còn nhận được nhiều ưu đãi hấp dẫn như:

- Miễn phí phát hành thẻ, miễn phí thường niên năm đầu.
- Miễn phí năm đầu tiên đối với dịch vụ BIDV Online.
- Miễn phí 2 tháng BSMS.

GÓI THANH TOÁN TIỀN ĐIỆN CƠ BẢN

Bạn có nhu cầu thanh toán tiền điện tự động qua ngân hàng! Bạn chỉ cần đăng ký gói thanh toán tiền điện cơ bản của BIDV với các dịch vụ:

- Tài khoản thanh toán
- Thanh toán hóa đơn tiền điện tự động
- Dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS
- Ngoài 50.000đ** được tặng ngay vào tài khoản cho 10.000 khách hàng mới đăng ký gói đầu tiên, các khách hàng còn nhận được nhiều ưu đãi hấp dẫn như:
- Miễn phí đăng ký và sử dụng dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện.
- Miễn phí 02 tháng dịch vụ BSMS

GÓI THANH TOÁN TIỀN ĐIỆN NÂNG CAO

Bạn muốn thanh toán tiền điện tự động qua ngân hàng và trải nghiệm thêm các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Bạn chỉ cần đăng ký gói sản phẩm với các dịch vụ:

- Tài khoản thanh toán
- Thanh toán hóa đơn tiền điện tự động
- Dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS
- Dịch vụ ngân hàng điện tử BIDV SmartBanking hoặc BIDV Online gói tài chính..

Ngoài 100.000đ được tặng ngay vào tài khoản cho 10.000 khách hàng mới đăng ký gói đầu tiên, các khách hàng còn nhận được nhiều ưu đãi hấp dẫn như:

- Miễn phí đăng ký và sử dụng dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện.
- Miễn phí 02 tháng dịch vụ BSMS
- Miễn phí thường niên năm đầu và phí SMS Token
- Miễn phí duy trì dịch vụ BIDV SmartBanking năm 2016. □

HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

Lựa chọn trọng tâm để về đích

Giá vàng, ngoại tệ cùng biến động mạnh trong tháng 11/2016. Vàng lên giá những ngày đầu tháng 11, sau đó lao dốc vào cuối tháng; giá USD leo thang từng ngày từ khi ông Trump đắc cử tổng thống Mỹ; rồi tuyên bố Mỹ sẽ không tham gia TPP... Những tác động từ bên ngoài khiến thị trường trong nước có nhiều phen chóng mặt. Nhưng chỉ còn 1 tháng nữa là kết thúc năm tài chính, ngành ngân hàng còn quá nhiều việc phải làm hơn là cứ ngồi ngóng giá vàng, ngoại tệ.

AN BÌNH

TỶ GIÁ TĂNG NHUNG CUNG - CẦU KHÔNG ĐỘT BIẾN

Sau khi ông Trump đắc cử và đưa ra hàng loạt tuyên bố về những hành động (mà giới phân tích cho rằng “chưa từng thấy”) trong nhiệm kỳ sắp tới khiến thị trường tài chính tiền tệ thế giới có nhiều xáo trộn và không thể đoán định. Những động thái này của tân Tổng thống Mỹ, cộng thêm việc Chủ tịch Fed Janet Yellen cho biết, việc tăng lãi suất của Fed sẽ “tương đối sớm” đã khiến đồng USD tăng giá liên tục so với rổ các đồng tiền chủ chốt, phá vỡ đỉnh 13 năm gần đây.

Với tỷ lệ sử dụng đồng USD không nhỏ trong giao dịch thanh toán, và theo đuổi chính sách nền kinh tế mở cửa, hội nhập Việt Nam lập tức chịu ảnh hưởng của diễn biến đồng bạc xanh trên thị trường thế giới. Bắt đầu từ ngày 12/11, thị trường có dấu hiệu tăng nhiệt. NHNN linh hoạt điều chỉnh tỷ giá trung tâm hàng ngày, trên cơ sở đó, giá USD/VND liên tục được các NHTM điều chỉnh tăng và gần chạm trần biên độ giao dịch hôm 24/11:

Tỷ giá trung tâm được NHNN Việt Nam điều chỉnh tăng thêm 13 đồng lên mức 22.131 đồng/USD. Với biên độ +/-3% đang được áp dụng, tỷ giá trần mà các NHTM được áp dụng là 22.795 đồng/USD. Các lập tức NHTM tăng giá niêm yết lên mức 22.690 - 22.790 đồng/USD.

Tỷ giá tăng nhanh, tăng mạnh theo đà tăng của đồng bạc xanh trên thế giới, là tất yếu. Do đó, không như những lần tăng giá trước, thị trường trong nước không có biến động về cung - cầu. Trả lời phỏng vấn báo giới chiều ngày 24/11, Phó Thống đốc Nguyễn Thị Hồng khẳng định: “Trên thế giới, đồng đô la Mỹ cũng như các đồng tiền khác biến động khá lớn. Tuy nhiên, qua theo dõi thị trường ngoại hối, NHNN thấy rằng, về cơ bản cung cầu ngoại tệ không có yếu tố đột biến, thanh khoản tốt, các nhu cầu ngoại tệ hợp pháp của tổ chức, cá nhân được các TCTD đáp ứng kịp thời và đầy đủ”. Tuyên bố này của NHNN hoàn toàn có cơ sở, khi Quỹ dự trữ ngoại hối của Việt Nam theo như công bố của Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc hồi tháng 10/2016 là đã đạt 40 tỷ USD. Bên cạnh đó các nguồn cung vẫn rất dồi dào: Tính



đến hết ngày 15/11, cán cân thương mại hàng hóa vẫn thặng dư 2,66 tỷ USD; lượng vốn FDI giải ngân trong 11 tháng đạt tới 14,3 tỷ USD, chưa kể vốn ODA, kiều hối...

Đồng thời NHNN đã có điều chỉnh chính sách để giảm áp lực cho thị trường khi ban hành Thông tư số 31/2016/TT-NHNN sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 24/2015/TT-NHNN, nới thời hạn cho vay ngoại tệ đến hết năm 2017. Động thái này được giới chuyên gia đánh giá là “bước lùi” linh hoạt trong bối cảnh hiện nay. Tuy nhiên việc này không đồng nghĩa với việc tín dụng ngoại tệ sẽ rộng cửa. Mục tiêu xuyên suốt của NHNN vẫn là chống đô la hóa trong nền kinh tế với một trong những giải pháp là chuyển từ vay mượn sang mua bán ngoại tệ.

Việc giá USD tăng đã đẩy giá vàng lao dốc, xuống sát 1.170 USD/oz dưới sức ép của đồng USD. Giá



vàng SJC trong nước ngày 25/11 giảm tiếp 140.000 đồng/lượng còn 35,28 triệu đồng/lượng mua vào, bán ra ở mức 35,48 triệu đồng/lượng. Chênh lệch giữa vàng trong nước và thế giới đã tăng lên mức khoảng 3 triệu đồng đồng/lượng.

CÒN NHIỀU VIỆC PHẢI LÀM

Tỷ giá USD/VND tăng nhanh, tăng mạnh những ngày qua nhưng thực tế mới chỉ vào khoảng gần 2% - hiện đang thấp so với mức biến động 6% trong năm 2015. Đầu năm, các chuyên gia từng đưa ra dự báo biến động tỷ giá năm 2016 sẽ vào khoảng 5%. Song, với diễn biến khó lường của thị trường quốc tế khi chịu tác động từ đường lối quản lý kinh tế của ông chủ Nhà trắng mới, thì rất khó để dự đoán tỷ giá sẽ biến động đến mức nào. Vấn đề ở đây không phải là con số, mà quan trọng phải tạo dựng lòng tin thị trường. Tỷ giá tăng sẽ

tác động mạnh đến lạm phát năm nay. Việc giữ được mục tiêu lạm phát 5% trong năm nay sẽ khá vất vả. Phải thừa nhận thành công nhất trong điều hành tỷ giá của NHNN những năm gần đây chính là dẫn nâng cao vị thế của VND. Xu hướng chuyển đổi từ nắm giữ vàng, ngoại tệ sang VND đã tăng. Giờ là lúc cơ quan quản lý có những động thái tích cực để bảo vệ thành quả đã gây dựng được trong suốt thời gian qua.

Với các NHTM ngoài việc bám sát diễn biến giá vàng, ngoại tệ đô, thì vấn đề quan trọng hơn là hoàn thành các chỉ tiêu trong hoạt động kinh doanh. Theo công bố của Cục thống kê Hà Nội, hết tháng 11/2016, tổng nguồn vốn huy động của các TCTD trên địa bàn ước tính tăng 11,2% so tháng 12/2015; tổng dư nợ cho vay tăng 15,6% so tháng 12/2015. Mục tiêu của các TCTD trên địa bàn Hà Nội là tăng trưởng tín

dụng khoảng 20% trong năm nay. Như vậy họ sẽ phải bứt phá mạnh trong tháng tới để đạt mục tiêu này. Nhưng tăng tín dụng phải đồng thời siết soát nợ xấu; đảm bảo các tỷ lệ an toàn vốn; tỷ lệ về cơ cấu tín dụng theo hướng tăng đầu tư cho các lĩnh vực ưu tiên; giảm cho vay chứng khoán, bất động sản... Quả là bài toán không dễ cho NHTM.

Tháng 11/2016 cũng chứng kiến sự gia nhập thị trường của một số ngân hàng 100% vốn nước ngoài, đặc biệt là các ngân hàng đến từ Hàn Quốc với tham vọng "bành trướng" trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ - những tập đoàn bán lẻ của xứ sở Kim Chi đang ngày càng mở rộng tại Việt Nam gần đây. Hiện tổng số ngân hàng 100% vốn nước ngoài được cấp phép đã lên đến 10, chưa kể hàng trăm văn phòng đại diện, chi nhánh của ngân hàng nước ngoài khác.

Một sự kiện khác cũng rất đáng chú ý diễn ra cuối tháng 11/2016 là VEPF 2016 với chủ đề: Phát triển an toàn, bền vững thanh toán điện tử quốc gia. Phát triển các dịch vụ hiện đại, đáp ứng tốt nhất các nhu cầu của khách hàng là yêu cầu nhưng cũng là tham vọng của các NHTM. Đặc biệt trong bối cảnh mà trào lưu Fintech đang phát triển mạnh mẽ, đe dọa đến sự tồn tại của các sản phẩm, dịch vụ truyền thống. Song sự phát triển trên nền tảng công nghệ cũng khiến NH phải đặc biệt chú ý đến an toàn, bảo mật. Tiếp tục có thêm vụ mất tiền trên tài khoản ATM của khách hàng mở tại một NHTM lớn trong tháng 11/2016 như một lời nhắc nhở các NHTM không được lơ là vấn đề này. Cũng về vấn đề rủi ro trong thanh toán, các nhà quản trị mạng trên thế giới đang sốc với thông tin của công ty an ninh mạng Group IB: có mã độc tấn công vào hệ thống trung tâm của các ngân hàng đã khiến nhiều máy ATM nhả tiền cùng lúc. Ngân hàng của một số quốc gia đã bị tấn công như vậy: Armenia, Estonia, Hà Lan, Ba Lan, Nga, Tây Ban Nha, và Anh. Sự việc này cũng đã từng diễn ra năm 2013. □

Về miền Trung

DUỠNG THÊM LÒNG NHÂN ÁI

LÊ THỊ HẠNH

Giữa tháng 10 vừa qua, mưa lớn kéo dài khiến địa bàn Hà Tĩnh ngập nặng, nước lũ cô lập nhiều xã, nhiều nhà bị nhấn chìm, hàng nghìn học sinh phải nghỉ học... Ngay sau đó, tập thể cán bộ nhân viên BIDV Hà Nội quyết định phát động các phong trào gây quỹ từ thiện như: Phiên chợ “Kết nối và yêu thương”, bán đồ dùng, đồ ăn do chị em BIDV tự làm, đặc sản vùng miền để gây quỹ theo các tổ công đoàn; Bán “Đấu giá” đóng góp 1 ngày lương. Các hoạt động gây quỹ từ thiện thể hiện tinh thần “tương thân tương ái, lá lành đùm lá rách” truyền thống của BIDV Hà Nội, nhằm kịp thời giúp đỡ, hỗ trợ người dân các tỉnh miền Trung.

Chỉ trong hai ngày, với sự tham gia tích cực của các đoàn viên thanh niên chi nhánh, toàn bộ công tác chuẩn bị quà tặng, liên hệ với địa phương, phương án di chuyển được hoàn thành. Đoàn BIDV Hà Nội lên đường đến Hà Tĩnh với thành phần gồm đại diện ban giám đốc, các đoàn viên công đoàn, đoàn thanh niên. Ngày 22/10, chúng tôi đến Hương Khê, Hà Tĩnh sau gần 8 giờ đi tàu đêm. Chúng tôi tặng quà từ thiện cho bà con vùng lũ tại 2 xã Phúc Đồng và Hương Long huyện Hương Khê, Hà Tĩnh. Mưa lớn liên tiếp trên địa bàn huyện Hương Khê làm nước lũ lên nhanh khiến 2 xã bị ngập nặng, hàng ngàn ngôi nhà bị chìm trong nước, nhiều tuyến đường liên xã, liên huyện đều bị nước lũ chia cắt, tài sản nhiều gia đình bị cuốn trôi, hư hỏng sau lũ. Những em nhỏ, những cụ già vẫn còn lấm lem bùn đất, mảng áo đã sờn rách đôi chỗ nhưng mắt vẫn ánh lên những niềm vui. Tất cả đều tươi

cười rạng rỡ khi được nhận quà ý nghĩa từ cán bộ, nhân viên BIDV Hà Nội....

Chia tay 2 xã trên, chúng tôi lại lên xe để đến với Trường tiểu học Hoà Hải, huyện Hương Khê. Ở Trường tiểu học Hoà Hải, dãy nhà học đơn sơ, chỗ ăn ở tạm bợ. Đa số các em học bằng sách vở cũ sờn, có cuốn đã bong hết tấm bìa cứng, thậm chí có những em đến trường với chiếc cặp sách là túi bóng, nỗi sợ hãi về cơn lũ vừa qua vẫn còn in hằn trên mặt các em... Không thể kể hết được những khó khăn mà học sinh nơi đây đang phải trải qua mỗi ngày

để kiên trì đến trường. Hơn trăm suất quà gồm sách, vở và bút đã được chúng tôi trao tận tay các em. Các em xếp hàng ngay ngắn, nhận những phần quà với niềm vui, ánh mặt rạng ngời.

Đến với Hà Tĩnh lần này, chúng tôi, thấu hiểu những khó khăn của người dân, các em học sinh vùng lũ. Cả đoàn, ai cũng cảm nhận được niềm vui, hạnh phúc của người dân nơi đây và nhận thấy rằng, cuộc sống và tinh thần vươn lên của họ khiến chúng tôi vững tâm nuôi dưỡng và phát huy lòng nhân ái mang thương hiệu BIDV. □





CHUYẾN ĐI đong đầy cảm xúc

Chiến tranh đã trôi qua hơn 40 năm, nhiều người thuộc thế hệ trẻ sinh ra trong thời bình chỉ biết về chiến tranh qua các bộ phim tài liệu, phim ảnh... Để không quên những tháng ngày khốc liệt, một ngày cuối năm 2016, đoàn cán bộ Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ (PTNHBL) vào miền Trung, nơi mà quá nhiều người con ưu tú, những chiến sỹ quả cảm của dân tộc đã ngã xuống vì quê hương đất nước.

TÌNH TÂM

Nơi đầu tiên đoàn đến viếng thăm là khu mộ Đại tướng Võ Nguyên Giáp nằm trên lưng núi Thọ hùng vĩ. Phía trước khu mộ là biển và xa xa là đảo Yến. Với địa thế trên sơn dưới thủy, có những cánh rừng thông bạt ngàn, xanh thẳm, Vũng Chùa - Đảo Yến (thuộc xã Quảng Đông, huyện Quảng Trạch, Quảng Bình). Cho dù là viếng thăm mộ nhưng vẻ đẹp hoang sơ, tĩnh lặng nơi đây tạo cho chúng tôi cảm giác yên bình, thành kính và tôn nghiêm. Được một lần đến thăm nơi an nghỉ, dân lên Đại tướng nén nhang, chúng tôi càng thấy kính yêu người đã dành trọn cả cuộc đời cho sự nghiệp cách mạng, cho độc lập, tự do của dân tộc.

Hang Tám cô là điểm dừng chân thứ hai của chúng tôi, nơi đây 8 liệt sỹ đã hy sinh trong trận máy bay B.52 ném bom dữ dội xuống

khu vực đường 20. Được nghe câu chuyện xúc động về sự hy sinh của các thanh niên xung phong khi tuổi đời còn rất trẻ, không ai trong chúng tôi không xúc động. Cầu cho linh hồn các chiến sỹ an nghỉ ở cõi vĩnh hằng. Chúng tôi đứng thấp nhang cho các liệt sỹ tại hang Tám Cô, lòng bồi hồi bao cảm xúc. Các anh chị sẽ mãi mãi là tấm gương cho thế hệ mai sau noi theo.

Có lẽ nơi ghi lại cảm xúc nhất với cá nhân tôi và các thành viên trong đoàn là thành cổ Quảng Trị, nghe hướng dẫn viên giới thiệu về khu di tích và kể về sự hy sinh của các chiến sỹ, chúng tôi không cầm được nước mắt.

Thành cổ Quảng Trị nơi tôn vinh, tri ân những anh hùng liệt sỹ. Nơi đây mãi mãi là địa chỉ đỏ để giáo dục truyền thống yêu nước tinh thần bất khuất kiên trung cho các thế hệ hôm nay và mai sau.

Về nguồn đúng thời điểm miền

Trung vừa trải qua trận lũ lịch sử, chúng tôi lên nhanh phương án để kịp vào hỗ trợ bà con. Liên lạc với lãnh đạo UBND xã có các thôn Thuận Đức, Thuận Phong, Thuận Minh, Thuận Hòa xong, chúng tôi kêu gọi các cán bộ trong tổ chức của mình chung tay hỗ trợ bà con bị lũ cuốn mất hết tài sản. Cho dù món quà khá khiêm tốn song 100 hộ được chúng tôi ủng hộ cũng đã bớt phần nào những khó khăn trước mắt.

Nhìn bà con vui mừng với món quà chúng tôi trao, chúng tôi thấy hạnh phúc vô cùng, vì đã kịp thời góp sức cùng bà con khắc phục phần nào ảnh hưởng của thiên tai. “Lũ lụt vừa rồi kinh khủng lắm con, bà từng này tuổi rồi mà chưa từng thấy trận nào to rứa, nhà cửa trôi hết đồ đạc rồi, cảm ơn các con đã về chia sẻ...”

Rời khỏi nhà văn hóa xã, những lời nói của cụ bà gần 80 tuổi vẫn còn theo chúng tôi cho tới bây giờ, mảnh đất miền Trung thật khắc nghiệt nhưng. Và chúng tôi tự hứa với mình, cho dù không có điều kiện tiếp tục vào tận nơi, chúng tôi sẽ vẫn sẽ bằng cách này hay cách khác, cùng chung tay với miền Trung vực lữa để bà con bớt khó khăn...

Mọi thế hệ đều phải có trách nhiệm với Tổ quốc. Đất nước hôm nay nở hoa rực rỡ có phần máu thịt của bao thế hệ cha anh, khiến chúng tôi tự nhủ với lòng mình phải có trách nhiệm với quá khứ và thực tại nhiều hơn. □

Ban MIS.ALCO

tặng quà học sinh vùng khó ở Yên Bái

Ngày 5/11/2016, tại Trường Phổ thông dân tộc bán trú THCS xã Yên Thành, huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái, Đoàn thanh niên Ban MIS.ALCO phối hợp với Đoàn thanh niên BIDV Yên Bái và Huyện đoàn Yên Bình tổ chức

chương trình tình nguyện mùa Đông năm 2016.

Trong chương trình này, Ban MIS.ALCO đã trao tặng Trường Phổ thông dân tộc bán trú THCS xã Yên Thành 1 smart tivi 43 inch, các loại đồ dùng nhu yếu phẩm cần thiết

cho các em học sinh như khăn mặt, bàn chải đánh răng, sách vở, đồ dùng học tập, bánh kẹo... Món quà tuy nhỏ nhưng đong đầy tình cảm của toàn thể cán bộ, Đoàn viên thanh niên Ban MIS.ALCO đối với các em học sinh nơi đây. "Những năm qua, Đoàn thanh niên Ban MIS.ALCO thường xuyên tổ chức các hoạt động an sinh xã hội vì cộng đồng. Trong dịp này, Đoàn chia sẻ khó khăn với các em học sinh ở một xã vùng 3 đặc biệt khó khăn của huyện Yên Bình. Mong rằng, những phần quà nhỏ bé sẽ khích lệ, động viên các em khắc phục những khó khăn vươn lên trong học tập", Bà Trần Thị Thúy Liên, Phó Giám đốc Ban MIS.ALCO nói.

Thầy Nguyễn Văn Trúc, Hiệu trưởng nhà trường gửi lời cảm ơn tới Đoàn và bày tỏ xúc động trước hoạt động có ý nghĩa, thể hiện tinh thần tương thân tương ái này.

NGUYỄN DUY SƠN



BIDV Thừa Thiên Huế ỦNG HỘ TRẺ EM UNG THƯ MIỀN TRUNG

Bệnh viện Trung ương Huế phối hợp với Quỹ hỗ trợ bệnh nhân ung thư – Ngày mai tươi sáng vừa tổ chức chương trình ca nhạc từ thiện gây quỹ ủng hộ trẻ em ung thư miền Trung "Ngày mai tươi sáng" lần thứ 2.

Đây là hoạt động hỗ trợ trẻ em mắc bệnh ung thư từ khắp các tỉnh miền Trung – Tây Nguyên Việt Nam (từ Hà Tĩnh đến Ninh Thuận) đang điều trị tại Trung tâm Nhi khoa và Trung tâm Ung bướu, Bệnh viện Trung ương Huế. Chương trình "Ngày mai tươi sáng" lần thứ 1 đã được tổ chức thành công vào năm 2014. Nguồn quỹ ủng hộ từ chương



trình đã được sử dụng nhằm cung cấp các bữa ăn, sữa uống, tiền tàu xe đi lại khám chữa bệnh cho các cháu ngoại trú, thuốc điều trị ngoài danh mục bảo hiểm, tặng quà, học bổng cho các cháu bệnh nhi...

Với mong muốn tiếp tục chung tay xoa dịu nỗi đau cho các bệnh nhi ung thư, tại chương trình "Ngày mai tươi sáng" lần thứ 2, BIDV Thừa Thiên Huế đã tài trợ chính cho chương trình 50 triệu đồng. Từ đầu năm 2016 đến nay, bên cạnh thực hiện theo chương trình an sinh xã hội, BIDV chi nhánh Thừa Thiên Huế cũng đã tổ chức, thực hiện nhiều chương trình an sinh xã hội có hiệu quả với tổng số tiền gần 1 tỷ đồng. Trong đó, chi tài trợ cho hoạt động y tế 400 triệu đồng, hoạt động giáo dục 600 triệu đồng.

MINH TRÂM



Sinh hoạt Đảng

TRÊN QUÊ HƯƠNG TÂN TRÀO

Mới đây, Chi bộ Trung tâm thể và Chi bộ Trung tâm Chăm sóc khách hàng tổ chức sinh hoạt Đảng tại vùng đất Tuyên Quang, quê hương cách mạng Việt Nam với những địa danh đã đi vào lịch sử như lán Nà Nưa, cây đa Tân Trào...

XUÂN THÀNH

Từ Hà Nội chúng tôi thẳng tiến tới vùng đất cách mạng Tân Trào, Tuyên Quang. Thành phố Tuyên Quang hiện ra trước mắt chúng tôi ấn tượng với di tích lịch sử Thành nhà Mạc. Thành nhà Mạc được xây năm 1552 và hiện nay chỉ còn lại một bức tường thành dài 140m với hai cổng thành phía Tây và phía Nam đã được trùng tu lại.

Trước khi đi thăm di tích lịch sử cách mạng, địa danh nơi Bác Hồ đã sống và làm việc, các Đảng viên trong Chi bộ dâng hương tại Đền thờ Bác Hồ nằm tại chân núi Thổ Sơn gắn kết với nhóm tượng đài “Bác Hồ với nhân dân các dân tộc tỉnh Tuyên Quang” trong khuôn viên Quảng trường Nguyễn Tất Thành. Các Đảng viên đã dâng hương tưởng niệm Người với tấm lòng thành kính, mong muốn luôn phấn đấu để trở thành những cán bộ “vừa hồng, vừa

chuyên”, cống hiến cho sự nghiệp phát triển và xây dựng BIDV, xây dựng ngành ngân hàng.

Ngay sau khi dâng hương tại đền thờ Bác Hồ, đoàn chúng tôi về với điểm đầu tiên của khu rừng cách mạng là Hang Bòng. Đây là một trong số các địa điểm được Bác Hồ ở nhiều lần nhất và cũng lâu nhất trong suốt 9 năm kháng chiến chống Thực dân Pháp, nơi Bác Hồ ký nhiều sắc lệnh quan trọng. Một trong những sắc lệnh đó là Sắc lệnh số 15/SL thành lập Ngân hàng Quốc gia Việt Nam, ra đời ngày 6/5/1951. Đây được coi là điểm khởi nguồn ngày truyền thống của ngành Ngân hàng Việt Nam. Trong những năm đầu thành lập, từ tháng 5/1951 đến tháng 10/1954, Ngân hàng Quốc gia Việt Nam đặt trụ sở làm việc ở Bản Liếng, xã Vinh Quang, huyện Chiêm Hóa, sau đó dời đến xã Minh Thanh, huyện Sơn Dương. Chúng tôi, ai cũng biết ngành ngân hàng được thành

lập ngày tháng năm nào, nhưng khi tới Hang Bòng mới thấy xúc động thật sự khi biết nơi đây, chính Bác Hồ là người đã khai sinh ra ngành ngân hàng để mỗi cán bộ ngành hôm nay được làm việc và cống hiến.

Lán Nà Nưa, nơi Bác Hồ đã sống và làm việc từ cuối tháng 5 năm 1945 tới khi chuẩn bị khởi nghĩa giành chính quyền trong cả nước vào 22/8/1945. Tại đây, chúng tôi được nghe kể về cuộc sống sinh hoạt, làm việc của Bác mà thấy cảm phục Người. Buổi sinh hoạt Đảng thực tế “Về nguồn” tại chiếc nôi cách mạng Việt Nam diễn ra dưới tán bóng đa Tân Trào. Dưới gốc cổ thụ, mỗi Đảng viên như đang được sống lại trong không khí của những ngày đầu thành lập ngành Ngân hàng, ngày đầu của cuộc kháng chiến, ngày đầu cách mạng. Kết thúc chuyến về nguồn cũng như buổi sinh hoạt Đảng của hai chi bộ Trung tâm Thể và Trung tâm Chăm sóc khách hàng vẫn đọng lại trong mỗi Đảng viên chúng tôi một niềm xúc động và tự hào. Chúng tôi được hiểu thêm vùng đất, con người cách mạng Tân Trào, Tuyên Quang, giúp chúng tôi hiểu thêm về Bác Hồ, về lịch sử cách mạng Việt Nam, về lịch sử thành lập Ngân hàng quốc gia Việt Nam. Thực sự, đây là buổi sinh hoạt Đảng đáng nhớ và để lại ấn tượng khó phai trong mỗi Đảng viên, đặc biệt là trong tâm trí của các Đảng viên mới của chi bộ chúng tôi! □

Chi nhánh Đồng Đa đồng hành với “MANG ÂM NHẠC ĐẾN BỆNH VIỆN”

Vừa qua, Đoàn thanh niên BIDV Đồng Đa đã cùng các nghệ sỹ tham gia chương trình “Mang âm nhạc đến bệnh viện” tại Bệnh viện Da liễu Trung ương, nhằm góp thêm tiếng cười và động lực cho các bệnh nhân đang điều trị nơi đây.

Trong chương trình, bên cạnh việc hỗ trợ tổ chức sự kiện, BIDV Đồng Đa cũng đã trao 20 phần quà bằng tiền mặt và hiện vật với tổng trị giá hơn 6 triệu đồng. Giá



trị vật chất tuy không lớn nhưng Đoàn thanh niên BIDV Đồng Đa hy vọng sẽ mang lại niềm vui, làm vơi bớt đi phần nào những muộn phiền, lo toan của các bệnh nhân.

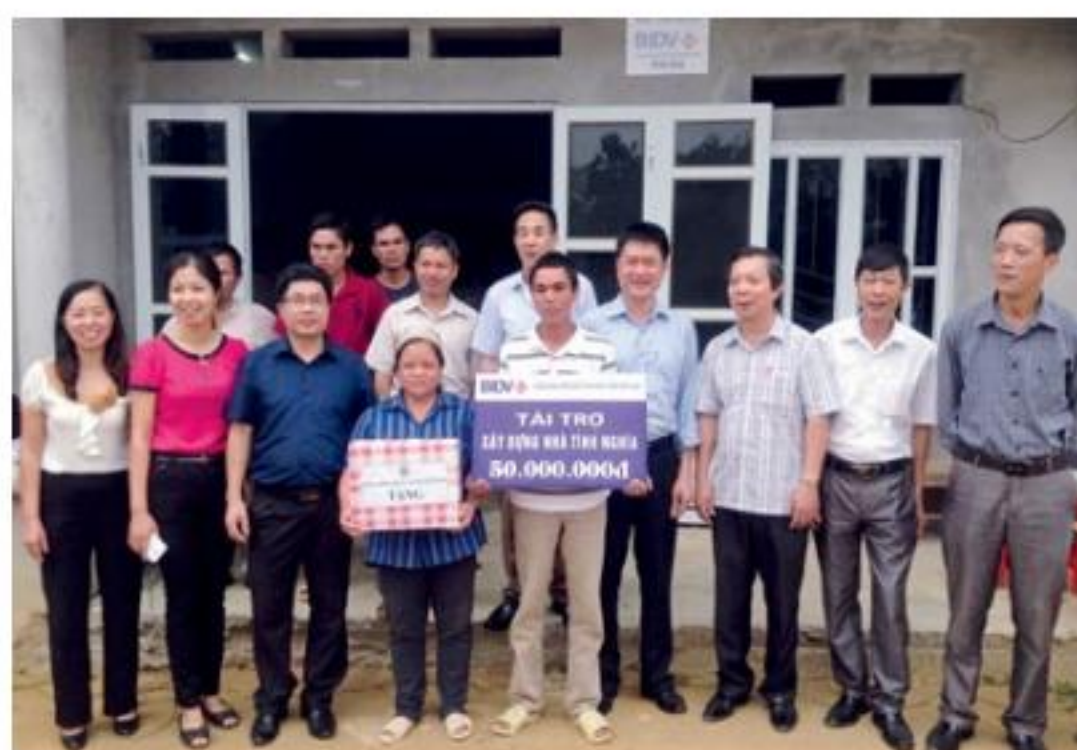
Trước đó, vào năm 2015, Đoàn Thanh niên BIDV Đồng Đa cũng đã tham gia tổ chức và tặng quà trong chương trình “Mang âm nhạc đến bệnh viện” tại Bệnh viện Nhi Trung ương.

LÊ THU THỦY

BÀN GIAO NHÀ TÌNH NGHĨA cho người nghèo Yên Bái

Mới đây, BIDV Yên Bái phối hợp với Hội Nông dân tỉnh Yên Bái, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh Yên Bái – Ban vận động Quỹ “Vì người nghèo” tổ chức Lễ bàn giao 2 căn nhà tình nghĩa cho gia đình ông Trương Ngọc San (thôn 10, xã Xuân Long, huyện Yên Bình, tỉnh Yên Bái) và gia đình ông Nông Quốc Chung (thôn 3, xã Tích Cốc, huyện Yên Bình).

Đây là 2 trong 10 căn nhà tình nghĩa xây dựng cho các gia đình khó khăn ở Yên Bái. Để xây dựng 10 căn nhà này, các cấp Hội Nông dân ở Yên Bái đã vận động các tổ chức, cá nhân đóng góp. Tổng trị giá căn hộ trên 320 triệu đồng, trong đó nguồn tài trợ của BIDV hỗ trợ 50 triệu đồng/căn. Hội Nông dân cơ sở chủ trì, phối hợp cùng các ban, đoàn thể xã Xuân Long, Tích Cốc đã tuyên truyền vận động hội viên, nông dân, bà con trong thôn giúp đỡ một phần vật liệu, đóng góp ngày công lao



động trị giá trên 10 triệu đồng. Còn lại là kinh phí huy động từ gia đình và sự giúp đỡ của anh em dòng họ.

Ngôi nhà mới đưa vào sử dụng sẽ giúp cho các gia đình yên tâm lao động sản xuất, có thêm động lực để vươn lên phát triển kinh tế, ổn định đời sống, thoát nghèo. Tại buổi lễ bàn giao BIDV Yên Bái cũng đã trao tặng cho 2 gia đình các phần quà để mừng nhà mới.

ĐẶNG MẠNH HÒA

BIDV Hà Giang HỖ TRỢ CÁC GIA ĐÌNH GẶP HỎA HOẠN

Những gia đình được BIDV hỗ trợ là những hộ sinh sống tại thôn Cốc Lài, xã Kim Thạch, huyện Vị Xuyên, tỉnh Hà Giang bị cháy nhà vào đêm 22/10/2016. Ngày 25/10/2016, Giám đốc chi nhánh BIDV Hà Giang Đặng Văn Dương và đoàn cán bộ

đã đến thăm và ủng hộ các hộ gia đình bị cháy nhà. BIDV Hà Giang hỗ trợ mỗi gia đình 1.000.000 đồng và 20 kg gạo. Chi nhánh đã dành 11 suất quà và 220 kg gạo, với tổng trị giá 14.500.000 đồng để tặng các hộ gia đình bị cháy nhà.

NGUYỄN ĐỨC LỢI



Giao lưu thể thao CHÀO MỪNG NGÀY 20/11

Chào mừng Ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11, ngày 13/11/2016, Trường Đào tạo cán bộ tổ chức giao lưu thể thao cầu lông và bóng bàn với sự tham gia của hơn 50 vận động viên là các

giảng viên kiêm chức, các cán bộ Hội sở chính và cán bộ của một số chi nhánh trên địa bàn Hà Nội. Nhà thi đấu tràn ngập sắc xanh tươi trẻ, các vận động viên tham gia được bốc thăm và ghép cặp ngẫu nhiên

để tham gia thi đấu, chính điều này đã tạo ra bất ngờ và cơ hội cho các anh chị được làm quen, giao lưu với nhau, từ đó hiểu thêm về đồng nghiệp BIDV của mình.

Những tiếng hò reo vang dội khi những pha bóng hay và đường cầu đẹp được trình diễn, các anh chị Giảng viên BIDV không chỉ giỏi chuyên môn mà còn là những cầu thủ khá chuyên nghiệp với tinh thần thi đấu rất cao và những nụ cười không bao giờ tắt.

Chung cuộc, có 3 đội đạt giải Nhất, 3 đội giải Nhì và 3 đội đạt giải Ba. Chương trình giao lưu kết thúc, các vận động viên đều mong muốn trong thời gian tới, Trường Đào tạo cán bộ tổ chức nhiều chương trình giao lưu hơn nữa để thắt chặt tình đoàn kết trong đại gia đình BIDV và khích lệ đội ngũ giảng viên kiêm chức BIDV cũng như anh chị em cán bộ của Trường đóng góp trí tuệ, sức lực nhiều hơn nữa để phát triển nguồn nhân lực cao cho BIDV.

ĐỖ HOÀNG TÙNG

KHÁNH THÀNH HAI CẦU QUAN TRỌNG TẠI HÀ GIANG do BIDV tài trợ

Ngày 4/11/2016, tại thôn Nậm An, xã Tân Thành, BIDV Hà Giang, UBND huyện Bắc Quang và Tổng cục Đường bộ Việt Nam tổ chức Lễ khánh thành Cầu treo Nậm An. Cầu nằm trên địa bàn xã Tân Thành, huyện Bắc Quang, tỉnh Hà Giang. Cầu Nậm An được khánh thành và đưa vào sử dụng đã tạo điều kiện cho nhân dân trong xã đi lại làm ăn thuận lợi và phát triển kinh tế - xã hội, nâng cao đời sống, góp phần xóa đói, giảm nghèo. Cầu được bắt đầu được thi công xây dựng ngày 20/10/2015, với chiều dài 80m, chiều rộng 2,0m, tổng mức đầu tư 4.422.342.000 đồng (do BIDV



tài trợ toàn bộ). Cầu hoàn thành sau gần 7 tháng thi công.

Trước đó, ngày 3/11/2016, tại thôn Bản Phùng, xã Lao Chải, BIDV Hà Giang, UBND huyện Vị Xuyên và

Tổng cục Đường bộ Việt Nam cũng tổ chức Lễ khánh thành cầu treo Bản Phùng. Cầu treo nằm trên địa bàn xã Lao Chải, huyện Vị Xuyên, tỉnh Hà Giang. Cầu được bàn giao, đưa vào sử dụng, tạo điều kiện cho nhân dân trong xã đi lại, góp phần xóa đói, giảm nghèo.

Tháng 10/2015, BIDV Hà Giang đã phối hợp với UBND huyện Vị Xuyên và Ban quản lý Dự án 3, thuộc Tổng cục Đường bộ Việt Nam tiến hành triển khai thi công xây dựng công trình cầu treo Bản Phùng. Cầu Bản Phùng có chiều dài 40m, rộng 1,5m, tổng mức đầu tư 2.442.000.000 đồng.

NGUYỄN ĐỨC LỢI



BIDV Thăng Long

Căng tràn sức trẻ

QUA CUỘC THI ẢNH

“CUỘC SỐNG TƯƠI ĐẸP”

MAI LAN

Với mong muốn quảng bá mạnh mẽ Chương trình khuyến mại “Cuộc sống tươi đẹp”, từ ngày 21/9/2016 đến 14/10/2016, Trung tâm Thẻ tổ chức cuộc thi ảnh “Tận hưởng cuộc sống tươi đẹp cùng thẻ BIDV” dành cho tất cả các chi nhánh trong toàn hệ thống. Sau một thời gian triển khai, Ban tổ chức cuộc thi đã chọn được những bức ảnh ấn tượng, có giá trị để trao giải. Trong đó, giải nhất trị giá 5 triệu đồng đã thuộc về chi nhánh Thăng Long, chi nhánh Phú Xuân đạt giải Nhì và đồng giải Ba thuộc về các chi nhánh: Bình Định, Hai Bà Trưng và Đồng Đô.

Các tác phẩm dự thi năm nay cơ bản đã thể hiện được đầy đủ ý nghĩa ấn phẩm truyền thông của chương

trình khuyến mại, cán bộ mặc áo đồng phục của chương trình theo đúng phong cách, ảnh chụp sắc nét, bố cục hài hòa và có tính thẩm mỹ cao. Nhiều bức ảnh là kết quả của sự sáng tạo, thể hiện sinh động thông điệp của chương trình.

Giải Nhất trao cho BIDV Thăng Long có thể coi là xứng đáng. Các nhân vật trong các bức ảnh dự thi là nhữn đoàn viên chi đoàn BIDV Thăng Long. Họ đã thể hiện sự biến hóa linh hoạt, khi vào vai, hoá thân thành: Cán bộ bán hàng chuyên nghiệp, khách hàng lịch lãm cùng chiếc thẻ platinum sang trọng quý phái, những cặp bạn trẻ ưa thích dùng thẻ để thanh toán hàng hóa dịch vụ. Trọn bộ các sản phẩm thẻ BIDV gần như được phô diễn đầy đủ trong những shoot hình thật đẹp, sinh động, giúp thẻ BIDV trở nên

gần gũi với mọi người hơn.

Giải Nhì được trao cho BIDV Phú Xuân. Có thể nói, những tác phẩm ảnh đạt giải nhì thật sự sắc nét, sáng tạo. Thanh niên của chi nhánh Phú Xuân đã biến chiếc thẻ BIDV trở thành vật bất ly thân của những người trẻ tuổi trong cuộc sống hiện đại.

Giải Ba trao cho các chi nhánh: Bình Định, Hai Bà Trưng và Đồng Đô: Có thể hình dung vẫn là công việc tiếp thị, tư vấn sản phẩm thẻ tới khách hàng, vẫn những người cán bộ ấy song qua những bức hình dự thi này, chúng ta mới cảm nhận được hết sức trẻ, sự khỏe khoắn và nhiệt tình với công việc của các bạn đoàn viên thanh niên làm việc trong lĩnh vực thẻ. Sự tận tâm với khách hàng, sự nhiệt tình với công việc và phong trào chung đã giúp các bạn dành chiến thắng trong cuộc thi này.

Đại diện Trung tâm thẻ, đã bày tỏ lời cảm ơn tới những người trẻ, đoàn viên thanh niên của BIDV đã mang sức trẻ đến với thẻ thông qua tác phẩm của mình, góp phần thiết thực cho cuộc sống ngày một tươi đẹp hơn.



BIDV Phú Xuân



BIDV Bình Định



BIDV Hai Bà Trưng



BIDV Đồng Đô

CHUYỂN ĐỘNG BIDV

Trong tháng 10 & 11/2016, BIDV đã thực hiện khai trương, thay đổi địa chỉ chi nhánh, phòng giao dịch, cụ thể như sau:

Khai trương chi nhánh, phòng giao dịch

- BIDV Bắc Hà khai trương tại Tòa nhà VP Cty 789 - Số 147 Hoàng Quốc Việt, Phường Nghĩa Đô, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
- PGD Long Mỹ, BIDV Hậu Giang khai trương tại Số 78 đường 30/4, KV 6, Phường Thuận An, TX Long Mỹ, Hậu Giang
- BIDV Bình Điện Sài Gòn khai trương tại Tòa nhà số 230-232-234 Dương Bá Trạc, P2, Q8, TP Hồ Chí Minh

Thay đổi địa chỉ phòng giao dịch

- PGD Đông Triều (BIDV Tây Nam Quảng Ninh) chuyển về địa chỉ mới: số 58 khu Hoàng Hoa Thám, Phường Mạo Khê, TX Đông Triều, Quảng Ninh
- PGD Phương Đông (BIDV Tây Nam Quảng Ninh) chuyển về địa chỉ mới: số 35, khu Cầu Sến, Phường Phương Đông, TX Uông Bí, Quảng Ninh
- PGD Thái Hòa, BIDV Phủ Quỳ chuyển về địa chỉ mới: số 68 Hải Thượng Lãn Ông, Thị xã Thái Hòa,

Nghệ An

- PGD Lộc Thọ, BIDV Khánh Hòa chuyển về địa chỉ mới: số 9 Nguyễn Chánh, Phường Lộc Thọ, TP Nha Trang, Khánh Hòa
- PGD Thành Phố, BIDV Hà Giang chuyển về địa chỉ mới: số 99 Nguyễn Thái Học, Tổ 16, Phường Minh Khai, TP Hà Giang, Hà Giang
- PGD Nông Trang, BIDV Hùng Vương chuyển về địa chỉ mới: Công ty TNHH thiết bị điện công nghiệp- Đường Nguyễn Tất Thành, Phường Tân Dân, TP Việt Trì, Phú Thọ.



UVHĐQT Đặng Xuân Sinh, các PTGD BIDV Lê Trung Thành, Nguyễn Thiên Hoàng trao chứng nhận và quà tặng cho các Giảng viên tiêu biểu BIDV năm 2016.

Niềm vui

NGÀY NHÀ GIÁO VIỆT NAM

Trong những năm qua, Trường Đào tạo cán bộ BIDV là “cái nôi” giảng dạy của toàn hệ thống. Mỗi năm, trường tổ chức các lớp học thật sự hữu ích với sự tham gia của hàng trăm giảng viên kiêm chức, học viên trong toàn hệ thống BIDV. Được tham gia giảng dạy và học tập tại các lớp học là niềm vui, tự hào của các cán bộ BIDV. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của các cán bộ BIDV nhân ngày 20/11.

HƯƠNG LAN

Giảng viên Dương Ngọc Hoa - Ban Phát triển ngân hàng Bán Lẻ:
Những trải nghiệm thú vị khi được là giảng viên

Tôi là cán bộ chi nhánh được luân chuyển về Ban PTNH Bán lẻ từ năm 2014. Trước khi gia nhập đội ngũ cán bộ Trụ sở chính, tôi đã hình dung công việc của mình sẽ chủ yếu dành thời gian cho việc nghiên cứu cơ chế chính sách để đề xuất xây dựng các quy trình, quy định, văn bản chế độ phục vụ hoạt động kinh doanh của các đơn vị mạng lưới. Tuy

nhien, khi chính thức bắt tay vào công việc, tôi được tiếp nhận rất nhiều điều mới mẻ và việc trở thành “Giảng viên kiêm chức” có thể nói là trải nghiệm thú vị nhất trong cuộc đời “Cán bộ Ngân hàng” của tôi.

Thời gian đầu khi mới bắt đầu tham gia công tác đào tạo, tôi rất hồi hộp, bỡ ngỡ, thậm chí lần đầu tiên đứng trên bục giảng, tôi đã rất run và lo lắng, quên cả “bài” đã tập đi tập lại khá nhiều lần, nhưng khi cảm nhận được sự nhiệt tình của các bạn học viên, tôi đã bớt lo lắng và lấy lại tự tin.

Tôi rất tự hào khi được gia nhập

vào đội ngũ giảng viên của BIDV. Mỗi lần đến lớp, được gặp các anh chị đồng nghiệp thân thiện cũng chính là các bạn học viên tràn đầy nhiệt huyết và quyết tâm, tôi cảm thấy công việc mình đang làm thật sự ý nghĩa. Công tác giảng dạy không chỉ giúp tôi hoàn thiện hơn về năng lực chuyên môn mà còn cho tôi những trải nghiệm rất thú vị, bởi lẽ tôi vừa được chia sẻ vừa được học hỏi từ chính đồng nghiệp và học viên của mình.

Với mong muốn nâng cao hiệu quả của công tác giảng dạy, tôi luôn buộc mình phải có sự đầu tư và chuẩn bị tốt cho bài giảng, hoàn thiện những kỹ năng sư phạm cần thiết để có thể tạo cho học viên sự hứng thú khi tham gia lớp học. Điều này cũng là động lực để tôi tìm tòi, hoàn thiện và nâng cao kỹ năng chuyên môn của mình. Trước khi lên lớp, tôi luôn chuẩn bị thật kỹ để trau chuốt cho giờ giảng sao cho thật thú vị và thu hút được các học viên. Sau mỗi buổi lên lớp, tôi xem xét lại cảm nhận bản thân và quan sát cảm nhận của học viên. Tôi thấy phấn khởi khi nhận thấy rằng buổi học sôi nổi và học viên thể hiện sự hào hứng đối với khóa học.

Giảng viên Mai Lan – Trung tâm Thê:
Niềm vui khi học trò là đồng nghiệp

Được chia sẻ kiến thức với các đồng nghiệp trong hệ thống, được nghe mọi người gọi “cô giáo ơi...” tôi thấy thật vui và tự hào vì đã gần bó và góp phần nhỏ bé vào sự lớn mạnh của BIDV ngày hôm nay và vui vì được chia sẻ những kiến thức mới cập nhật về sản phẩm cho các bạn đồng nghiệp. Qua những buổi trao đổi đó, chính tôi cũng đã học được từ các bạn những kinh nghiệm bán hàng quý báu. Sự tương tác giữa giảng viên và học viên trong những lớp học như thế đã giúp cho các buổi học trở nên thú vị hơn rất nhiều, chúng tôi được chia sẻ kiến thức, được học hỏi nhau và có cơ hội hiểu nhau hơn từ đó giúp ích rất nhiều trong công việc và cuộc sống thường ngày. Nhân ngày nhà giáo Việt Nam 20/11, xin được gửi lời chúc mừng và chúc những điều tuyệt vời nhất sẽ đến với các anh chị, các bạn, các em đồng nghiệp ở BIDV, những “người thầy” đặc biệt của tôi.

Học viên Bùi Thị Lệ Hằng - Trung tâm Công nghệ thông tin: Một gia đình nhỏ, một hạnh phúc to

“Trước khi đến với khóa học, tôi đã được nghe đến khóa học Lãnh đạo ngân hàng tương lai là khóa học khác biệt với các khóa học khác do Trường Đào tạo tổ chức. Và khi được tham gia chính khóa học này tôi thấy khóa học thực sự có rất nhiều sự khác biệt và vượt ngoài mong đợi của bản thân. Chương trình học được thiết kế với thời lượng cô đọng với những kiến thức cần thiết theo từng chuyên đề như kiến thức tổng quan, kiến thức tổng hợp về ngân hàng và quản trị điều hành, quản trị nguồn nhân lực, quản lý chất lượng dịch vụ, văn hóa doanh nghiệp, kỹ năng mềm áp dụng trong quá trình lãnh đạo và quản lý nhân viên... Khoảng thời gian học tập tập trung 4,5 tuần tại khóa học Lãnh đạo Ngân hàng tương lai khóa 5 thật sự là một niềm vinh dự và niềm vui với tất cả học viên chúng tôi. Trong 30 ngày liên tiếp đó chúng tôi như được sống và học như những sinh viên đại



PGD Trường ĐTCB Nguyễn Xuân Quang trao giải cho các tác giả đạt giải cuộc thi “Nét đẹp đào tạo qua ảnh”

học vào kỳ thi cuối kỳ với cường độ cao bởi thời gian học kín 6 ngày trong tuần. Và điều làm cho mọi học viên lo lắng là các bài thi kết thúc của mỗi tuần với các câu hỏi trắc nghiệm và câu luận liên hệ đầy hóc búa. Tuy các học viên trong lớp khác nhau về chuyên môn, chênh lệch về độ tuổi và điều kiện công tác, nhưng từ những người xa lạ lớp học đã hình thành nên một “gia đình nhỏ” rất gần bó, thân thiện và đoàn kết. Những giờ tranh luận và tham gia ý kiến trên lớp diễn ra rất sôi nổi, cởi mở. Những kiến thức, kỹ năng được truyền đạt bởi các thầy cô nhiều kinh nghiệm thực tế và có tính áp dụng cao. Chính đội ngũ giảng viên là các anh chị trong Ban Lãnh đạo, Giám đốc các Ban/Trung tâm HSC và các chuyên gia nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng/đào tạo/kỹ năng mềm cũng là sự khác biệt với các khóa học thông thường”.

Học viên Đặng Chí Thành – Lớp Lãnh đạo Ngân hàng tương lai 5: Những ấn tượng đáng nhớ

“Một tháng học trôi qua rất nhanh, ấn tượng nhất đối với tôi là chương trình của khóa học, một chương trình được sắp xếp khoa học với khối lượng kiến thức phong phú, đa dạng đã giúp tôi có một cái nhìn toàn cảnh mà có lẽ không có lớp này tôi sẽ không bao giờ có được. Mỗi môn học mang lại cho chúng tôi những kiến thức mới

mẻ. Nhưng thú vị nhất là môn học phong thủy trong kinh doanh. Ở môn học này, tôi phải làm quen với nhiều thuật ngữ “lạ”, khá khó hiểu, tôi phải cố gắng nghe giảng, đọc, hỏi... để hiểu được các khái niệm như: định hướng cát hung trong khoa học phong thủy dưới góc nhìn đương đại, Tiến để mạc hải, Tiên thiên bát quái, Cung phi bốn mạng, ..., nhưng càng học càng thấy thú vị và tôi đã khám phá thêm những điều mới mẻ không chỉ có giá trị trong công việc mà còn trong cuộc sống.

Với sự tận tình giảng dạy của các giảng viên dày dặn kinh nghiệm, kinh qua nhiều vị trí lãnh đạo trong hệ thống, các giảng viên đã truyền lửa để các học viên say mê lĩnh hội các kiến thức, các kinh nghiệm quý báu được đúc rút qua thực tế, qua từng thời kỳ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam và thế giới.

Chúng tôi không chỉ lĩnh hội được học kiến thức trên lớp mà còn từ những buổi hoạt động nhóm - team building, các buổi giao lưu... Thông qua những hoạt động này tôi đã được bổ sung thêm các kỹ năng về xử lý tình huống trong quan hệ công việc, quan hệ đồng nghiệp, kỹ năng tổ chức nhóm trong các hoạt động thực tế từ đó có kinh nghiệm thiết lập các mối quan hệ đồng nghiệp, xây dựng tình đoàn kết gần bó trong một tập thể... để phục vụ công việc sau này”. □



Bà Trần Thị Tuyết Nhung (thứ 3 từ phải sang)

Tôi luôn tự hào ĐƯỢC LÀ THÀNH VIÊN CỦA BIDV

“Được làm việc tại BIDV Phú Thọ, tôi có cơ hội để ứng dụng lý thuyết mình học được từ trên ghế nhà trường thành thực tiễn hữu ích trong công việc. Tôi luôn cảm thấy tự hào vì được là một thành viên trong mái nhà BIDV”, Trần Thị Tuyết Nhung, Phòng Khách hàng doanh nghiệp, BIDV Phú Thọ chia sẻ

NGHUYỄN NGÂN

Được công tác trong ngành Tài chính – Ngân hàng là mong ước của tôi từ khi tôi ngồi trên ghế nhà trường. Để thực hiện được ước mơ đó cùng với mong muốn cống hiến một phần công sức nhỏ bé của mình vào sự phát triển của quê hương, tôi đã quyết tâm dự tuyển vào BIDV Phú Thọ sau quá trình học tập và rèn luyện tại Học viện Ngân hàng.

Công việc chính của tôi hiện nay

là tìm hiểu nhu cầu, tư vấn và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ tiện ích tài chính của BIDV cho khối khách hàng doanh nghiệp. Các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng không giống với các sản phẩm dịch vụ thông thường khác do có đặc thù riêng biệt và chức năng tài chính nhất định. Vì vậy, thực tiễn đòi hỏi cán bộ chuyên viên quản lý khách hàng cần phải có nền tảng kiến thức về kinh tế, trình độ chuyên môn cao và những kỹ năng cần thiết để xử lý công việc như: Kỹ năng thẩm định

phân tích khách hàng, quản trị rủi ro, đàm phán với khách hàng,... Để hoàn thành tốt công việc, tôi luôn cố gắng trau dồi kiến thức, kỹ năng và tích lũy kinh nghiệm. Tôi luôn cân nhắc giữa tổng hoà lợi ích mang lại cho khách hàng và lợi ích đem lại cho BIDV để: Đảm bảo đáp ứng kịp thời thỏa mãn nhu cầu khách hàng; đem lại sự hài lòng cho khách hàng...

Trong thời gian công tác tại chi nhánh, kỉ niệm sâu sắc nhất với tôi là được tham gia Hội thi tin dụng năm 2016. Cùng với sự quan tâm của Ban lãnh đạo BI, sự ủng hộ, cổ vũ nhiệt tình của các anh chị đồng nghiệp, đội thi đã đạt được giải Nhì toàn hệ thống. Hội thi là một sân chơi bổ ích và lý thú, đem lại cho tôi nhiều bài học về kiến thức, kỹ năng; giúp tôi nâng cao trình độ chuyên môn, nắm vững quy định, quy trình nghiệp vụ. Tham gia kỳ thi, tôi có cơ hội được giao lưu học hỏi từ đồng nghiệp ở các chi nhánh trong toàn hệ thống. Hội thi tín dụng 2016 sẽ là dấu ấn, một kỷ niệm mãi không phai mờ trong tôi.

Trong 3 năm công tác tại BIDV Phú Thọ, tôi được sống và làm việc trong một môi trường đầy nhiệt huyết và tình cảm. Với sự quan tâm, chú trọng và tạo điều kiện của Ban Lãnh đạo BIDV Phú Thọ, tôi luôn có cơ hội được vừa làm việc, vừa học hỏi, đồng thời tham gia các hoạt động xã hội, hoạt động đoàn thể. Ngoài công việc chuyên môn, tôi còn tích cực tham gia một số các hoạt động tiêu biểu của đoàn thanh niên, công đoàn như: Tham gia hội thi tín dụng 2016 do Công Đoàn BIDV tổ chức, quyền góp trao tặng nhà tình nghĩa cho hộ gia đình khó khăn tại tỉnh Phú Thọ, tham gia hội thi văn nghệ của đoàn khối Tỉnh Phú Thọ,... Qua đó, tôi và các anh chị đồng nghiệp càng trở nên gắn kết, các đồng nghiệp đều thể hiện sự thân, sống chan hòa, chia sẻ và phấn đấu hết mình vì một BIDV ngày càng phát triển. BIDV Phú Thọ không chỉ là nơi tôi làm việc mà đã trở thành ngôi nhà thứ hai của tôi. □

Mong được TÔ ĐẠM THÊM TRUYỀN THỐNG CỦA BIDV PHÚ THỌ

Tôi là Nguyễn Đức Minh, cán bộ BIDV Phú Thọ. Với tôi, cơ quan là nơi tôi gắn bó và phấn đấu làm việc cống hiến, yêu thương từng ngày, bởi ở đây, tôi có những đồng nghiệp tốt và cả người vợ tốt!



Anh Nguyễn Đức Minh

MINH ĐỨC

Mỗi bạn trẻ sau khi tốt nghiệp ra trường đều mong muốn tìm được một công việc phù hợp, môi trường làm việc tốt. Tôi lựa chọn công việc trong ngành tài chính ngân hàng, vì tôi được sinh ra trong một gia đình truyền thống làm trong ngành tài chính ngân hàng. Tôi cũng được định hướng nghề nghiệp rõ ràng khi đỗ đại học. Sau khi tốt nghiệp, tôi tuyển và trở thành cán bộ trẻ tại BIDV Phú Thọ.

Tôi yêu quê hương Phú Thọ, nơi tôi được sinh ra và lớn lên, là miền đất Tổ - Cội nguồn của dân tộc Việt Nam. Tôi chọn BIDV Phú Thọ với mong muốn tiếp nối truyền thống lớp thế hệ cán bộ đi trước và được đóng góp phần công sức nhỏ bé cho sự phát triển của nền kinh tế trên đất Tổ.

Công việc gì, môi trường nào đều có những thuận lợi và khó khăn nhất định. Làm việc tại BIDV Phú Thọ, tôi được hoà đồng trong môi trường thân thiện; thiết bị làm việc đầy đủ, thuận tiện; các văn bản

hướng dẫn, quy trình nghiệp vụ được ban hành và đăng tải tương đối đầy đủ, kịp thời... Bên cạnh đó, áp lực công việc tại BIDV Phú Thọ ngày càng lớn do ngân hàng phải đối mặt với nhiều áp lực cạnh tranh; luôn tiềm ẩn rủi ro do quy trình nghiệp vụ, hệ thống công nghệ thông tin và do các tác nhân tác động từ bên ngoài... Theo tôi, dù gặp bất cứ khó khăn nào, hoàn cảnh nào thì điều quan trọng là phải biết cách nỗ lực để vượt qua.

Sau một thời gian cố gắng, phấn đấu, tôi được tin nhiệm bầu làm Bí thư Đoàn thanh niên (năm 2014). Những tháng ngày hoạt động đoàn đó đã để lại trong tôi biết bao kỷ niệm. Có lẽ vì thường xuyên tổ chức các hoạt động đoàn thể mà tôi đã thay đổi cách suy nghĩ theo hướng tích cực. Tôi cảm thấy mình có trách nhiệm hơn trong công việc, bản thân trưởng thành hơn và quan trọng là tìm thấy nhiều niềm vui trong các hoạt động.

Sau nhiều năm gắn bó với BIDV Phú Thọ, tôi đã dành nhiều tình cảm cho cơ quan, bạn bè đồng nghiệp. Vợ tôi cũng là một đồng nghiệp tại chi nhánh này. Hiện nay, chúng tôi đã có hai cô con gái khá xinh, đáng yêu. Tất cả những tình cảm, tình yêu đó là nguồn động lực giúp tôi phấn đấu trong công việc, ngày càng gắn bó với BIDV Phú Thọ.

Gần 60 năm qua, BIDV Phú Thọ đã lớn mạnh và chuyên nghiệp hơn. Bản thân tôi nhận thấy mình cũng phải không ngừng học tập, nâng cao năng lực chuyên môn để thích ứng với sự thay đổi và phát triển chung đó. Tôi sẽ tiếp tục phát triển năng lực cá nhân, có trách nhiệm nhiều hơn với công việc, góp phần tạo ra nhiều giá trị cho BIDV và cùng viết tiếp, tô đậm thêm truyền thống của BIDV nói chung và BIDV Phú Thọ nói riêng. □

Họ và tên: Nguyễn Đức Minh- Sinh năm 1981
Công tác tại BIDV Chi nhánh Phú Thọ từ năm 2004;
Minh đang là Bí thư Đoàn thanh niên BIDV Chi nhánh Phú Thọ, Phó Giám đốc Phòng Giao dịch Lâm Thao.

Nữ BIDV Bến Tre

LAO ĐỘNG, THỂ THAO HẾT MÌNH

BIDV Bến Tre với hơn 70% quân số là chị em nữ, thời gian qua với sự quan tâm, tạo điều kiện của lãnh đạo chi nhánh, chị em đã đồng lòng hoàn thành tốt nhiệm vụ chuyên môn, thi đua lao động giỏi, lao động sáng tạo. Ngoài giờ làm việc, chị em đã sắp xếp thời gian tham gia thể thao hết sức nhiệt tình.

KIỂM ÁI

THÀNH PHỐ LÊN ĐÈN, GIAO DỊCH, KHO QUỸ Ở LẠI

Với đặc thù công việc trong ngành ngân hàng, hằng ngày, khi thành phố đã lên đèn, một số bộ phận như giao dịch, kho quỹ, cán bộ vẫn ở lại cơ quan để xử lý công việc cuối ngày, quỹ đã khớp, kho đã khóa mới yên tâm ra về. Quầy giao dịch cuối giờ như nhộn nhịp hơn, tiếng máy đếm tiền chạy vội vã; bó tiền ở khắp nơi. Nhìn quanh chỉ thấy toàn “hoa” (cán bộ nữ).

Nếu như chị em nữ cần cù, chăm chỉ, thì các anh tháo vát, khỏe mạnh, đỡ dẫn các chị tiếp quỹ, khiêng thùng tiền, công việc trở nên nhẹ nhàng hơn, chia sẻ với nhau như một gia đình, cứ thế mọi người cùng làm đến khi nào kết thúc công việc mới thôi. Các chị cũng không ngừng nâng cao phong cách giao dịch, làm hài lòng khách hàng, từ đó giữ chân khách hàng cũ, thu hút khách hàng mới, số lượng khách hàng giao dịch với chi nhánh ngày càng tăng, góp phần nâng cao số thu dịch vụ ròng, đóng góp vào lợi nhuận của chi nhánh.

Đối với bộ phận quản lý khách hàng, các chị khéo léo, mềm dẻo trong giao tiếp, thuyết phục khách, nhanh nhạy tìm hiểu, nắm bắt nhu cầu của khách hàng, đặc biệt là khách hàng tiền gửi, khách hàng VIP. Các chị đã góp phần giữ vững nền khách hàng, nền vốn huy động của chi nhánh, kết quả công tác huy động vốn của chi nhánh tăng trưởng gần 20% so với năm trước, là một trong những chi nhánh nằm trong top 3 về huy động vốn của



Cán bộ nữ BIDV Bến Tre

Khu vực đồng bằng sông Cửu Long. Các chị em cũng góp phần tạo nên thành tích trong lĩnh vực telesales đối với chi nhánh. BIDV Bến Tre là 1 trong 2 chi nhánh trong toàn hệ thống được khen thưởng là tập thể điển hình trong hoạt động telesales năm 2013-2015.

Đối với bộ phận hỗ trợ, những nữ cán bộ xử dữ đã thể hiện “tròn vai” là hậu phương vững chắc để hỗ trợ tốt cho bộ phận trực tiếp. Bộ phận tác nghiệp thuần thực, chuẩn xác trong tác nghiệp, nâng cao năng suất giao dịch, năng suất lao động, góp phần rút ngắn thời gian phục vụ khách hàng.

THỂ THAO: HẾT MÌNH!

Tuy có những ngày làm việc muộn, nhưng chị em vẫn khéo sắp xếp việc nhà, việc cơ quan để tham gia phong trào thể thao. Mừng ngày thành lập ngành ngân hàng Bến Tre, Ngân hàng Nhà nước tổ chức giải bóng đá nữ, lần đầu tiên các “nữ hoàng” tham gia môn thể thao vua. Những người phụ nữ duyên dáng, nhỏ nhắn nay trong trang phục thể thao trông khác hẳn, ai cũng hừng

hực khí thế, tập luyện hăng say. Trời mưa, đội trưởng vẫn yêu cầu mặc áo mưa để tập! Tay chân, mình mẩy ề ẩm nhưng không sao, vào sân là lại thấy khí thế, bóng đến là lại muốn tấn công! Mùa bóng đầu tiên đã qua, đội BIDV Bến Tre đạt giải nhì và giải thủ môn xuất sắc nhất!

Hội thao khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, đội kéo co BIDV Bến Tre chơi trung thực, hết mình và đã đạt giải nhì, trong đó nữ cán bộ cũng tham gia cùng đội, cũng kéo, cũng trụ, cũng góp sức vào kết quả chung của đội.

Nhân ngày phụ nữ Việt Nam, đội bóng chuyền hơi nữ BIDV Bến Tre đã tham gia tập luyện, thi đấu cùng các ngân hàng bạn trên địa bàn tỉnh. Các đội được chia thành các bảng, trong đó có đội hạt giống, mỗi đội đều có thể mạnh, đội thì trẻ, đội thì có cầu thủ tấn công rất mạnh, đội thì chơi đều tay, chiến thắng đội bạn không phải là điều dễ dàng. Mỗi đêm có đội nhà thi đấu, các cổ động viên tham gia cổ động tích cực, nhiệt tình, trời mưa thì mặc trời mưa, “đội cổ vũ” vẫn có mặt trước giờ thi đấu của đội. Trước khi đội thi đấu, mọi người hào hứng, mong được xem, trong khi đội thi ai cũng hồi hộp theo dõi từng đường bóng, khi đội có được 1 trận thắng, ai cũng hồ hởi! Sau nhiều lần hồi hộp là lần hồ hởi tuyệt vời khi đội đạt giải nhì, tăng hạng so với giải năm trước! □

Tập thể nữ BIDV Bến Tre sau lao động hăng say, thể thao hết mình, chắc chắn chị em sẽ tiếp tục nỗ lực phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ chuyên môn, nhiệt tình tham gia các phong trào, hướng tới 60 năm ngày thành lập BIDV.



Bạn Lê Thị Mỹ Hoa (hàng đầu tiên, thứ 2 từ phải sang)

Tình yêu với Thẻ

GIÚP EM GIÀNH CHIẾN THẮNG

Chương trình BIDV tôi yêu 2016 do Đoàn Thanh niên phối hợp với Trung tâm Thẻ BIDV phát động với mong muốn kêu gọi tất cả các đoàn viên chung tay phát triển dịch vụ thẻ được các chi đoàn hưởng ứng rất nhiệt tình. Chặng đua đầu tiên đã ghi nhận những thành tích bất ngờ của các “vận động viên” bút phá ngoạn mục để trở thành những Bestseller thẻ và giành nhiều giải thưởng giá trị. Lê Thị Mỹ Hoa- BIDV Bình Định, quán quân nữ của giải thưởng cá nhân đã trao đổi ngắn với PV Đầu tư Phát triển.

? Hoa là bạn nữ duy nhất trong ba quán quân BIDV tôi yêu đợt 1 vừa rồi. Bạn có thể chia sẻ một vài điều về việc triển khai chiến dịch BIDV tôi yêu tại Bình Định?

Các bạn đoàn viên trong chi đoàn BIDV Bình Định rất năng động và nhiệt tình. Lĩnh vực bán lẻ được các anh chị lãnh đạo chi nhánh quan tâm tạo điều kiện phát triển nên chi đoàn thường xuyên tổ chức các chiến dịch quảng bá sản phẩm. Phong trào BIDV tôi yêu năm nay được phát động đúng vào đợt chi nhánh triển khai bán hàng trực tiếp tới các đơn vị đang thực hiện chi trả lương qua chi nhánh nên mọi việc diễn ra khá thuận lợi. Khi các đoàn viên tới các đơn vị và giới thiệu sản phẩm thẻ, họ hào hứng lắm, đặc biệt, với sản phẩm thẻ tín dụng, trước đây mọi người vẫn nghĩ việc phát hành thẻ tín dụng phức tạp, hồ sơ thủ tục rườm rà lại khó kiểm soát

chi tiêu cũng như các gian lận thẻ. Tuy nhiên, khi nghe cán bộ trẻ BIDV trình bày kỹ về quy trình, hồ sơ phát hành, các tiện ích khi sử dụng thẻ cũng như những ưu đãi của ngân hàng, các anh chị đều cảm thấy hứng thú và ủng hộ phong trào của chi nhánh. Bên cạnh đó, không thể phủ nhận vai trò của thủ lĩnh đoàn thanh niên của chi nhánh đã rất năng nổ, quy tụ được các đoàn viên thanh niên hăng hái và đặt quyết tâm cao đối với phong trào này. Chính vì thế, sau khi kết thúc đợt 1, bên cạnh giải cá nhân dành cho đoàn viên, Chi đoàn BIDV Bình Định còn vinh dự nhận giải thưởng dành cho lãnh đạo chi đoàn tiêu biểu.

? Kết quả thực hiện của Hoa trong đợt 1 của chương trình khá bất ngờ với 27 thẻ tín dụng và 190 thẻ ghi nợ quốc tế. Bí quyết để có thành công đó là gì?

Em không có bí quyết gì cả, chỉ

luôn tự nhắc mình phải cố gắng hết sức thôi. Giải thưởng của phong trào rất hấp dẫn nên ngay sau khi BIDV Trung ương phát động và chi đoàn phổ biến, em cũng đặt cho mình mục tiêu phấn đấu rõ ràng. Bán sản phẩm dịch vụ bán lẻ, đặc biệt là thẻ trong giai đoạn này khó. Hầu hết là bán chéo, bán thêm sản phẩm trên nền khách hàng hiện tại. Chính vì vậy, chủ yếu chúng em tích cực tiếp thị các khách hàng khi chi đoàn trực tiếp bán hàng tại các đơn vị trả lương. Ngoài ra, với tư cách là cán bộ tư vấn, em cũng cố gắng để thu hút khách hàng khi họ tới quầy tư vấn.

Vài năm gần đây, thẻ tín dụng khá quen thuộc với nhiều người, đặc biệt những người có thu nhập cao và những người tiêu dùng trẻ tuổi. Thế nhưng bên cạnh đó, một bộ phận không nhỏ người dân vẫn còn rất mơ hồ về thẻ tín dụng. Nắm bắt được đặc điểm này của khách hàng, em đã soạn sẵn một tờ quảng cáo “Hướng dẫn chi tiêu thông minh”, trong đó nêu bật đặc điểm của thẻ tín dụng như chi tiêu trước, trả tiền sau và miễn lãi tối đa 45 ngày, phạm vi sử dụng rộng rãi trên toàn cầu cũng như hưởng các ưu đãi khuyến mãi của ngân hàng và nhà cung cấp dịch vụ. Nhiều khách hàng khi đọc giới thiệu này tỏ ra khá tò mò, họ hỏi thăm và được em tư vấn đều nhất trí mở thẻ. Nhờ “bí kíp” này, em đã có thêm được những khách hàng mới (cười).

? Còn hơn một tháng nữa chương trình sẽ kết thúc. Bạn có nghĩ mình sẽ tiếp tục chinh phục chặng hai và trở thành quán quân chung cuộc của chương trình?

Giờ đã là giai đoạn nước rút. Không chỉ có các anh chị trong toàn hệ thống thi đua với nhau mà ngay các bạn trong chi nhánh em cũng đang đua rất quyết liệt. Giải thưởng chặng đầu thực sự là niềm động viên rất lớn đối với em, giúp em có thêm động lực để phấn đấu tiếp. Không ai có thể nói trước điều gì sẽ xảy ra, song em sẽ nỗ lực hết mình, nỗ lực vì tình yêu đối với thẻ để đạt được kết quả cao nhất.

Cảm ơn Hoa!

RỪNG TRÀM

Trà Sư

KỲ THÚ ĐẤT PHƯƠNG NAM

Tọa lạc tại xã Văn Giáo- huyện Tịnh Biên- An Giang, cách biên giới Việt Nam và Campuchia chỉ 10 km, Rừng tràm Trà Sư là khu rừng ngập nước tiêu biểu cho vùng Tây sông Hậu, nơi sinh sống của nhiều loài chim nước, động vật hoang dã và thủy sinh vật thuộc hệ thống rừng đặc dụng Việt Nam.



TÙNG TRẦN

Với diện tích gần 845 ha, đây là nơi tập trung sinh sống của nhiều loài chim nước, động vật hoang dã và thủy sinh vật, thuộc hệ thống rừng đặc dụng Việt Nam. Hệ động vật khá phong phú với 70 loài chim, trong đó có 2 loài chim quý hiếm là giang sen và diệc diệc; 15 loài dơi và 4 loài gặm nhấm, trong đó có loài dơi chó tai ngắn quý hiếm đã được ghi trong sách Đỏ Việt Nam; 25 loài bò sát, ếch nhái, gồm cả rắn hổ mang và rắn cạp nong. Trà Sư cũng có 10 loài cá xuất hiện quanh năm và

13 loài cá chỉ xuất hiện vào mùa lũ. Trong đó có 2 loài cá có giá trị khoa học là cá còm và cá trê trắng... Hệ thực vật ở rừng tràm Trà Sư cũng khá đa dạng với 140 loài, trong đó có 22 loài cây gỗ, 25 loài cây bụi, 10 loài dây leo, 70 loài cỏ, 13 loài thủy sinh. Nổi bật nhất là cây tràm.

Rừng Tràm Trà Sư khoảng từ tháng 8 - 11 âm lịch (tháng 9 - 12 dương lịch) được gọi là "Mùa nước nổi". Vào mùa này, Trà Sư như một bức tranh thiên nhiên đầy màu sắc và sống động. Đi trên tắc ráng chạy qua các con kênh nhỏ, ai cũng có thể cảm nhận được vẻ đẹp thanh bình khi mũi thuyền nhẹ nhàng lướt

trên những thảm bèo màu mạ non, ngang qua vạt sen, khóm súng... để vào khu rừng.

Khu vực đẹp nhất của Rừng Tràm Trà Sư sẽ hiện ra rõ hơn khi du khách đi trên chiếc xuồng ba lá thân thương. Các chàng trai, cô gái thôn quê trong chiếc áo bà ba, nón lá che nghiêng, tay khua mái chèo điệu nghệ cùng với giọng nói ngọt ngào rất Nam bộ. Họ sẽ là người bạn đồng hành với du khách để chiêm ngưỡng những gốc tràm cổ thụ khoe bộ rễ như chiếc váy xòe duyên dáng, những cây thủy liễu lay mình mềm mại gợn sóng. Đặc biệt, nơi đây cũng là "vương quốc thu nhỏ của các loài chim". Không thể kể hết số lượng chim cò riu rít gọi nhau trên những tán cây sum suê, rợp



mát; hay là những chú chim đang bới cá, ngụp lặn quanh vạt bèo tai tượng...

Leo lên đài cao quan sát, du khách cũng có thể thấy được những cảnh mãn nhãn. Trên đài cao có sẵn ống nhòm tầm xa. Ai cũng có thể thỏa thích ngắm nhìn toàn cảnh rừng trà mênh mông bát ngát với những ngọn trà ngả mình theo từng cơn gió và những cánh chim chao lượn giữa không trung. Từ đây, chúng ta có thể nhìn thấy được những ngọn núi hùng vĩ trong dãy Thất Sơn như: Núi Ông Két (Anh Vũ Sơn), núi Cô Tô (Phụng Hoàng Sơn), Núi Cẩm (Thiên Cẩm Sơn) với tượng Phật Di Lặc cao 33,6m nằm trên đỉnh núi Cẩm, và núi Sam...

Đặc biệt, khu vực phía dưới đài

quan sát, có quán ăn chuyên phục vụ các món ăn đồng quê hấp dẫn. Với nhiều gian chòi lá giữa khung cảnh hữu tình, chúng ta sẽ có dịp thưởng thức các món ăn dân dã đậm chất Nam Bộ và những đặc sản vùng sông nước như: cá lóc nướng trui, canh chua cá linh nấu bông điên điển, chuột đồng nướng muối ớt, cua đồng chấm mắm me, gỏi sấu dàu trộn khô cá sặc, bánh bò thốt nốt,...Chúng ta có thể mua một số đặc sản của Vùng Bảy Núi về làm quà cho người thân và bạn bè: mật ong, đường thốt nốt, đồ dệt thổ cẩm, mắm, khô...

Có thể khẳng định rằng, khám phá rừng trà Trà Sư là trải nghiệm những điều thú vị không thể nào quên.



Khu du lịch sinh thái Rừng Trà Sư chưa có nơi lưu trú cho du khách nghỉ lại. Thực tế này khá thích hợp cho các chuyến tham quan ngắn kết hợp với việc khám phá các địa danh, thắng cảnh khác của An Giang như thăm Khu lưu niệm Chủ tịch Tôn Đức Thắng (Xã Mỹ Hòa Hưng, TP. Long Xuyên, An Giang), viếng Chùa Bà Chúa Xứ Núi Sam, tham quan Núi Cẩm, thăm làng Châm, khám phá Búng Bình Thiên....



Thạch nhũ huyền ảo trong Ngườm Ngao.

Sáng tối ở Ngườm Ngao

Chúng tôi đến Ngườm Ngao vào một chiều muộn, sau khi mãi mê với thác Bản Giốc hùng vĩ. Đã ngập ngừng tính chuyện quay về, nhưng ánh nắng óng ả cuối chiều hắt lên hai chữ “Ngườm Ngao” gắn trên sườn núi, lấp lánh nháy múa giữa những bụi dây leo xanh, vắt vẻo..., lại như một lời mời gọi khó cưỡng.

LƯU LÝ

“MUỐN... XEM ĐỘNG PHẢI VÀO HANG CỌP”

Thật ra thì hai chữ “Ngườm Ngao” bằng kim loại màu vàng sáng lấp lánh gắn trên khung sắt vững chãi dựa vào sườn núi cũng khiến chúng tôi hơi nghi ngờ, rằng rất có thể lại là một hang động “nhân tạo” nông choèn chẳng đèn xanh đỏ nhấp nháy gây thất vọng. Nhưng

những bụi cây leo bò lan trên vách núi, thả buông lơ lửng dẫn lối tới cái cửa hang nhỏ xíu mờ mờ ẩn hiện lại mang vẻ kỳ bí, hoang sơ và cuốn hút lạ lùng.

Cứ thế, bước chân dần tiến đến cửa Ngườm Lồm – cửa chính để đi vào động Ngườm Ngao – khi ánh mặt trời đã dần nhạt. Làn hơi nước mát lạnh cùng không khí ẩm ướt từ trong hang sâu phả ra khiến tất cả thoáng rùng mình, nhưng cũng đẩy

tò mò, phấn khích.

Ngườm Lồm là một trong ba cửa chính của động Ngườm Ngao, ẩn mình dưới những khối đá lớn nơi chân núi, quanh năm mát lạnh. Hai cửa còn lại là Ngườm Ngao nằm trên cao, cách chân núi chừng hơn chục mét, có cầu thang dẫn xuống và cửa Bản Thuôn ở phía sau núi, cạnh bản Thuôn của người Tày. Du khách tham quan thường sẽ đi vào từ cửa Ngườm Lồm và trở ra ở cửa Ngườm Ngao.

Ngườm Ngao là một hang động đá vôi còn nguyên vẻ hoang sơ, kỳ bí, nằm trong lòng một quả núi ở bản Gun, xã Đàm Thủy, huyện Trùng Khánh, tỉnh Cao Bằng, cách thác Bản Giốc chừng 5km. Động Ngườm Ngao dài hơn 2.144m, nhưng mới được khai thác khoảng 900m. Theo tiếng Tày, Ngườm Ngao có nghĩa là động Hồ, tương truyền rằng ngày xưa có nhiều hồ dữ sinh

sống trong động, thường bắt gia súc của người dân các bản xung quanh. Cũng có người bảo rằng vì dòng suối ngầm chảy trong động ầm ào như tiếng gầm rú của hổ dữ nên được đặt thành tên Ngườm Ngao.

Cái tên dữ dằn cùng truyền thuyết huyền bí càng khiến những kẻ liều lĩnh chúng tôi thêm phần khích. Bỏ lại sau lưng ánh sáng đang nhạt dần của buổi chiều sơn cước, chúng tôi hào hứng dẫn bước vào cửa hang nhỏ mờ mờ tối chỉ đủ lối cho một người đi, dò dẫm trên con đường nhỏ quanh co dẫn sâu vào lòng động...

HANG SÂU TÌM BÓNG

Khi mắt đã quen dần với ánh sáng mờ mờ tỏa ra từ những ngọn

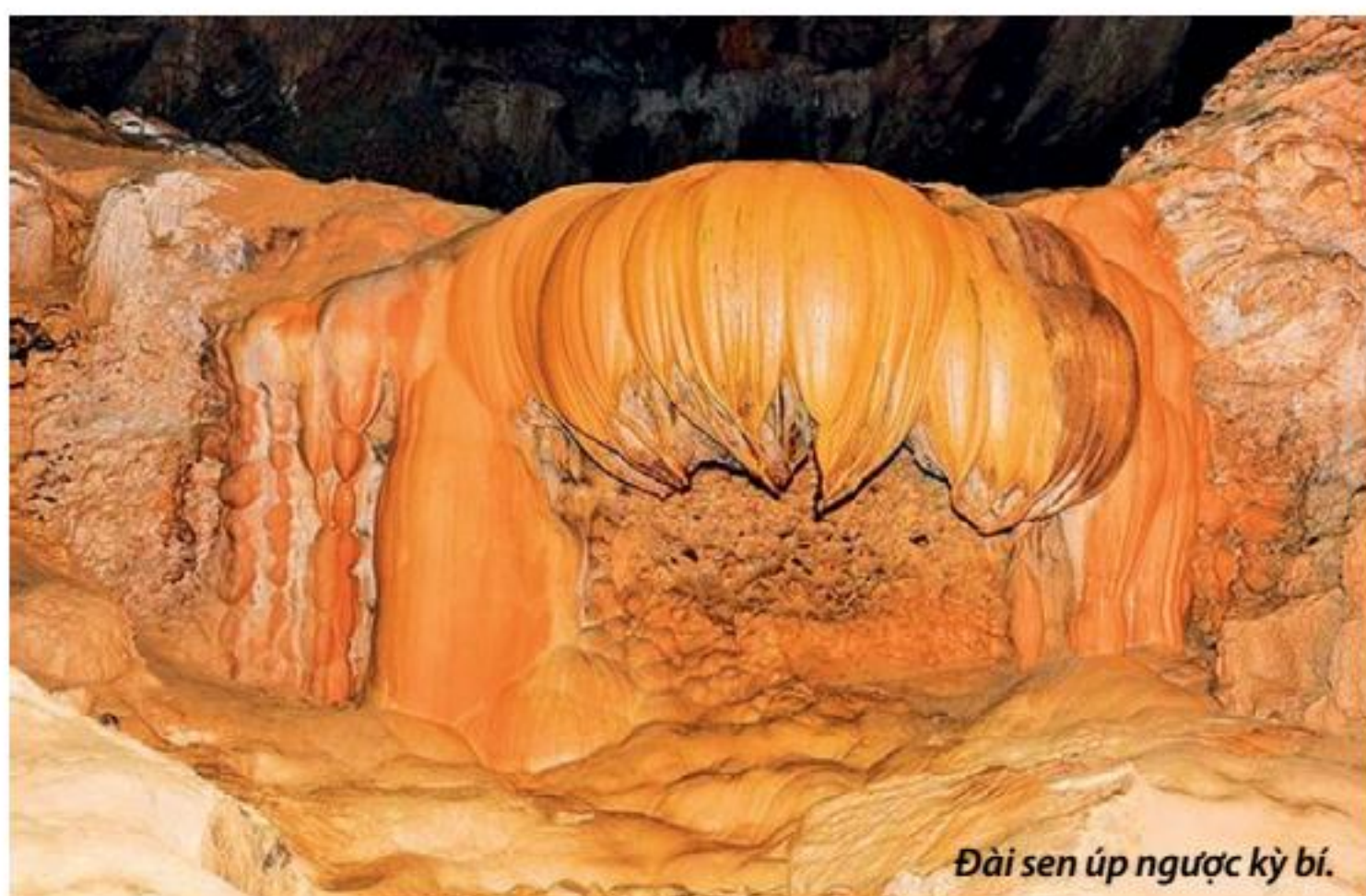
cột đá cô đơn nhuộm màu truyền thuyết kỳ bí trong ánh đèn vàng trầm ấm. Dưới chân, sàn đá vôi bị xâm thực và phong hóa qua hàng triệu năm, tạo nên những “thửa ruộng bậc thang” xếp chồng lên nhau tầng tầng lớp lớp rất đặc biệt, lạ mắt.

Là những người khách cuối cùng trong ngày vào thăm động, nên khi chúng tôi đi ra cũng là lúc người hướng dẫn viên tắt đèn, đóng cửa động. Cứ vừa quay lưng đi được chừng chục bước chân là thấy đèn sau lưng mình vụt tắt, bóng tối bám sát gót chân. Những mảng đá, nhũ đá hình thù kỳ quái đổ bóng lên vách hang, chập chờn lay động khiến những kẻ vốn bạo gan như chúng tôi đôi lúc cũng giật mình. Có lúc đang lạc giữa một căn

phòng nhỏ như đá bao bọc như trướng rủ màn che dưới sắc đèn xanh nhạt mờ ảo trong cơn mộng mị, bỗng ánh đèn phụt tắt, bóng tối đặc quánh đổ sập xuống, vài tiếng hét thảng thốt xé bóng tối, đập vào vách đá dội lại rồi lan khắp lòng động âm u, cảm giác vừa sợ vừa thích thú. Những bước chân trở nên vội vàng, cuống quýt hơn, tiếng cười nói thì thào hơn, và Ngườm Ngao lung linh huyền ảo càng thêm ly kỳ, bí hiểm.

Khi chúng tôi bước ra khỏi cửa Ngườm Ngao cũng là lúc những tia nắng cuối cùng đang lặn xuống sau những dãy núi điệp trùng. Bóng tối như từ trong hang đuổi theo ra đến tận cửa, sập xuống rất nhanh. Vừa rảo bước trên những bậc thang dẫn xuống từ cửa động cao, ai đó vừa thì thào kể cho nhau nghe về truyền thuyết hang Hồ ngày xưa.

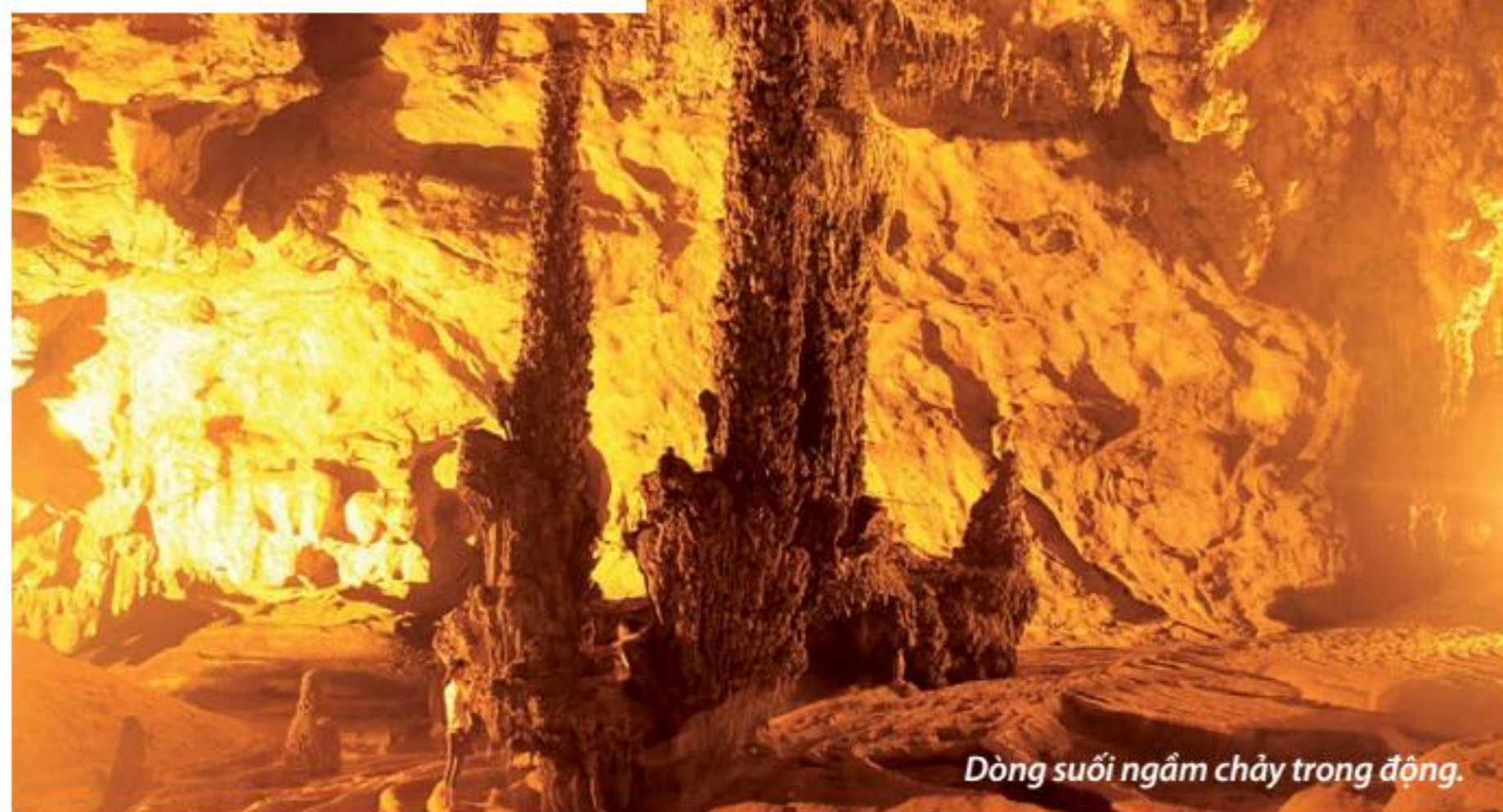
Cơn phấn khích vẫn chưa hết, trí tưởng tượng của chúng tôi vẫn bay bổng với những vệt nắng cuối cùng còn vương lại trên mỏm đá cao tựa ánh mắt hổ dữ, dõi theo bước chân vội vã của những kẻ lữ khách muộn đường đang vội vã xuống núi, bỏ lại sau lưng Ngườm Ngao hoang sơ, huyền ảo dần chìm vào bóng tối...



Đài sen úp ngược kỳ bí.

đèn nhỏ dọc lối đi thì lòng hang đột ngột mở rộng với muôn vàn khối thạch nhũ tuyệt đẹp, lung linh dưới ánh đèn trầm ấm. Thạch nhũ muôn hình vạn trạng, từ dưới đất mọc lên, từ trên vòm hang rủ xuống. Trí tưởng tượng của chúng tôi bắt đầu bay bổng cùng lời giới thiệu của anh hướng dẫn: Đây là tiên ông, Phật bà, là nàng tiên nghiêng đầu chải tóc, kia là thác vàng, thác bạc... Góc này là cây tơ hồng, chiếc đàn đá, góc kia là bầu sữa mẹ, con cóc thần...

Dưới ánh đèn mờ mờ huyền ảo, cây san hô hiện lên sừng sững, lấp lánh. Xa xa, đài sen úp ngược cùng



Dòng suối ngầm chảy trong động.

Tinh hoa nghệ thuật ẩm thực

XỨ HUẾ

Huế là Kinh đô của cả đất nước từ năm 1802 đến năm 1945. Mọi tinh hoa của dân tộc đều đã hội tụ về đây để chẳng những xây dựng nên một đô thị vừa uy nghi vừa thơ mộng, mà còn tạo ra một trung tâm văn hoá sôi động. Một trong những nét tinh hoa đó là nghệ thuật ẩm thực đậm đà bản sắc và rất khác biệt.



Ngày nay, các món ăn ở Huế thường được chia ra làm 3 loại: Món ăn cung đình, món ăn dân gian và món ăn chay.

Món ăn cung đình là những món ăn cao cấp và đắt tiền nhất mà ngày xưa chỉ dành cho vua chúa và dùng trong các cuộc yến tiệc do triều đình chiêu đãi. Đến thăm Huế, du khách có thể thưởng thức những “bữa cơm vua” với các món ăn như vậy.

Món ăn dân gian là những món ăn của thường dân Huế. Những món đặc sản nổi tiếng nhất là bún bò, cơm hến, bánh khoái, bánh bèo, bánh lọc... Những người Huế đi làm ăn xa xứ đều nhớ và thêm các món ăn độc đáo này của quê nhà.

Món ăn chay dành cho các tu sĩ Phật giáo và các Phật tử. Các món ăn này chế biến từ thực vật. Tuy nhiên, những đầu bếp tài hoa xứ Huế có thể làm ra được những bữa cơm chay ngon miệng và đẹp mắt chẳng kém gì những bữa cơm mặn. Nhìn chung, món ăn Huế có triết lý, chứa đựng nhiều vị thuốc trong y học cổ truyền của dân tộc, mùa nào thức nấy, giữ được sự cân bằng giữa hai yếu tố âm dương cho cơ thể con người.

Nhờ có truyền thống văn hoá lâu đời, nhờ nguyên liệu dồi dào của địa phương và nhờ bàn tay khéo léo của người chế biến, các món ăn Huế chẳng những ngon miệng, đẹp mắt, giàu chất dinh dưỡng, mà còn thể hiện một cách ứng xử của con người trong xã hội. □

Nghệ thuật ẩm thực truyền thống Huế đang được phát huy giá trị một cách tích cực trong đời sống văn hoá nói chung và sinh hoạt du lịch nói riêng.

VĨNH AN

Vào năm 1993, Quần thể Di tích Huế đã được UNESCO công nhận là tài sản văn hoá của nhân loại. Cho đến ngày nay, song song với việc bảo tồn hệ thống kiến trúc của Cố đô bao gồm thành quách, cung điện, lăng tẩm, chùa chiền, đền miếu, nhà vườn..., người Huế còn bảo lưu được nhiều loại di sản văn hoá vật thể và phi vật thể khác nữa như múa cung đình, các món ăn truyền thống...

Việc ăn uống ở Huế, do bối cảnh lịch sử và văn hoá của nó, không chỉ làm cho người ta ngon miệng để đáp ứng nhu cầu hằng ngày của cơ thể mà còn được nâng lên thành nghệ thuật “ẩm thực”. Một số thống kê về di sản văn hoá ẩm thực cho biết: Việt Nam có 1.700 món ăn, trong đó Huế chiếm 1.300 món và hiện còn lưu truyền được 700 món. Sự phong phú của các món ăn và chất lượng cao sang của chúng đã bắt nguồn từ cuộc sống của vua chúa, quan lại, quý tộc một thời ở nơi đây. Khi Huế còn là trung tâm quyền

lực của cả nước, một bữa ăn của vua có khi lên đến 50 món cao lương mỹ vị do 50 đầu bếp giỏi nhất nấu nướng. Một bữa tiệc chiêu đãi các phái đoàn ngoại quốc quan trọng nhất đã được triều đình nhà Nguyễn quy định là phải có 161 món ăn.

Về nguyên liệu để chế biến các thức ăn, hoàng gia đã được “cung tiến” biết bao của ngon vật lạ từ mọi miền đất nước. Riêng xứ Huế cũng đã có rừng núi, đồng bằng, sông ngòi, đầm phá, biển cả, có thể cung cấp nhiều sơn hào hải vị. Trải qua nhiều thế hệ, ảnh hưởng của những món ăn trong hoàng cung đã lan toả ra chốn dân gian ở vùng đất kinh kỳ là một điều dễ hiểu.

Phụ nữ Huế xưa nay, từ các bà mệnh phụ cho đến những người vợ trong các gia đình công chức, vốn đã hấp thụ một nền giáo dục truyền thống, khéo tay hay làm, đã nấu ăn bằng cả tâm hồn mình để làm bữa ăn hằng ngày cho chồng con, hoặc để phục vụ trong những lễ kỷ giỗ tổ tiên, hoặc để trở tài nữ công gia chánh trong các dịp gia đình thết đãi khách khứa.

Phố núi VÀO ĐÔNG



 **LÊ NAM**

Tháng mười một chia đôi dòng tâm sự mùa đông Tây Nguyên, thắm đượm màu đất thơm bazan rực đỏ. Cho rừng cây cao su bạt ngàn ẩm tình nhựa trắng cuốn cuộn chảy giữa tiếng núi rừng yêu thương. Tháng mười một Pleiku hanh hao lắm, cho cô em gái nhỏ điệu đà ủ mái tóc mềm dưới tấm khăn choàng và nép mình vào bên hiên, trông mưa cuối mùa rơi mình xuống khoảng xanh vườn nhà. Ngày nhường bước để kéo đêm dài lại, cho người tương tư trải lòng mình gợn ghê đôi nốt nhạc trên phím đàn.

Mùa đông Pleiku gọi nỗi nhớ. Cái hùng vĩ của đất, của núi, của rừng, của sông, của cỏ nhẹ nhàng khiến người ta đắm mình vào những yên ả cuối năm. Về Pleiku để nghe gió kể đôi lời tâm sự vàng nắng, ghé Pleiku mà thăm Quảng trường Đại đoàn kết như tình thân đồng bào, thăm núi Hàm Rồng để ôm trọn

thành phố trẻ vào đôi mắt. Pleiku mang hồn phách của một phố núi đẹp tươi, thuần nguyên và ngọt ngào. Ấy thế mà khi tháng mười một chạm màu đất đỏ, người ta khẽ run ngón tay mà cảm nhận cái rét nồng nàn như chẳng muốn rời xa một năm dần khép. Sáng tinh mơ, sương vẫn ngủ ngon đầu cành lá biếc, nhịp sống Pleiku bắt đầu êm dịu với những bài đi bộ thư thái, là tiếng chợ sáng cùng màu xanh tươi của rau quả, là tấm áo trắng của những cô cậu học sinh thấp thoáng cánh cổng trường. Chút lạnh của tháng mười một để phố phường điểm tô muôn màu sắc của áo khoác, khăn quàng cổ buông lơ. Và nhắc rằng chậm chậm thôi chút yêu thương cũ kỹ, để ta không để lạc bàn tay nhau giữa cơn gió len lỏi từng lớp áo.

Pha ly cà phê đen đặc, khuấy tan chút đường, sữa để cảm nhận ngọt ngào quyện chặt vị đắng ngắt lẩn trong những nhớ quên của nường rầy ngày hát hạt, bẻ chối. Phả khói

thuốc cay nồng đôi mắt, tháng mười một ân cần rơi xuống vai ai. Mùi phở khô Gia Lai gửi tâm tình bàn tay người nấu, thực khách hít hà mà vương vấn mãi mùi hành thơm. Nắng gió chân chất núi rừng Trường Sơn thắm đẫm thớ thịt bò một nắng, chấm thêm muối kiến vàng để hiểu tấm lòng cao nguyên đất đỏ gửi gắm mặn mà. Đất trời Pleiku kiêu hãnh vẫn đủ sức dẫn dắt tâm hồn tìm về dư âm thi vị giữa bản du ca rừng già man dại. Mùa đông kéo người xích lại gần nhau, cho hương tình yêu thấp sáng ngày hẹn hò đôi lứa, tô vẽ má hồng con gái Gia Lai tóc mây mềm. Cuộc nói chuyện lần đầu tiên gặp gỡ cũng đại khờ như trái tim Pleiku trong veo biết rồi một phút giây rung cảm.

Pleiku “ở đây buổi chiều quanh năm mùa đông”. Tháng mười một điểm tô nhiều hơn chất “mùa đông” trong khí trời, làm hơi thở cao nguyên cũng ráo khô về nồng ướt át, chỉ để lại những se sắt vừa đủ tê muời đầu ngón tay. Tháng mười một cũng là lúc cả không gian bừng tỉnh bởi sự trở về của những vầng mặt trời nhỏ ấm áp mang tên hoa dã quỳ. Màu hoa vàng ươm nắng, nổi bật trong sự ẩm áp, sáng rực cả những sườn núi hoang sơ. Nơi miệng núi lửa đã tắt- Biển Hồ cũng trở nên thi vị và mơ màng hơn những ngày gần cuối năm, màu núi bao quanh hồ như kéo then cài tại nơi gặp gỡ của trời và mặt nước. Cái lạnh tháng mười một đánh thức mặt nước long lanh thả hoa và thả nhẹ làn hơi nước buổi sớm, làm nhòe mờ dáng người đánh cá trên hồ. Yên ả đợi bình minh hé rạng, hàng thông xanh cũng hòa mình vào lời yêu thương thì thầm của gió. Trông về phía xa, ruộng bậc thang im lìm xếp từng hàng phơi mình nơi sườn dốc thoải. Nắng tháng mười một như một cô gái hiền trút mái tóc dài óng ả lên đám lúa chín vàng, cứ ngỡ những phím đàn trời ru khúc hát no đủ. Để rồi khi ché rượu cần lắng đọng vị rừng già, tiếng cồng chiêng bồi hồi vang vọng lễ hội mừng cơm mới khắp buôn làng Tây Nguyên. □



Myanmar

miền đất ấm áp

Một đất nước với nhiều điều mới lạ, gần giống Việt Nam thời mở cửa cách nay hơn 20 năm. Một đất nước với 90% dân số tôn thờ Phật giáo..., Myanmar trong một lần đến đã mang lại cho tôi nhiều cảm xúc ấm áp thật gần gũi và thân thương.



ĐÀO HỒNG THUẬN

Máy bay hạ cánh xuống sân bay Yangon mới được khánh thành và đi vào hoạt động cách đây 3 tháng, trước mắt chúng tôi, mọi thứ còn rất mới mẻ sạch sẽ. Tất cả ở đây đều ánh lên một màu vàng đặc trưng, màu vàng

của Phật giáo. Đến Myanmar bạn sẽ cảm thấy Phật giáo lan tỏa trên từng ngọn cây, hơi thở; thấy cây cối xanh mát, con người hiền hòa dễ mến. Kiến trúc Chùa hình tháp hiện diện ở khắp mọi nơi trên đất nước này. Tôi đến Myanmar đúng dịp lễ hội ánh sáng truyền thống nên các chùa nên được đốt lên mọi lúc mọi

nơi, tạo nên bức tranh vô cùng đẹp mắt đặc biệt là về đêm.

Thủ đô mới của Myanmar là Napatw nằm ở miền trung Myanmar. Diện tích Myanmar rất lớn, gấp 3 lần Việt Nam nhưng dân số mới hơn 50 triệu người. Yangon là nơi hội tụ của những ngôi chùa cổ và linh thiêng nhất của đất nước Phật giáo Myanmar. Phật giáo ra đời ở đây từ rất sớm và trở thành tín ngưỡng tôn giáo chính của quốc gia này với 95% dân số theo đạo Phật.

Nếu bạn chỉ đủ thời gian ghé thăm một khu di tích tại Yangon, hãy lựa chọn chùa Shwedagon lúc hoàng hôn. Tương truyền, Bảo tháp chính cao 99m được bao phủ bằng vàng, nơi đây cất giữ những sợi tóc của Đức Phật Gautama. Chính giữa đỉnh tháp là viên kim cương có trọng lượng khoảng 76 karat và vô số kim cương vàng lá, vàng miếng được dát xung quanh trị giá lên đến nhiều tỷ USD.

Chùa Shwedagon xây trên quả đồi có diện tích rộng lớn, đến du khách đi thang máy lên tầng trên của chùa, wifi free và vé vào cửa là 8 USD. Nên đến chùa vào buổi chiều khi hoàng hôn buông xuống, trong



khoảng khắc 6 giờ đến 6 giờ 15 chiều. Khi bấm máy, du khách dễ thấy sự chuyển màu kì diệu của bầu trời nơi đây, kể cả trước đó trời đang sẫm màu, vì tôi đi vào mùa mưa trời mù mịt, nhưng lúc đó trời chuyển xanh ngắt đến lạ kì mà khoa học không thể lí giải được. Bạn nên tĩnh tâm, ngồi ở vị trí giống trời, bên dưới tháp chuông thứ 2 để thiền định, bạn sẽ cảm nhận luồng năng lượng chạy dọc cơ thể, tinh thần thư thái bình an vô cùng.

Cũng ở Yangon này, bạn có thể tới thăm một tòa nhà thời thuộc địa không thể không nhắc tới là Bogyoke Aung San được xây dựng vào năm 1926 với tên gọi trước kia là Scott market. Ở đây, bạn sẽ thấy các quầy vải vóc váy áo và đồ trang sức như đá, ngọc sát nhau. Được mệnh danh là quốc gia của đá và ngọc, dễ hiểu khi đây là mặt hàng được bày bán nhiều nhất với mẫu mã, chủng loại và chất lượng giá cả khác nhau. Đôi khi bạn có thể mua được 1 cái vòng giá vài USD làm quà nhưng cùng loại đó có khi ở nơi khác chỉ 1 USD. Vào chợ du khách có thể sắm cho mình trang phục truyền thống của đất nước

Myanmar với tên gọi là Longyi – mảnh vải rộng khoảng 80cm, dài 2m được quấn quanh vòng eo. Nam giới có thể vô tư nhét điện thoại quanh cạp eo này. Ở Yangon xe máy bị cấm lưu thông nên phương tiện đi lại chủ yếu là ô tô, xe bus và taxi – taxi không có đồng hồ tính tiền và thoải mái mặc cả...

Lịch của người Myanmar có 8 ngày: thứ 2, thứ 3, thứ 4 sáng; thứ 4 chiều, thứ 5, thứ 6, thứ 7, và chủ nhật. Mọi người chọn ngày sinh nhật ứng theo các ngày trên và hằng tuần mọi người hay tập trung đến chùa để niệm phật, tắm rửa cho vật ứng với ngày sinh của mình để cầu mong sức khỏe may mắn.

Rời Yangon, tôi đến tỉnh Bago cách đó 200km..., nơi đây có hòn đá vàng nằm ở độ cao 1.100m, cùng với ngôi chùa nhỏ bé Kyaiktyo tạo nên một quần thể di tích vô cùng độc đáo. Hòn đá vàng Golden Rock nổi tiếng bởi sự chênh vênh (phần tiếp xúc với núi chỉ vỏn vẹn 78cm²) và bề mặt được dát vàng. Muốn được vào ngôi chùa Kyaiktyo ở tận trên đỉnh, chắc chắn du khách phải vượt qua hòn đá vàng kỳ lạ này. Tuy nhiên, chỉ có nam giới mới được tới

gần Golden Rock, còn phụ nữ chỉ có thể ngắm hòn đá từ xa mà thôi. Người ta tin rằng, chính nhờ có sợi tóc của Đức Phật mà hòn đá này nằm yên trên một vị trí cheo leo hiểm hóc hàng trăm năm nay nên vùng đất rất linh thiêng này. Trải nghiệm cảm giác từ chân núi lên trên đỉnh hòn đá bằng xe tải mui trần khá thú vị, những đường dốc núi quanh co cheo leo và gấp khúc như đưa bạn lên đến nơi linh thiêng.

Trên đường về, tôi có dịp ghé thăm một thiền viện phật giáo để chứng kiến sinh hoạt của các sư tăng. Buổi sáng họ dậy lúc 5g rửa ráy ăn sáng, sau đó ôm bình bát đi khất thực đến 10g về tắm rửa và dùng bữa trưa lúc 12g. Sau đó họ sẽ nhin, thiền và tu tập đến sáng hôm sau mới dùng bữa tiếp. Nếu có thời gian, bạn nên ghé qua Bảo tàng xá lợi Phật ở trung tâm Yangon, nơi đây chứa đựng hàng trăm hàng nghìn xá lợi của Phật. Nếu có duyên, bạn sẽ được tận mắt chứng kiến xá lợi sợi tóc của Phật cũng như được cao tăng trì chú cho sức khỏe bình an.

Quốc gia Phật giáo này pha trộn nét văn hóa của người hoa, người Mã, người Ấn, người Thái nên ẩm thực độc đáo, không thiên về một trường phái nào nên mọi người đến đây đều có thể dễ dàng hòa nhập và ăn uống. Bên cạnh các quà tặng mang tính chất nhà phật như tượng, ảnh, lá bồ đề..., du khách có thể mua ngọc về làm quà nhưng khó biết được chất lượng.

Kinh tế Myanmar đang trong thời kỳ mở cửa, có rất nhiều cơ hội dành cho mọi người... Đến Yagon, ai cũng dễ nhận ra tòa nhà hiện đại cao tầng có tên Melia Yangon của tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai cũng như logo của chi nhánh BIDV Myanmar. Nhìn logo BIDV, tôi cảm thấy rất tự hào về những đồng nghiệp của mình đang công tác tại nơi đây.

Với hồ nước ngọt lớn nhất châu Á, thánh điện Bagan kì bí, Myanmar hứa hẹn là điểm đến hấp dẫn trong tương lai của cả châu Á cũng như Thế giới.

Hành khúc BỐN MƯƠI NĂM...

(Kỷ niệm 40 năm thành lập BIDV Chi nhánh TP Hồ Chí Minh)

Hành trình bốn mươi năm Đầu tư Phát triển.

Chi nhánh mang tên Bác vững bước đi lên.

Hạt giống đầu tiên nảy mầm trong dòng tiền.

Tháng mười một, giữa trời Sài Gòn đầy nắng.

Từ những viên gạch hồng thơm xây nền móng.

Cùng sắc áo xanh người cán bộ ngân hàng.

Qua hai thế kỷ vững vàng trong thử thách

Tạc vừa trọn vẹn dấu ấn bốn mươi năm.

Lãi suất- đầu tư-kinh doanh hòa nhịp đập

Niềm tin khách hàng từng bước được nhân lên.

Chia sẻ cơ hội kể bên cùng doanh nghiệp.

Hợp tác thành công hướng đến mỗi khách hàng.

Công trình vươn cao, cầu bắc qua sông lớn.

Điện theo muôn ngả, thành phố sáng ánh đèn.

Đô thị mới xây nhìn trời xanh rộng ẩm.

Sài Gòn chuyển mình đắm thắm bước xuân sang.

Đầu tư Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh

Chi nhánh đầu tiên, lá cờ vàng hệ thống.

Dâng đóa hoa thơm mừng chặng đường xuyên suốt.

Khúc hát bốn mươi năm-hai thế kỷ dựng xây.

NAM PHƯƠNG



TỔ QUỐC Một đường cong

Đường cong bật bão sóng ngầm
Đường cong gian khổ thăng trầm chiến tranh
Gió khô nắng cháy vẫn xanh
Từ đường cong ấy đã thành máu xương
Đường cong của mẹ, quê hương
Đường cong cây trái trong vườn, ông cha
Đường cong lượn xuống nguyệt tà
Đường cong vươn dậy nở hoa mặt trời

Dù đi khắp bốn phương trời

Đường cong Tổ quốc suốt đời trên vai

NGUYỄN TẤN ON



HỘP THU SỐ 237

Trong tháng 11/2016, 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, Trung tâm thẻ, Trung tâm CNTT, Văn phòng Đảng ủy, Ban Kế hoạch chiến lược, Ban Kinh doanh vốn & tiền tệ, Trung tâm Chăm sóc khách hàng, Ban Khách hàng DNNVV, Ban Thông tin quản lý và hỗ trợ Alco, Ban Quản lý rủi ro thị trường và tác nghiệp, Ban Quản lý hiệu quả hoạt động, Trường Đào tạo Cán bộ, BIC, ...

• **Các chi nhánh:** An Giang, Nhà Bè, Phú Mỹ, Đà Lạt, Sở giao dịch 3, Thừa Thiên Huế, Bắc Hà Nội, Gia Lai, Phú Thọ, Chợ

Lớn, Đồng Đa, Vĩnh Long, Hà Nội, Bến Tre, Nhà Bè, Ba Tháng Hai, TP Hồ Chí Minh, Ngọc Khánh Hà nội, Thăng Long, Đông Đa, Vĩnh Long, Phú Mỹ, Nam Bình Dương...

• **Các cộng tác viên:** Lê Nam Phương, Mai Lan, Nguyễn Tấn On, Thùy Trang, Lê Huy, Việt Phương, Tiến Thủy, Mỹ Hạnh, Minh Ngọc, Đức Lợi, Trúc Linh, Mai Lan, Thu Trang, Thùy Trang, Minh Trâm, Xuân Thành, Lan Hương, Tịnh Tâm, Thanh Bình, Đức Minh, Tuyết Nhung... 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

Đồng hành cùng **SMEs**

CHƯƠNG TRÌNH TÀI TRỢ CHUỖI CUNG ỨNG

CÔNG TY CỔ PHẦN Ô TÔ TRƯỜNG HẢI (THACO)

Từ đầu QIII/2016, BIDV hợp tác với Công ty CP ô tô Trường Hải để tài trợ cho **Đại lý kinh doanh xe ô tô và Khách hàng doanh nghiệp (KHDN)** mua xe của Thaco với nhiều cơ chế ưu đãi về tài sản bảo đảm và lãi suất cho vay. Cụ thể:



- › Tỷ lệ cho vay cao: Lên tới **90%** đối với đại lý KD xe ô tô THACO và lên tới **85%** đối với KHDN mua xe
- › Lãi suất ưu đãi, cạnh tranh. Lãi suất cho vay KHDN mua xe chỉ từ **7,8%/năm**
- › **Miễn phí giao dịch chuyển tiền** cho các Đại lý để thanh toán tiền mua xe cho Thaco Trường Hải trong vòng 6 tháng
- › Thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh gọn và nhiều ưu đãi hấp dẫn khác.

BIDV 

SƯU TẬP TRON BỘ QUÀ TẶNG MANCHESTER UNITED



THỎA ĐAM MÊ VỚI
QUÀ TẶNG MANUTD



CUỒNG NHIỆT
VỚI THỂ THAO

Thời gian từ 1/11/2016 – 22/1/2017



ĐẶC BIỆT

CƠ HỘI VI VU OLD TRAFFORD
XEM MANUTD THI ĐẤU



Chương trình
**Sưu tập trọn bộ
Quà tặng Manchester United**

Thế lệ chi tiết tại www.bidv.com.vn/quatangManUtd