

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

253

5/2018



VINH DANH
những người
sáng tạo
vì BIDV

**CÔNG BỐ NHÂN SỰ
LÃNH ĐẠO CẤP CAO**
của HĐQT BIDV



Ảnh bìa: Ban lãnh đạo BIDV chụp ảnh lưu niệm với nguyên Ủy viên phụ trách HĐQT Trần Anh Tuấn và tân Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:

TS. 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: 024.22200484

Fax: 024.22225316

Contact Center: 19009247 - 04.22200588

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

29/GP-XBBT ngày 25/5/2017
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

61 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.

Chung tay ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG

Tháng 5, cùng những hồi hả của mạch đập kinh doanh không lúc nào thôi nóng bỏng, là những dấu ấn đặc biệt được xây nên bởi trái tim, khối óc, bàn tay và cả những giọt mồ hôi của người cán bộ BIDV...

Từ ngày 01/5, Ủy viên phụ trách HĐQT Trần Anh Tuấn chia tay BIDV để nghỉ hưu sau 37 năm công tác. Từ một “người lính trẻ” của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Gia Lai Kom Tum cho đến khi trở thành “người thuyền trưởng” của toàn hệ thống, với phong thái Cẩn trọng - Chẩn chu - Quyết đoán - Tận tâm, Ông đã góp phần không nhỏ để BIDV gặt hái được những kết quả ấn tượng.

Tiếp nối vai trò thuyền trưởng của hệ thống BIDV là tân Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên - người có 36 năm kinh nghiệm và đã trải qua nhiều chức vụ lãnh đạo trong hệ thống Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Với sự từng trải, bản lĩnh và trách nhiệm, Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên sẽ cùng tập thể Hội đồng quản trị, Ban điều hành lãnh đạo toàn hệ thống BIDV vươn tới những thành công mới.

Trên hành trình hướng đến thành công, BIDV xác định rõ đổi mới để phát triển là yêu cầu tất yếu. Thực tế cũng đã chứng minh, những trái ngọt mà BIDV thu hái được trong nhiều năm qua có sự đóng góp không nhỏ của các sáng kiến cải tiến trên nhiều lĩnh vực... Thấy được điều đó, Ban lãnh đạo đã luôn tạo điều kiện, khuyến khích hoạt động sáng tạo, nghiên cứu khoa học trong toàn hệ thống. Và đó cũng là tiền đề để “Ngày hội sáng tạo BIDV” trở thành hiện thực. Hội tụ tại Thủ đô Hà Nội để tham gia “ngày hội”, tác giả các sáng kiến tiêu biểu đã mang theo ngọn lửa đam mê, tâm huyết, trách nhiệm, tình yêu, tấm lòng vì BIDV để lan tỏa, cộng hưởng vì một mục tiêu chung: nâng cao hiệu quả hoạt động, phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn...

Tại BIDV, thành công của ngân hàng và thành công của khách hàng luôn là một “cặp bài trùng” khăng khít. Bởi vậy, BIDV đã thực hiện xuyên suốt khẩu hiệu hành động “Chia sẻ cơ hội - Hợp tác thành công”, đã chuyển tải thông điệp “Cùng bạn thực hiện ước mơ” đến mọi khách hàng... Và khi những chính sách, những hỗ trợ, những sản phẩm dịch vụ của BIDV thấm đến khách hàng, giúp khách hàng đạt được thành công thì cũng chính là lúc BIDV cùng nở nụ cười thắng lợi. Hãy cùng nghe câu chuyện của doanh nhân Bùi Văn Ngọc hay tâm sự của những người nông dân triệu phú Bạc Liêu, bạn sẽ thấy rõ hơn điều đó.

Trong hành trình chinh phục khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh, BIDV trang bị cho mình một diện mạo để thể hiện thống nhất tính chuyên nghiệp, thân thiện, hiện đại. Tất nhiên, chuẩn hóa cả một hệ thống hơn 1.000 điểm giao dịch với hàng chục hạng mục mỗi nơi là điều không dễ, nhưng không thể không làm... Cẩn nhất lúc này là sự đồng thuận từ các đơn vị chức năng tại Trụ sở chính và các chi nhánh...

Không chỉ chăm lo cho “ngôi nhà” của chính mình, BIDV cũng luôn san sẻ tấm lòng nhân ái vì sự bình yên của những mái ấm trên mọi miền Tổ quốc. Đó là “mái ấm tình thương” cho phụ nữ nghèo tỉnh Quảng Trị; là “bữa ăn ngon” cho trẻ mồ côi, người già neo đơn, người tàn tật tại Mái ấm Kim Phước; là những yêu thương được gửi đến trẻ em nghèo nơi biên giới Lai Châu; là những bộ máy vi tính thấp sáng ước mơ tin học cho các em học sinh khó khăn tại Hà Nội, Bình Dương...

Và trên Đầu tư Phát triển số 253 này còn nhiều nữa những câu chuyện thú vị được những con người BIDV trên khắp đất nước viết nên. Kính mời quý độc giả cùng mở những trang kế tiếp, để thấy rõ hơn một bức tranh BIDV sinh động; để hiểu BIDV hơn và cùng BIDV nắm chặt tay đi đến những thành công mới...

MỤC LỤC



4



5

► SỰ KIỆN

- 04. Công bố thông tin nhân sự HĐQT BIDV
- 05. Ngày hội sáng tạo BIDV
- 08. Tiện ích mới cho Nhà đầu tư chứng khoán
- 10. Giải pháp cho việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- 11. Quản lý thu nợ tự động để nâng cao hiệu quả hoạt động bán lẻ
- 12. Nhiều tiện ích với chương trình tính phí dự thu, thoái phí bảo lãnh
- 13. Chung tay xây dựng văn hóa học hỏi và sáng tạo

► TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 14. Chính sách lãi suất BIDV đã “thấm” đến từng doanh nghiệp
- 16. BIDV Củ Chi, 3 năm tuổi vững niềm tin Đất Thép
- 18. Tháng 5 nghỉ về chi nhánh 3 năm vượt chông gai
- 20. Dẫn bước nhà đầu tư Nhật vào thị trường Bình Định
- 22. BIDV MetLife nhận giải thưởng Rong Vàng 2017
- 23. BIC trao tiền bảo hiểm người vay vốn cho khách hàng tại Gia Lai
- 23. BIDV MetLife trả quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng
- 24. BSL góp sức thúc đẩy thị trường cho thuê tài chính
- 25. BIDV Đông Hà Nội có thêm PGD Vân Trì

- 25. BIDV Thanh Hóa khai trương PGD Sầm Sơn
- 25. BIDV Phú Yên khai trương PGD Tuy An

► SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 26. BIDV triển khai thêm E-ZONE tại 10 chi nhánh
- 27. Thanh toán QR code hiện đại và an toàn với BIDV Pay+
- 28. Thời đại của Chatbot
- 29. Agile Development - linh hoạt để phát triển
- 30. Thẻ tín dụng doanh nghiệp - Đơn giản quy trình thanh toán, quản lý chi tiêu hiệu quả
- 31. BIC giảm tới 40% phí bảo hiểm du lịch trong dịp hè 2018

- 31. BIDV MetLife khuyến mãi nhân kỷ niệm 150 năm thành lập Tập đoàn MetLife

► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 32. Nền tảng cơ bản hỗ trợ tăng trưởng bền vững
- 34. Thị trường đang ở thế phòng thủ
- 36. ICAAP sự lựa chọn tối ưu cho công tác quản trị vốn
- 38. Tim hiểu quyết định 13/2018/QĐ-TTg để cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn



42



50

► CHIA SẺ

- 40. Mang yêu thương đến trẻ em nơi biên giới
- 41. BIDV Quảng Trị xây mái ấm tình thương cho phụ nữ nghèo
- 41. BIDV Đông Hà Nội tặng Trường Nguyễn Huy Tưởng 6 bộ máy vi tính

► NHỊP SỐNG

- 42. Nguyên Ủy viên phụ trách HĐQT Trần Anh Tuấn - Những dấu ấn sau 37 năm theo nghiệp ngân hàng
- 48. Tháng 5, kéo về cảm xúc giao thoa văn hóa Việt - Nhật ở BSL
- 50. Tôi đã nỗ lực rất nhiều trên đất Củ Chi

- 52. Sôi nổi và tâm huyết như thanh niên chi nhánh Thái Hà
- 54. BIDV TP. Hồ Chí Minh tạo mọi động lực để kinh doanh thẻ thành công
- 56. Chuẩn hóa nhận diện thương hiệu: Tốt gỗ, càng cần tốt cả nước sơn
- 58. Ngân hàng Chiba và những ấn tượng về không gian giao dịch
- 60. Một tuần ở Đồng bằng Sông Cửu Long
- 61. Tưng bừng ngày hội dịch vụ BIDV

► VĂN HÓA

- 62. Gửi cánh hoa bay
- 64. Những điều khó quên ở đất nước "nhỏ mà không bé"
- 66. Ba người kinh doanh táo



62

Công bố thông tin nhân sự cấp cao HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ BIDV



Ông Trần Anh Tuấn và ông Bùi Quang Tiên bàn giao nhiệm vụ.

Thực hiện các quyết định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các nghị quyết của Hội đồng quản trị BIDV, từ ngày 1/5/2018, nhân sự lãnh đạo cấp cao của Hội đồng quản trị BIDV có sự thay đổi như sau:

- Ông Trần Anh Tuấn, Ủy viên phụ trách Hội đồng quản trị BIDV nghỉ hưu từ ngày 1/5/2018.

- Ông Bùi Quang Tiên, Ủy viên Hội đồng quản trị BIDV được Hội đồng quản trị BIDV bầu phụ trách điều hành hoạt động của Hội đồng quản trị kể từ ngày 1/5/2018.
- Ông Bùi Quang Tiên thực hiện chức trách, nhiệm vụ, quyền hạn của Chủ tịch Hội đồng quản trị BIDV kể từ ngày 1/5/2018. □

Ông TRẦN ANH TUẤN

- Sinh năm 1958;
- Năm 1981, ông bắt đầu làm việc tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng tỉnh Gia Lai - Kon Tum;
- Tháng 9/1986, ông được bổ nhiệm Trưởng phòng Tín dụng Chi nhánh NHNN tỉnh Gia Lai Kon Tum;
- Tháng 10/1987, ông được bổ nhiệm Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Thị xã Kon Tum và Giám đốc Ngân hàng Công thương Thị xã Kon Tum;
- Tháng 8/1988, ông được bổ nhiệm Phó Giám đốc Chi nhánh Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp tỉnh Gia Lai - Kon Tum;
- Tháng 7/1989, ông được bổ nhiệm Giám đốc Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng tỉnh Gia Lai - Kon Tum;
- Tháng 10/1991, ông được bổ nhiệm Giám đốc chi nhánh BIDV Gia Lai;
- Tháng 9/1998, ông được bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc BIDV;
- Tháng 10/2006, ông được bổ nhiệm Ủy viên HĐQT BIDV;
- Tháng 01/2008, ông là Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc BIDV;
- Từ 01/5/2012, ông là Ủy viên HĐQT BIDV;
- Từ 01/9/2016, ông được giao phụ trách điều hành hoạt động của HĐQT BIDV.
- Từ 01/5/2018, ông nghỉ hưu để hưởng chế độ bảo hiểm xã hội.

Ông BÙI QUANG TIÊN

- Sinh năm 1959;
- Năm 1982, ông bắt đầu công tác tại chi nhánh NHNN tỉnh Hà Nam Ninh;
- Tháng 5/1992, ông được bổ nhiệm Trưởng phòng Kế toán - Thanh toán chi nhánh NHNN tỉnh Ninh Bình;
- Tháng 9/1997, ông được bổ nhiệm Trưởng phòng Chế độ thuộc Vụ Kế toán - Tài chính, NHNN Việt Nam;
- Tháng 10/2000, ông được bổ nhiệm Phó Vụ trưởng Vụ Kế toán - Tài chính, NHNN Việt Nam;
- Tháng 10/2005, ông được bổ nhiệm Trưởng Ban Thanh toán NHNN Việt Nam;
- Tháng 10/2008, ông được bổ nhiệm Vụ trưởng Vụ Thanh toán NHNN Việt Nam;
- Tháng 4/2017, ông được bổ nhiệm Ủy viên HĐQT BIDV;
- Từ 01/5/2018, ông được giao phụ trách điều hành hoạt động của HĐQT BIDV.

Ngày hội sáng tạo BIDV

 ĐỨC HOÀNG

Ngày 18/5/2018, Hội đồng khoa học BIDV
đã đầu mối tổ chức thành công Ngày hội sáng tạo BIDV 2018...



Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên và Kế toán trưởng Tạ Thị Hạnh tặng Giấy khen vinh danh tác giả các sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống đợt 6 tháng cuối năm 2017

NGÀY HỘI CỦA NHỮNG NGƯỜI LÀM NGHIÊN CỨU KHOA HỌC Ở BIDV

Tháng 8/2017, tại chương trình Biểu dương sáng kiến tiêu biểu và ý tưởng xuất sắc tại cuộc thi sáng tạo trẻ BIDV, Tổng Giám đốc Phan Đức Tú đã có ý tưởng về việc chọn một ngày trong năm làm "Ngày hội sáng tạo BIDV" để tôn vinh những người đam mê, tâm huyết đối với hoạt động nghiên cứu khoa học và sáng tạo vì BIDV. Hiện thực hóa ý tưởng đó, Hội đồng khoa học BIDV đã đề xuất và Ban lãnh đạo BIDV quyết định chọn ngày 18/5 hàng năm làm "Ngày hội sáng tạo BIDV".

Ngày 18/5 là "Ngày Khoa học công nghệ Việt Nam". Ở tầm quốc

gia, "Ngày Khoa học công nghệ Việt Nam" là dịp để tôn vinh những người làm khoa học, giới thiệu các kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, thúc đẩy ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất. Đây cũng là dịp để nâng cao nhận thức và khơi dậy niềm tự hào về trí tuệ Việt Nam, tinh thần đam mê lao động sáng tạo trong các tầng lớp nhân dân, đặc biệt là thế hệ trẻ Việt Nam trong công cuộc xây dựng và bảo vệ Tổ quốc... Xuất phát từ ý nghĩa đó, việc BIDV chọn ngày 18/5 hàng năm làm "Ngày hội sáng tạo BIDV" cũng nhằm mục đích ghi nhận, tôn vinh những cá nhân và tập thể đã đóng góp nhiều sáng kiến cho BIDV đồng thời tạo thêm động

lực cho phong trào học tập, lao động sáng tạo của đông đảo cán bộ BIDV.

"Ngày hội sáng tạo BIDV 2018" được tổ chức trong hai ngày 18/5 và 19/5, với các hoạt động như: Hội thảo giới thiệu các sáng kiến đã được áp dụng và đã được kiểm nghiệm trên thực tế cho thấy các kết quả thiết thực; Chương trình báo cáo và trao các giải thưởng cho các sáng kiến đạt giải cấp hệ thống trong kỳ đánh giá 6 tháng cuối năm 2017; Chương trình team building và giao lưu, trao đổi kinh nghiệm nghiên cứu khoa học... Đây thực sự là một ngày hội của những người đam mê, tâm huyết và nỗ lực nghiên cứu khoa học vì BIDV.

Trong 6 tháng cuối năm 2017, Hội

đồng khoa học BIDV đã tiếp nhận tổng cộng 80 hồ sơ đề xuất công nhận sáng kiến tiêu biểu từ các đơn vị trong hệ thống (tăng 60% so với kỳ đánh giá 6 tháng đầu năm). Sau một quá trình rà soát, sàng lọc, đánh giá và chấm điểm theo các tiêu chí: tính khoa học, sáng tạo, hiệu quả, lợi ích đem lại, khả năng ứng dụng, khả năng nhân rộng và phạm vi ảnh hưởng của từng sáng kiến, Hội đồng khoa học BIDV đã bình chọn và báo cáo Ban lãnh đạo công nhận 08 sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống, 59 sáng kiến tiêu biểu cấp cơ sở... Ban Lãnh đạo BIDV cũng đã tặng Giấy khen đối với 10 tập thể, 10 cá nhân có nhiều đóng góp vào phong trào sáng kiến cải tiến của BIDV.

Tham dự và phát biểu chỉ đạo tại "Ngày hội sáng tạo BIDV", Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên ghi nhận tâm huyết, những nỗ lực, sáng tạo của tác giả các ý tưởng, sáng kiến; đồng thời đánh giá cao Hội đồng khoa học, Trường Đào tạo cán bộ, các Ban Trụ sở chính và các đơn vị, chi nhánh trong hệ thống trong việc phối hợp để hoàn thiện các công trình nghiên cứu, tạo được nhiều quy trình, sản phẩm có giá trị thiết thực với BIDV...

ĐỂ CÓ THÊM NHIỀU SÁNG KIẾN THIẾT THỰC, KHẢ THI

Nhìn về tương lai, trong bối cảnh hoạt động tài chính - ngân hàng

8 SÁNG KIẾN TIÊU BIỂU CẤP HỆ THỐNG 6 THÁNG CUỐI NĂM 2017

Giải Nhất:

Sáng kiến "Gói giải pháp điện tử hóa phương thức giao dịch của Nhà đầu tư chứng khoán qua ngân hàng dành cho các Công ty chứng khoán" của Ban Định chế Tài chính.

Giải Nhì:

- Sáng kiến "Quản lý lãi suất tiền gửi Lãi suất phụ trội VND" của BIDV TP. Hồ Chí Minh.
- Sáng kiến "Triển khai hình thức chuyển tiền theo phương thức mới" của Nhóm Buno.

Giải Ba

- Sáng kiến "Giải pháp kiểm soát tổng hợp dữ liệu tiền gửi, tiền vay trên corebanking SIBS với số liệu kế toán trên chương trình ERP" của Ban Kế toán.

- Sáng kiến "Công nghệ xử lý nghiệp vụ thẻ: Nghiên cứu định dạng message lấy số CVV của thẻ nội địa" của Trung tâm Công nghệ thông tin.

Giải Khuyến khích

- Sáng kiến "Ứng dụng công cụ Google Sheet trong xây dựng hệ thống báo cáo quản trị điều hành tại Chi nhánh Yangon" của BIDV Yangon.
- Sáng kiến "Phân tích đặc điểm khách hàng bán lẻ trên cơ sở dữ liệu lớn" của Ban Quản lý hiệu quả hoạt động.
- Sáng kiến "Chương trình tính phí dự thu, thoái phí bảo lãnh" của BIDV Thái Hà.

chịu tác động sâu sắc của cuộc "Cách mạng Công nghiệp 4.0", BIDV cũng đứng trước những đòi hỏi phát triển để theo kịp với xu thế thời đại. Sứ mệnh của BIDV đã được xác định là: Mang lại lợi ích, tiện ích cho khách hàng, cổ đông, người lao động, cộng đồng xã hội. Tầm nhìn của BIDV cũng đã rõ, đó là: Phấn đấu vào nhóm Ngân hàng đẳng cấp khu vực ASEAN... Những mục tiêu đó có trở thành hiện thực hay không phụ thuộc rất nhiều vào sự nỗ lực của người lao động BIDV, trong đó có phần đóng góp quan trọng của những người làm nghiên cứu khoa học tại BIDV.

Phát biểu tại chương trình, Ủy

viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên khẳng định: Ban lãnh đạo BIDV luôn khuyến khích và ủng hộ hoạt động nghiên cứu khoa học trong hệ thống. Năm 2017, BIDV đã ban hành nhiều quyết định tạo chính sách hỗ trợ, động viên, vinh danh đối với hoạt động nghiên cứu khoa học. Đây sẽ là hành lang pháp lý để hoạt động nghiên cứu khoa học của BIDV ngày càng trở nên bài bản hơn, hiệu quả hơn và góp phần tích cực vào thành công chung của BIDV.

Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên cũng mong muốn các sáng kiến được đề xuất trong thời gian tới tiếp tục gia tăng về số lượng, đảm bảo chất lượng, tính thiết thực, tính khả thi và tính thời sự... Nếu các cá nhân là khởi nguồn của sáng tạo, thì các cấp lãnh đạo và tập thể sẽ phải đóng góp, hoàn thiện để có thể áp dụng tại đơn vị mở rộng ứng dụng trong toàn hệ thống.

Từ những kết quả đã có; với sự hỗ trợ của lãnh đạo các cấp và quan trọng hơn cả là tinh thần sáng tạo vì BIDV ngày càng tăng cao của người lao động, tin rằng trong thời gian tới BIDV sẽ có thêm nhiều sáng kiến, công trình thiết thực, hữu ích để vừa gia tăng hiệu quả hoạt động của hệ thống, vừa đem lại những tiện ích cho khách hàng, qua đó góp phần tích cực vào thành công chung của BIDV. □



Vinh danh các tập thể, cá nhân có nhiều đóng góp vào phong trào sáng kiến cải tiến của BIDV

- “Giải pháp quản lý thông tin hồ sơ KH đến giao dịch và công cụ báo cáo kết quả vận hành” (CN TP. Hồ Chí Minh);
- “Lưu trữ tập trung hồ sơ thẻ và các dịch vụ phi tín dụng bán lẻ tại Chi nhánh” (CN Đông Đô);
- “Sổ tay theo dõi bán hàng dành cho CB KHL” (CN Đông Đô);
- “Cải tiến máy đếm tiền để hạn chế ô nhiễm từ bụi tiền” (CN Phú Mỹ);
- “Giải pháp hệ thống màn hình tương tác tập trung kết nối với hệ thống thanh toán POS tại đơn vị chấp nhận thẻ thông qua Wifi/Ethernet” (CN TP. Hồ Chí Minh);
- “Thông tin tỷ giá, lãi suất, quảng cáo SP-DV ngân hàng trên màn hình tivi” (CN Kỳ Hòa);
- “Bảng tính điểm hoàn thành nhiệm vụ KHKD năm 2017”; Điểm hạng CN, hạng PGD” (CN Kỳ Hòa);
- “Chương trình quản lý chi phí CN” (CN Kỳ Hòa);
- “Chương trình in Bảng kê tiền mặt” (CN Kỳ Hòa);
- “Chương trình Thống kê, giám sát và khắc phục lỗi sau kiểm tra” (BIDV Vĩnh Long);
- “Quản lý bổ sung chứng từ tại CN” (CN TP. Hồ Chí Minh);
- “Giải pháp nâng cao thái độ phục vụ và chất lượng phục vụ của CBNV bằng công cụ đo lường sự hài lòng của khách hàng trên APP Mobile” (CN TP. Hồ Chí Minh);
- “Giải pháp hệ thống màn hình tương tác tập trung kết nối với hệ thống thanh toán POS tại đơn vị chấp nhận thẻ thông qua Wifi/Ethernet” (CN TP. Hồ Chí Minh);
- “Thu tiền điện qua thiết bị POS” (CN Quảng Ninh);
- “Bảng kê tính phí tự động” (CN Quảng Ninh);
- “Quản lý giấy giới thiệu nhân viên của khách hàng tổ chức đến NH giao dịch” (CN Thái Hà);
- “Chương trình giám sát, hỗ trợ điều chỉnh lãi suất tiền vay” (CN Thái Hà);
- “Xây dựng khung giá thị trường tham khảo trong công tác định giá tài sản bảo đảm” (CN Thái Hà);
- “Nâng cao hiệu quả triển khai các sản phẩm Phái sinh tài chính tại chi nhánh Sở Giao dịch 2” (CN Sở Giao dịch 2);
- “Chương trình Quản lý thu nợ tự động” (CN Nam Gia Lai);
- “Chương trình Quản lý In phiếu tính lãi thấu chi” (CN Nam Gia Lai);

- “Dịch vụ chuyển tiền quốc tế phục vụ khách hàng nhập khẩu hàng hóa từ thị trường Campuchia qua kênh Inpay của BIDC” (CN Nam Gia Lai);
- “Công cụ đối soát báo cáo Quỹ đầu tư” (CN Hà Thành);
- “Phần mềm Tự động In chứng từ báo nợ báo có” (CN Đồng Tháp);
- “Phần mềm Sổ tay Bán hàng (bán Sản phẩm dịch vụ)” (CN Đồng Tháp);
- “Excel hóa quy trình tác nghiệp tại khối bán buôn” (CN Chợ Lớn);
- “Thống nhất biểu mẫu kiểm kê TSCĐ, CCLĐ để thuận tiện trong công tác tổng hợp đối chiếu sau kiểm kê” (CN Chợ Lớn);
- “Giao định mức quản lý công vụ đến các Khối kinh doanh trực tiếp” (CN Chợ Lớn);
- “Giải pháp phân bổ phí OUR thu hộ của điện thanh toán TTR đến từng phòng ban” (CN Chợ Lớn);
- “Chương trình hạch toán phân tách lợi nhuận giao dịch mua bán ngoại tệ tự động tại chi nhánh” (CN Tây Hồ);
- “Giải pháp cấp Số tài khoản chờ hoạt động và quy trình phối hợp với Sở Kế hoạch và Đầu tư” (Ban MIS&ALCO);
- “Giải pháp khuyến khích tiền gửi không kỳ hạn ổn định” (Ban MIS&ALCO);
- “Xây dựng hệ thống các báo cáo tự động phân tích kinh doanh ngân hàng bán lẻ trên MPA-Obiee” (Ban PTNHBL);
- “Theo dõi KHQT và hỗ trợ tính toán tiền gửi cần tiếp thị” (Ban PTNHBL);
- “Giải pháp thúc đẩy tăng trưởng quy mô và chất lượng nền KHCN tại BIDV” (Ban PTNHBL);
- “Cơ chế sản phẩm tín dụng bán lẻ đặc thù cho KV Tây Nguyên” (Ban PTNHBL);
- “Chương trình thu lãi thấu chi/trả lãi tiền gửi tự động trên tài khoản tiền gửi thấu chi” (Ban PTNHBL);
- “Nhận biết và đánh giá KH đồ lương góp phần thúc đẩy bán chéo” (Ban QLHQHD);
- “Hỗ trợ phân tách dữ liệu lớn file và gửi mail tự động có file attach tới số lượng lớn email” (Ban QLHQHD);
- “Xây dựng công cụ tự động để cung cấp dữ liệu tổng hợp về quy mô, hiệu quả theo vùng miền và nhu cầu của các chi nhánh” (Ban QLHQHD);
- Ý tưởng “Nâng cao hiệu quả công tác Bàn giao hồ sơ và xử lý các công việc còn tồn đọng giữa các cán bộ do luân chuyển/ điều động công tác” (Ban QLRRTD);

- “Công cụ thu thập dữ liệu từ chi nhánh phục vụ IRB” (Ban QLDA IRB);
- “UPAS LC/DA có bảo hiểm tỷ giá” (Ban KDV&TT);
- “Tín dụng VND lãi suất tương đương USD” (Ban KDV&TT);
- “Mua bán ngoại tệ TWD và MYR tiền mặt” (Ban KDV&TT);
- “Chương trình tổng hợp, phân tích dữ liệu giao dịch lịch sử khách hàng phục vụ kiểm toán nghiệp vụ tín dụng” (Ban Kiểm toán nội bộ);
- “Cải tiến quy trình tổ chức Đại hội cổ đông tại BIDV” (Ban Thư ký HĐQT);
- “Chế độ thông tin báo cáo phục vụ hoạt động giám sát và quản trị (Hội đồng quản trị)” (Ban Thư ký HĐQT);
- “Xây dựng giải pháp khóa thẻ theo lô” (Trung tâm CNTT);
- “Cải tiến mô hình triển khai hệ thống TIBCO cluster & EMS active-active” (Trung tâm CNTT);
- “Công nghệ xử lý nghiệp vụ thẻ: Nghiên cứu định dạng message lấy số CVV của thẻ nội địa” (Trung tâm CNTT);
- “Tối ưu các tiến trình xử lý dữ liệu hệ thống FTP để cung cấp dữ liệu báo cáo sớm cho toàn hệ thống và dữ liệu đầu vào cho các hệ thống báo cáo quản trị điều hành tại BIDV” (Trung tâm CNTT);
- “Giải pháp kiểm soát số liệu thuế VAT phải nộp hàng tháng” (Ban Kế toán);
- “Nền tảng mạng xã hội nội bộ BIDV Workplace kết nối cán bộ BIDV trên toàn hệ thống” (Trung tâm CSKH);
- “Triển khai Chi nhánh trực tuyến trên Facebook BIDV để cung cấp thông tin về SPDV, các chương trình khuyến mại và live chat với khách hàng” (Trung tâm CSKH);
- “Nâng cấp chương trình quản lý Hồ sơ thông tin khách hàng (HSTTKH) trực tuyến” (Trung tâm DVKH);
- “Cải tiến chuyển đổi thiết bị gọi thoại thành thiết bị dùng cho hệ thống hội nghị trực tuyến” (Trung tâm TNTTTM);
- “Xây dựng bộ nhận diện dấu hiệu rủi ro phục vụ công tác phòng chống rủi ro, phòng chống rửa tiền trong hoạt động TTTM tại BIDV” (Trung tâm TNTTTM);
- “Xây dựng công cụ theo dõi các Ngân hàng, tổ chức tài chính có dấu hiệu chưa tuân thủ theo thông lệ quốc tế nhằm đảm bảo an toàn hiệu quả trong xử lý giao dịch TTTM” (Trung tâm TNTTTM).



TIỆN ÍCH MỚI

cho Nhà đầu tư chứng khoán

 KIỂU TRANG

“Gói giải pháp điện tử hóa phương thức giao dịch của Nhà đầu tư chứng khoán qua ngân hàng” của BIDV đã cung cấp tiện ích mới đột phá cho Nhà đầu tư, hỗ trợ tăng trưởng mạnh số lượng các Nhà đầu tư mở tài khoản và sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử của BIDV.

TỪ TIỀM NĂNG...

Các Công ty chứng khoán (CTCK) là các đối tác quan trọng của BIDV với quy mô dịch vụ ngày một gia tăng, việc triển khai hợp tác với các CTCK mang lại cho BIDV hiệu quả rất lớn về tiền gửi, tín dụng, dịch vụ thanh toán và các dịch vụ đặc thù khác. Không chỉ có thế, thông qua việc liên kết với các CTCK, BIDV đang có cơ hội rất lớn để thu hút một phân khúc khách hàng bán lẻ khá “cao cấp” và “sành điệu”, đó chính là các Nhà đầu tư (NĐT) - khách hàng của các CTCK.

Thông tin khảo sát từ các đối tác CTCK cho thấy: trọng tâm quan trọng nhất trong mối liên kết ngân hàng - chứng khoán đối với các Nhà đầu tư là khả năng điều nguồn tiền linh hoạt từ ngân hàng sang CTCK để chớp cơ hội kinh doanh trên thị trường chứng khoán và ngược lại, điều tiền từ CTCK sang ngân hàng

sau khi đã hiện thực hóa lợi nhuận và có nhu cầu chuyển đầu tư sang các kênh khác.

Đến thời điểm tháng 6/2017, BIDV đã thiết lập kết nối với 26 công ty chứng khoán để hỗ trợ nhu cầu điều tiết dòng tiền kinh doanh của các Nhà đầu tư, tuy nhiên các giao dịch vẫn chủ yếu được thực hiện thông qua tác nghiệp tại chi nhánh, và rất cần có những tiện ích, trải nghiệm dịch vụ hiện đại cho các Nhà đầu tư, nhóm khách hàng thường xuyên tiếp cận công nghệ hiện đại, có xu hướng đẩy mạnh sử dụng các dịch vụ thanh toán điện tử.

Từ đó, “Gói giải pháp điện tử hóa phương thức giao dịch của Nhà đầu tư chứng khoán qua ngân hàng” đã ra đời, cung cấp cho Nhà đầu tư bốn tiện ích mới so với các ngân hàng khác trên thị trường: tiện ích nộp tiền chứng khoán qua BIDV e-banking, tiện ích kiểm tra

tính chính xác của tài khoản chứng khoán qua quầy BIDV, tiện ích chuyển từ ngân hàng khác về CTCK thông qua BIDV, và tiện ích nhận chi tiền mặt tại quầy BIDV (bên cạnh tiện ích chuyển tiền về tài khoản ngân hàng đã có).

...ĐẾN GIẢI PHÁP

Nội dung đầu tiên của Đề tài là nội dung khó nhất nhưng lại là thay đổi lớn nhất đối với phương thức giao dịch của Nhà đầu tư - bổ sung Menu đặc thù “Nộp tiền chứng khoán” trên các kênh BIDV e-Banking, bao gồm BIDV Online (Internet Banking, Mobile Banking) và BIDV Smart Banking. Yêu cầu đặt ra là ngay khi Nhà đầu tư thực hiện giao dịch trên kênh BIDV e-Banking, giao dịch phải được hệ thống BIDV tự động hạch toán và tự động truyền kết quả sang CTCK và báo Có tài khoản tại CTCK cho Nhà đầu tư ngay lập tức để Nhà đầu tư đặt lệnh mua bán trên thị trường chứng khoán. Trong khi đó, các Menu dịch vụ giá trị gia tăng trên BIDV e-Banking chỉ được kết nối với chương trình Thanh toán hóa đơn online, còn kết nối

để truyền giao dịch trực tuyến sang CTCK lại được thực hiện tại chương trình Thu chi hộ điện tử.

Các phương án được cân nhắc bao gồm: nếu đề nghị các CTCK kết nối với chương trình Thanh toán hóa đơn Online thì sẽ ảnh hưởng cả về kỹ thuật và tài chính tới 26 CTCK và thời gian bổ sung kết nối chắc chắn sẽ tốn nhiều nguồn lực của BIDV, còn nếu kết nối chương trình Thu chi hộ điện tử với các kênh BIDV e-Banking thì BIDV sẽ phải đàm phán hợp đồng với 02 nhà thầu quốc tế và trong nước là Polaris của Ấn Độ (với kênh IBMB) và VNPAY (với kênh Smart Banking) với chi phí có thể lên tới nhiều tỷ đồng. Nhóm Nghiệp vụ và Kỹ thuật của BIDV đã lựa chọn một giải pháp chưa từng thực hiện, đó là liên thông giữa chương trình Thanh toán hóa đơn Online và Thu chi hộ điện tử của BIDV thông qua cơ chế “đồng bộ theo cấu trúc giao dịch” thông qua SIBS. Các giao dịch của Nhà đầu tư các kênh BIDV e-Banking sẽ được chương trình Thanh toán hóa đơn Online hạch toán tự động và tạo ra 01 cấu trúc cố định để hạch toán vào corebanking, chương trình Thu chi hộ điện tử đồng bộ từ corebanking và thông qua cấu trúc giao dịch nhận được để nhận biết các thông tin cần thiết cho hạch toán tự động của CTCK và truyền sang CTCK để ghi nhận số tiền chuyển của Nhà đầu tư.

...VÀ NHỮNG TIỆN ÍCH CHO NHÀ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

Giải pháp đã giúp BIDV trong một thời gian ngắn (02 tháng lập trình) đã có thể tung ra tiện ích mới đột phá cho Nhà đầu tư, được các CTCK đánh giá cao. Chỉ trong 02 tháng sau khi triển khai, toàn bộ các CTCK có kết nối với BIDV đã đồng loạt triển khai tính năng này và sau 06 tháng triển khai, BIDV đã nhanh chóng thu hút thêm 04 CTCK mới. Giải pháp chắc chắn sẽ hỗ trợ tăng trưởng mạnh số lượng các Nhà đầu tư mở tài khoản và sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử của BIDV.

Việc thực hiện nội dung thứ hai của Đề tài cũng là một khám phá mới, đặc biệt là đối với cán bộ kỹ

“ Các tiện ích vượt trội và mang tính mới trên thị trường đã hoàn thiện gói dịch vụ BIDV cung cấp cho các Nhà đầu tư chứng khoán và tăng luồng giao dịch của các Nhà đầu tư chứng khoán qua BIDV, thu hút nguồn tiền gửi rất lớn của CTCK và tăng trưởng số lượng Nhà đầu tư sử dụng các tiện ích ngân hàng bán lẻ của BIDV.

Gói giải pháp đã được Hội đồng khoa học BIDV trao giải Nhất sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống 6 tháng cuối năm 2017 và là sáng kiến đầu tiên được trình bày tại Ngày hội sáng tạo BIDV 18-05-2018.

thuật của BIDV. Để giao dịch từ BIDV sang CTCK được tự động hóa thì thông tin số tài khoản của Nhà đầu tư tại CTCK phải hoàn toàn chính xác. Nhưng cấu trúc số tài khoản của mỗi CTCK được quy định rất khác nhau và chỉ được thông báo tại các công văn hướng dẫn dịch vụ cho khách hàng, bắt buộc cán bộ tác nghiệp phải tự ghi nhớ, dẫn đến tỷ lệ sai sót nhất định. Vấn đề này đã được giải quyết thông qua việc cho phép khai báo vào hệ thống 5 tiêu chí xác định tính chính xác của tài khoản và áp dụng kỹ thuật “định dạng số tài khoản người đầu tư theo biểu thức chính quy” – một công nghệ rất ưu việt được Nhà xuất bản O'Reilly Media, Inc. (là một Công ty truyền thông chuyên về công nghệ máy tính nổi tiếng của Mỹ) tập hợp và giới thiệu – để tự động kiểm tra và loại trừ sai sót. Từ ngày triển khai chức năng này (tháng 9/2017), chất lượng dịch vụ tại BIDV đã được kiểm soát, không còn bất cứ phản hồi nào của Nhà đầu tư về việc giao dịch viên BIDV nhập sai số tài khoản.

Để đáp ứng hoàn toàn mong đợi của các Nhà đầu tư, hai tính năng dịch vụ mới cũng đã được triển khai, bao gồm: tự động truyền giao dịch chuyển tiền của Nhà đầu tư từ ngân hàng khác về BIDV sang CTCK (đối với Module thu hộ) và tự động nhận lệnh chi tiền mặt của Nhà đầu tư khi giao dịch online trên website của các CTCK để nhà đầu tư nhận tiền mặt tại bất kỳ quầy giao dịch nào của BIDV. Theo đó, BIDV trở thành ngân hàng cung ứng đầy đủ và hoàn thiện bất cứ nhu cầu nào của nhà đầu tư trong việc nộp - rút tiền kinh doanh chứng khoán giữa ngân hàng và CTCK, bao gồm: chuyển tiền từ ngân hàng sang kinh doanh chứng khoán qua các kênh: BIDV e-Banking, nộp tiền mặt/chuyển khoản tại quầy, chuyển tiền liên ngân hàng; chuyển tiền từ tài khoản kinh doanh chứng khoán để sử dụng qua các kênh: chuyển khoản về tài khoản tại BIDV, chuyển khoản sang ngân hàng khác, nhận tiền mặt tại BIDV. □





GIẢI PHÁP CHO VIỆC TÌM KIẾM

khách hàng tiềm năng

 LÊ HÙNG QUÂN

BIDV hiện có nền khách hàng bán lẻ rất tốt với gần 9 triệu khách hàng. Nền khách hàng bán lẻ lớn là lợi thế đáng kể BIDV có thể khai thác đẩy mạnh bán chéo, thâm canh, gia tăng thị phần, hiệu quả. Song, với một lực lượng cán bộ quản lý khách hàng (QLKH) nhất định, BIDV không thể tiếp cận tất cả các khách hàng để thực hiện bán chéo, thâm canh mà phải tìm kiếm những khách hàng tiềm năng sử dụng sản phẩm.

Tại thời điểm cuối năm 2017, tính bình quân mỗi cán bộ QLKH bán lẻ sẽ chăm sóc 50 khách hàng tiền gửi (quan trọng và thân thiết), quản lý 96 khách hàng vay vốn và 1,7 nghìn khách hàng thông thường. Với khối lượng công việc lớn, cán bộ QLKH không còn nhiều thời gian để tìm kiếm khách hàng, khai thác nền khách hàng hiện hữu. Nhằm hỗ trợ Khối kinh doanh/Chi nhánh trong việc xác định và tiếp cận nhanh danh sách khách hàng mục tiêu dễ dàng hơn, đồng thời đẩy mạnh thu dịch vụ của BIDV theo đề án phát triển dịch vụ 2018-2025, Ban Quản lý hiệu quả hoạt động (QLHQHĐ) đã nghiên cứu, đề xuất sáng kiến "Phân tích đặc điểm khách hàng bán lẻ trên cơ

sở dữ liệu lớn". Sáng kiến này bước đầu triển khai phân tích dữ liệu lớn, áp dụng phân tích mẫu đối với khách hàng bán lẻ cụm địa bàn Hà Nội nhằm xác định tệp khách hàng mục tiêu đối với sản phẩm eBanking và Thẻ quốc tế đến từng Chi nhánh/cán bộ QLKH.

TÌM GIẢI PHÁP

Với mục tiêu đề ra, Ban QLHQHĐ đã đưa ra giải pháp: thực hiện phân tích dữ liệu các khách hàng đang sử dụng sản phẩm dịch vụ, rút ra những đặc điểm của nhóm khách hàng này, từ đó tìm kiếm những khách hàng có đặc điểm tương tự nhưng chưa sử dụng sản phẩm. Cách thức thực hiện phân tích bao gồm 5 bước:

Bước 1: Tập hợp dữ liệu từ các nguồn dữ liệu của hệ thống: MPA, MIS, SIBS. Các thông tin thu thập bao gồm: thông tin nhân thân khách hàng, thông tin lịch sử giao dịch của khách hàng...

Bước 2: Làm giàu thông tin từ dữ liệu thu thập từ hệ thống và sắp xếp lại dữ liệu.

Bước 3: Sử dụng phần mềm chuyên biệt phân tích dữ liệu đặc điểm nhóm khách hàng đang sử dụng sản phẩm.

Bước 4: Trên cơ sở đặc điểm khách hàng đã phân tích, lập bảng chấm điểm khách hàng để áp dụng tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nền khách hàng hiện hữu.

Bước 5: Chấm điểm, kết xuất danh sách KH mục tiêu đối với danh sách khách hàng chưa sử dụng sản phẩm. Danh sách khách hàng mục tiêu được phân về Chi nhánh/Phòng/Cán bộ QLKH để thực hiện bán hàng.

ĐỂ GẶT HAI LỢI ÍCH

Việc triển khai phân tích đặc điểm khách hàng trên nền dữ liệu lớn mang lại nhiều lợi ích cho hệ

thống. Có thể kể đến những điểm nổi bật như:

- Ứng dụng được dữ liệu lớn trong khai thác nền khách hàng số lượng lớn của BIDV. Tăng năng suất lao động cho BIDV do việc phân tích nền khách hàng được phân tích bằng công cụ phần mềm dữ liệu lớn thay cho tập hợp và phân tích thủ công, đơn lẻ.

- Thông tin khách hàng được tổng hợp, làm giàu và tập trung tại một nơi thay vì nằm rải rác trên các kho dữ liệu của ngân hàng.

- Nâng cao tỉ lệ thâm canh bán chéo, cung cấp cho Chi nhánh/Khois Ban kinh doanh danh sách khách hàng tiềm năng để thực hiện thâm

canh, từ đó tăng tỉ lệ sử dụng sản phẩm dịch vụ/khách hàng.

- Tiết kiệm chi phí bán hàng do khai thác bán chéo nền khách hàng hiện hữu sẽ tốn ít chi phí và thời gian hơn so với tiếp cận khách hàng mới, đồng thời khách hàng mục tiêu là những khách hàng đã được sàng lọc đặc điểm có sắc xuất bán hàng thành công cao hơn.

- Phân tích được chuyên sâu hơn đặc điểm nền khách hàng để phục vụ bán theo gói sản phẩm, bán theo chiến dịch từng sản phẩm, đợt bán hàng của BIDV.

"Data is new oil" – Dữ liệu là loại dầu mỏ mới. Những công ty có giá trị vốn hóa lớn nhất thế giới hiện

nay đều là các công ty công nghệ có trong tay dữ liệu số lượng lớn người dùng. Không nằm ngoài xu hướng đó, BIDV đã và đang phát triển chiến lược ngân hàng số Digital Banking một cách toàn diện trên tất cả các mặt hoạt động kinh doanh. Ban QLHQHĐ hy vọng rằng các Ban/Trung tâm, các Chi nhánh cũng như các cán bộ đều hiểu rõ và nâng cao hiệu quả công tác làm sạch, làm giàu dữ liệu khách hàng, sản phẩm... để từ đó nâng cao chất lượng "mỏ dầu" của đơn vị cũng như của ngân hàng, đóng góp tích cực trong ứng dụng dữ liệu lớn vào công tác phân tích và đưa ra những giải pháp hữu hiệu phục vụ kinh doanh.

Quản lý thu nợ tự động ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN LẺ

 **LƯƠNG CHÂU TÙNG**

Với định hướng ưu tiên phát triển Ngân hàng bán lẻ, kể từ ngày thành lập đến nay, BIDV Nam Gia Lai đã triển khai nhiều giải pháp để thúc đẩy mảng hoạt động này, trong đó có việc nghiên cứu đề xuất, triển khai áp dụng các sáng kiến cải tiến... Một trong số đó là "Chương trình quản lý thu nợ tự động".

Với mục tiêu nâng mức tự động hoá từ khâu tác nghiệp đến quản lý khoản vay sau giải ngân, nhóm tác giả sáng kiến đã xây dựng chương trình trên Visual Foxpro 6.0 có giao diện thân thiện với người dùng, báo cáo kết xuất các thông tin cần thiết trong cho vay bán lẻ như:

Ngày thu nợ; Số tiền thực hiện thu nợ tự động; Số dư khả dụng trên tài khoản tiền gửi khách hàng; Số điện thoại liên hệ khách hàng;...

Chương trình giúp cán bộ Quản lý khách hàng nắm bắt kịp thời tình trạng số dư tài khoản tiền gửi để trả nợ vay của khách hàng, thông báo đến khách hàng nếu số dư tài khoản

không đủ để thu nợ, đảm bảo cho lệnh thu nợ tự động được thực hiện thành công, hạn chế phát sinh nợ quá hạn. Với một vài thao tác đơn giản, người dùng sẽ lấy được đầy đủ các thông tin cần thiết trên, thay cho việc thực hiện thủ công bằng cách sử dụng dữ liệu thô và văn tin từng khách hàng trên SIBS mất nhiều thời gian, từ đó nâng cao hiệu quả công việc cũng như tăng năng suất lao động.

Với những ưu thế đó, Chương trình có khả năng áp dụng rộng rãi tại các chi nhánh BIDV nhằm góp phần nâng cao năng suất lao động bán lẻ của toàn hệ thống.



**Nhóm tác giả sáng kiến
"Chương trình quản lý thu nợ tự động"**

BIDV Nam Gia Lai được thành lập ngày 01/7/2013 trên cơ sở chia tách từ BIDV Gia Lai. Sau gần 05 năm thành lập, hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động bán lẻ nói riêng đã đạt kết quả hết sức tích cực. Đến 31/12/2017, Tổng dư nợ tín dụng đạt 7.856 tỷ đồng; trong đó cho vay bán lẻ đạt 3.000 tỷ đồng, tăng gấp 6 lần, chiếm gần 40% tổng dư nợ. Huy động vốn đạt 3.754 tỷ đồng; trong đó huy động vốn dân cư chiếm trên 80%. Thu nhập thuần bán lẻ đạt 131 tỷ đồng, chiếm 47% tổng thu nhập; năng suất lao động bán lẻ đạt 1,1 tỷ đồng/người....



Quản lý dự thu VÀ THOÁI PHÍ BẢO LÃNH

 **TRẦN ĐÌNH VIỆT**

Thời gian gần đây, nhu cầu khách hàng phân bổ việc thu phí bảo lãnh (BL) theo nhiều kỳ khác nhau ngày càng tăng, dẫn tới số lượng BL phát sinh cần theo dõi thu phí định kỳ theo nhiều loại kỳ khác nhau phát sinh ngày càng lớn. Trong khi công việc quản lý dự thu và phân bổ phí BL tại chi nhánh hiện đều phải theo dõi và thực hiện thủ công, dẫn tới sự khó khăn khi theo dõi cũng như đưa ra tức thời và chính xác số phí BL dự thu, số phí cần thoái trong kỳ khi cần. Mặt khác công tác kiểm soát các BL dự thu trong kỳ chưa thu để có thể thu phí kịp thời khi khách có tiền cũng khá phức tạp.

Trước thực trạng đó, nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng; yêu cầu của lãnh đạo trong công tác điều hành về việc cung cấp các số liệu liên quan; nhu cầu theo dõi quản lý dự thu và thoái phí BL,... nhóm nghiên cứu tại BIDV Thái Hà đã bắt tay nghiên cứu giải pháp để công tác quản lý tự động dự thu và thoái phí BL trở nên đơn giản, nhanh chóng, hiệu quả và chính xác hơn.

Trong quá trình nghiên cứu, nhóm nhận thấy nguồn dữ liệu hiện tại chưa đáp ứng được để xây dựng chương trình quản lý dự thu

và thoái phí tự động. Nguyên nhân là do đối với các BL hạch toán hiệu lực sau thời điểm phát hành trên chương trình TF không cho phép sửa trường Effect Date, dẫn tới không có dữ liệu để xác định ngày hiệu lực BL cho các BL hạch toán hiệu lực sau thời điểm phát hành; không xác định được BL nào cần phải thu phí định kỳ, kỳ thu phí định kỳ như thế nào, mức phí ra sao,... mặt khác không xác định được thời điểm bắt đầu thu phí của kỳ thu phí tiếp theo đối với các BL thu phí định kỳ... Để giải quyết vấn đề trên nhóm đã đưa ra giải pháp trên trường Purpose line 2 của TF. Với giải pháp này, cán bộ thực hiện nhập cấu trúc **Phi aaa% TPDK bbT/L cc HL:dd/mm/yyyy DN:dd/mm/yyyy** (cấu trúc này được áp dụng cho các BL chưa xác định ngày hạch toán hiệu lực hoặc BL cần thu phí định kỳ).

Đối với cấu trúc này, các thành phần được xác định như sau:

- aaa: tỷ lệ phí, ví dụ 1.5
- bb: định kỳ số tháng phải thu, ví dụ 01, 02,...
- cc: thu đầu tháng ký hiệu DT, thu cuối tháng ký hiệu CT
- dd: ngày, mm: tháng, yyyy: năm
- HL: ngày hiệu lực BL. Phía sau HL là ngày hiệu lực BL; chỉ nhập mục này

khi BL chưa xác định được ngày hiệu lực tại thời điểm phát hành. Sẽ nhập phần này khi hạch toán hiệu lực BL.

- DN: ngày thu phí tiếp theo. Phía sau DN là ngày thu phí đầu tiên của kỳ thu phí tiếp theo. Sẽ nhập và thay đổi ngày thu phí đầu tiên kỳ thu phí tiếp theo mỗi khi thực hiện thu phí định kỳ. Chỉ nhập mục này đối với BL thu phí định kỳ.

- T/L: tháng trên 1 lần

- TPDK: thu phí định kỳ

Đối với các BL không có cấu trúc trên thì Ngày hiệu lực BL chính là ngày Effect date và ngày thu phí cuối cùng là ngày Expire Date.

Như vậy, chỉ cần một vài thay đổi nhỏ trong công tác nhập liệu trên TF, nhóm đã có đủ dữ liệu cần thiết để xây dựng chương trình quản lý dự thu và thoái phí BL tự động tại mọi thời điểm đảm bảo đơn giản, chính xác và nhanh chóng; qua đó góp phần nâng cao năng suất lao động.

Giải pháp này mang lại nhiều tiện ích cho chi nhánh: (i) Theo dõi chi tiết các BL cần thu phí định kỳ và số phí dự thu tại mọi thời điểm; (ii) Theo dõi chi tiết các BL cần phải thoái phí trong kỳ và số tiền thoái qua đó giúp phân bổ BL chính xác; (iii) Giúp lãnh đạo Chi nhánh, các Phòng nắm bắt được số phí BL dự thu trong kỳ và số phí BL cần thoái trong kỳ tại mọi thời điểm; (iv) Giúp Phòng QTTD theo dõi các BL đến kỳ thu phí phải thu cũng như các BL qua kỳ thu phí nhưng chưa thu được do khách chưa có tiền, qua đó giúp công tác thu phí kịp thời khi khách có tiền; (v) Định kỳ hàng quý chương trình hỗ trợ kết xuất báo cáo dự thu và thoái phí BL theo quy định để bộ phận kế toán hạch toán dự thu và thoái phí BL; (vi) Kiểm soát đưa ra các BL nghi ngờ thu thiếu phí...

Với những giá trị mang lại, sáng kiến "Chương trình quản lý dự thu và thoái phí bảo lãnh" đã được Hội đồng khoa học BIDV trao giải khuyến khích sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống 6 tháng cuối năm 2017. Đây là nguồn khích lệ to lớn đối với BIDV Thái Hà, giúp cho phong trào sáng tạo được lan tỏa mạnh mẽ hơn... □

Chung tay xây dựng

VĂN HÓA HỌC HỎI VÀ SÁNG TẠO

Xây dựng tổ chức học tập và khuyến khích tinh thần học hỏi, sáng tạo của nhân viên là một trong những chiến lược tạo nên sự thành công cho tổ chức trên thế giới như Google, Apple, Infosys, Amazon... “Tổ chức học tập” là một khái niệm được Tiến sĩ Peter Senge đưa ra trong cuốn sách “Nguyên lý thứ năm” xuất bản vào năm 1990 - cuốn sách này được Harvard Business Review đánh giá là cuốn sách về quản trị có tầm ảnh hưởng nhất trong 75 năm qua. Trong đó, Peter Senge đưa ra định nghĩa tổ chức học tập là một tập thể liên tục tăng cường kiến thức và khả năng để “sáng tạo” ra những gì họ muốn “sáng tạo”.

Là ngân hàng hàng đầu Việt Nam, với mục tiêu trở thành top 100 ngân hàng lớn nhất Châu Á và ngân hàng đẳng cấp hàng đầu Đông Nam Á, BIDV hiểu rằng đầu tư vào con người là một trong những chiến lược tạo nên lợi thế cạnh tranh bền vững, góp phần giúp ngân hàng đạt được mục tiêu vào năm 2020. Được sự chỉ đạo của Ban Lãnh đạo BIDV, Trường Đào tạo cán bộ đã xây dựng và hoàn thành Đề án Phát triển Văn hóa học hỏi sáng tạo tại BIDV. Đồng thời Trường cũng là đầu mối triển khai đề án này từ ngày 01/7/2018 trên toàn hệ thống. Có thể nói, đây là quá trình quản lý sự thay đổi, tạo nên giá trị mới trong văn hóa doanh nghiệp của BIDV: văn hóa học hỏi, sáng tạo.

Cũng theo lộ trình và kế hoạch đã được phê duyệt, trong giai đoạn từ ngày 1/7/2018 đến hết năm 2018, Trường sẽ phối hợp cùng các đơn vị liên quan đẩy mạnh công tác truyền thông và đào tạo nhằm nâng cao hiểu biết và nhận thức về văn hóa học hỏi sáng tạo thông qua



các chương trình đào tạo, sự kiện... tạo tiền đề cho việc hình thành thói quen, hành vi học hỏi và sáng tạo tích cực, chủ động và liên tục của cán bộ nhân viên trong những giai đoạn tiếp theo.

Trong các hoạt động xây dựng và phát triển văn hóa học hỏi sáng tạo tại BIDV nói chung và Trường Đào tạo cán bộ nói riêng không thể không nhắc đến vai trò của thanh niên, là những người trẻ, đầy nhiệt huyết, đầy ý tưởng, luôn khao khát học hỏi, khao khát trưởng thành và cống hiến cho BIDV. Hưởng ứng cuộc thi Sáng tạo trẻ do Đoàn thanh niên BIDV tổ chức, Chi đoàn thanh niên Trường Đào tạo cán bộ đã đóng góp sáng kiến Xây dựng và phát triển Văn hóa học hỏi tại Trường qua việc tổ chức các hoạt động hấp dẫn, thú vị nhằm tạo ra môi

trường thoải mái, thuận lợi, thúc đẩy việc học hỏi và chia sẻ quan điểm, ý tưởng, tri thức như: Xây dựng Góc đọc sách, viết bài Giới thiệu sách, tổ chức các chương trình đào tạo nội bộ, các hoạt động teambuilding để tăng cường gắn kết và chia sẻ giữa các thành viên trong Trường...

Nhà chính trị và lãnh đạo tinh thần người Ấn Độ Mahatma Gandhi đã từng nói: “Live as if you were to die tomorrow, learn as if you were to live forever” (tạm dịch: Hãy sống như ngày mai bạn sẽ chết, hãy học như bạn sẽ sống mãi mãi). Hy vọng tinh thần học hỏi và đổi mới sáng tạo không ngừng sẽ trở thành một giá trị trong mỗi con người BIDV. Và thanh niên BIDV, với sức trẻ và nhiệt huyết, hãy góp phần chung tay xây dựng Văn hóa học hỏi sáng tạo vì sự phát triển bền vững của BIDV. □

Chính sách lãi suất BIDV ĐÃ “THẨM” ĐẾN TỪNG DOANH NGHIỆP

THANH BÌNH



Thời gian qua, BIDV luôn tích cực triển khai các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn vay ngân hàng, đưa ra các gói tín dụng phục vụ nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và người dân. Các gói tín dụng của BIDV đều nhận được sự hưởng ứng tích cực của khách hàng với doanh số giải ngân đáng kể.

TỪ CHÍNH SÁCH LÃI SUẤT ƯU VIỆT CỦA BIDV

Từ đầu năm 2017, nhằm tiếp tục đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thúc đẩy sản xuất kinh doanh, tiếp cận nguồn vốn vay với chi phí hợp lý, bên cạnh việc giảm trần lãi suất cho vay các đối tượng ưu tiên về mức 6,5%/năm theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, BIDV tiếp tục giảm lãi suất thêm 0,5%/năm về mức 6,0%/năm đối với 3 lĩnh

vực trọng điểm gồm: Phát triển công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao và xuất khẩu.

Bên cạnh đó, BIDV còn triển khai các gói/chính sách sản phẩm ưu đãi phù hợp với nhu cầu, đặc điểm các đối tượng khách hàng mục tiêu với lãi suất ưu đãi (từ 5,5%/năm trở lên). Gần đây nhất, ngay trong tháng 01/2018, BIDV đã triển khai gói tín dụng ngắn hạn dành cho đối tượng khách hàng là Doanh

Ông Bùi Văn Ngọc, Giám đốc công ty TNHH Nhựa Phương Anh đang giám sát kho bãi, vận chuyển cho khách hàng.

nh nghiệp nhỏ và vừa với quy mô lên tới 15.000 tỷ đồng.

Các chính sách, các gói, sản phẩm BIDV đưa ra đều nhận được sự hưởng ứng tích cực từ khách hàng. Hầu hết các gói, chương trình BIDV triển khai đều kết thúc sớm hơn thời gian dự kiến, rất nhiều khách hàng đã được tiếp cận nguồn vốn vay với chi phí rất hợp lý.

Đại diện Ban Lãnh đạo BIDV cho biết: Giảm lãi suất cho vay và tiếp tục mở rộng đối tượng cho vay theo chủ trương của Ngân hàng Nhà nước là một trong những mục tiêu quan

trọng mà BIDV đặt ra trong năm nay. Căn cứ vào tình hình cân đối vốn của Ngân hàng và khả năng hấp thụ vốn trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, Ngân hàng sẽ xem xét điều chỉnh giảm lãi suất cho vay với đối tượng khách hàng tốt, phù hợp khẩu vị rủi ro của ngân hàng, đảm bảo hài hòa lợi ích của khách hàng và ngân hàng, góp phần phát triển kinh tế - xã hội theo định hướng của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước.

Để có cơ sở giảm lãi suất cho vay, BIDV đang nỗ lực trong việc tiết giảm chi phí đầu vào, thực hiện cơ cấu kỳ hạn huy động vốn hợp lý trong đó khuyến khích gia tăng các nguồn vốn ổn định có chi phí thấp. Biện pháp thiết thực nhất là kể từ 3/3/2018, BIDV đã điều chỉnh giảm lãi suất huy động một số kỳ hạn nhằm tiết giảm chi phí vốn đầu vào và nghiên cứu tiếp tục triển khai gói tín dụng ưu đãi ngắn hạn lên tới 30.000 tỷ đồng dành cho tất cả các đối tượng khách hàng tốt (cá nhân, tổ chức), có tình hình tài chính minh bạch, lành mạnh được vay với lãi suất ưu đãi, hợp lý.

ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN MẠNH MẼ CỦA DOANH NGHIỆP

Công ty TNHH Nhựa Phương Anh (Sài Đồng, Long Biên, Hà Nội), hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh, xuất nhập khẩu hạt nhựa nguyên sinh là một trong những doanh nghiệp điển hình nhận được gói tín dụng ưu đãi trên của BIDV. Ông Bùi Văn Ngọc, Giám đốc Công ty, cho biết: Công ty được thành lập từ năm 2004, nguồn vốn ban đầu chỉ có 5 tỷ đồng huy động từ bản thân và gia đình, bạn bè; bước khởi đầu khá gian nan và khó khăn. Sau quá trình phát triển, đến tháng 8/2013, công ty đã bắt đầu thiết lập quan hệ tín dụng với BIDV Thành Đô. Trong quá trình quan hệ tín dụng, Công ty luôn ưu tiên sử dụng tối đa các sản phẩm dịch vụ của BIDV. Đặc biệt, ngay khi BIDV có chính sách hỗ trợ lãi suất, Công ty đã được lựa chọn vay gói tín dụng ưu đãi từ BIDV với lãi suất chỉ 6%/năm. Nhờ đó, Công ty đã mở rộng



nhà xưởng, kho lưu trữ, góp phần gia tăng thương hiệu, chủ động nguồn hàng, tiết giảm chi phí.

Sau nhiều năm hoạt động và quan hệ tín dụng với BIDV, hiện nay Công ty đã có thị trường tiêu thụ ổn định, mạng lưới phân phối rộng khắp toàn quốc, tạo được nhiều các mối quan hệ và bạn hàng truyền thống, với trên 200 khách hàng thường xuyên... Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả, tăng trưởng đều qua các năm. Riêng năm 2017, Công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch đặt ra. Hiện tại, Công ty đang cung cấp cho thị trường khoảng 2.500 - 2.800 tấn nhựa/tháng.

Ông Bùi Văn Ngọc chia sẻ thêm: Sau nhiều năm hoạt động có uy tín với BIDV, Ngân hàng đã cấp hạn mức tín chấp lên tới 60% giá trị. Đây là đòn bẩy hỗ trợ kịp thời nguồn lực tài chính cho hoạt động kinh doanh, thúc đẩy doanh thu cao. Đặc biệt, BIDV không chỉ cung cấp vốn vay ưu đãi mà còn tư vấn hiệu quả cho hoạt động của Công ty. Cụ thể, trong quá trình giao dịch với nước ngoài, BIDV tỏ ra là một ngân hàng có kinh nghiệm hơn cả với thủ tục nhanh gọn, phù hợp khi thực hiện các hợp đồng nhập khẩu hàng hoá sử dụng hình thức mở L/C thanh toán tại Ngân hàng hoặc nhờ

thu. Hơn nữa, khi giao dịch với thị trường nước ngoài, các đối tác rất tin tưởng và đánh giá cao khi Công ty thực hiện thanh toán qua BIDV. Bên cạnh đó, BIDV còn hỗ trợ trong việc đảm bảo giúp Doanh nghiệp tránh các vấn đề rủi ro lãi suất trong hoạt động nhập khẩu, điều này có thể ảnh hưởng mạnh mẽ đến kết quả kinh doanh của Công ty. Được biết, hiện nay, Công ty chủ yếu giao dịch với các đối tác tại các thị trường khó tính như: Hàn Quốc, Singapore, Ả Rập Xê Út, Nhật Bản...

Doanh nghiệp đến với BIDV không chỉ bởi gói lãi suất ưu đãi mà quan trọng hơn là được BIDV tư vấn, hỗ trợ trong suốt hoạt động kinh doanh. Hơn nữa, BIDV cũng luôn xác định tâm thế đồng hành phát triển với doanh nghiệp là cách thức tốt nhất để thúc đẩy sự phát triển bền vững của Ngân hàng. Với hành động thiết thực, BIDV mong muốn tiếp tục đồng hành cùng doanh nghiệp và người dân, thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động sản xuất, kinh doanh, tiêu dùng, góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế. □

Tính đến 12/03/2018, có tổng cộng 9.951 khách hàng Doanh nghiệp được vay ưu đãi tại BIDV, với tổng dư nợ đạt 170.982 tỷ đồng (Chiếm khoảng 30% tổng dư nợ Khối Khách hàng Doanh nghiệp tại BIDV)



BIDV Củ Chi

3 năm tuổi

VỮNG NIỀM TIN ĐẤT THÉP

Tháng 6/2018, BIDV Củ Chi tròn 3 tuổi. Trong 3 năm đó, tập thể cán bộ nhân viên chi nhánh luôn gắn bó, chung tay xây dựng mái nhà chung đầy yêu thương và luôn vững tin hướng đến những mục tiêu cao hơn...

VƯỢT KHÓ ĐỂ VƯƠN LÊN

Với chiến lược mở rộng địa bàn hoạt động cũng như góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương tại khu vực ngoại thành TP. Hồ Chí Minh, cùng với 3 chi nhánh BIDV khác là Phú Mỹ Hưng, Hóc Môn và Bình Chánh, BIDV Củ Chi đã chính thức được thành lập và đi vào hoạt động kể từ ngày 1/6/2015.

Ra đời trên cơ sở nâng cấp từ một phòng giao dịch của BIDV Tân Bình và tiếp nhận bàn giao nhóm khách hàng cá nhân của chi nhánh Gia Định, BIDV Củ Chi những ngày đầu thành lập phải đối mặt nhiều thử

thách. Nếu so về địa thế cũng như điều kiện kinh doanh, quy mô được bàn giao, nhân sự và cơ cấu nhân sự với các chi nhánh bạn cùng thời điểm thành lập thì BIDV Củ Chi gặp nhiều khó khăn hơn cả. Về địa thế, Củ Chi là một huyện thuần nông, cách trung tâm TP. Hồ Chí Minh hơn 40 km, điều kiện kinh tế - xã hội còn nhiều khó khăn. Quy mô huy động vốn ở mức 610 tỷ đồng, dư nợ tín dụng cũng chỉ 282 tỷ đồng. Đội ngũ nhân sự ban đầu gồm 43 cán bộ nhân viên, trong đó chỉ có 7 cán bộ là người địa phương, 36 người còn lại sống ở các khu vực khác trong thành

phố và từ nơi khác chuyển về...

Khó khăn là vậy nhưng anh chị em lãnh đạo và cán bộ chi nhánh đã không ngừng động viên, khuyến khích, cùng nỗ lực vượt qua mọi trở ngại để vững bước trên con đường chinh phục những đỉnh cao mới.

NHỮNG TRÁI NGỌT BAN ĐẦU

Minh chứng cho những nỗ lực đó chính là kết quả đạt được của chi nhánh ngày hôm nay. Vừa phát triển nền khách hàng, vừa thực hiện cơ cấu nhóm khách hàng cá nhân nhận bàn giao không bền vững (kinh doanh tài chính)..., BIDV Củ Chi đã đạt được những thành quả rất đáng ghi nhận.

Từ 43 cán bộ ban đầu, đến nay đội ngũ nhân viên của chi nhánh đã



Tập thể BIDV Củ Chi

tăng lên 60 người (trong đó cán bộ là người địa phương chiếm 45%). Về các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của chi nhánh, tính đến 31/12/2017: Quy mô huy động vốn đạt 2.403 tỷ đồng (tăng gần 4 lần so với thời điểm thành lập, tốc độ tăng trưởng bình quân 102%/năm); Dư nợ tín dụng đạt 1.890 tỷ đồng (tăng 1.608 hơn 6,7 lần so với thời điểm thành lập, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 72%/năm); Chất lượng tín dụng tốt (tỷ lệ nợ xấu 0,04%), cơ cấu bán lẻ tiên tiến bền vững (tỷ trọng tín dụng bán lẻ 42%)...

Hiệu quả hoạt động của chi nhánh cao trong điều kiện môi trường kinh doanh còn nhiều khó khăn: Lợi nhuận trước thuế năm 2017 đạt 42 tỷ đồng; Thu dịch vụ ròng đạt 7,1 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế năm 2017 tăng trưởng gấp 12,6 lần so với năm 2016. Số lượng khách hàng tiền gửi có kỳ hạn của chi nhánh tăng trưởng bình quân 55%/năm; số lượng khách hàng tiền vay đạt 1.108 khách hàng, tăng trưởng bình quân 57%/năm.

Trong 3 năm qua, mạng lưới của chi nhánh liên tục được mở rộng. Chỉ riêng năm 2016, BIDV Củ Chi mở thêm 2 phòng giao dịch Tân Quy và Phước Thạnh theo định hướng của BIDV Trung ương. Dự kiến, năm 2018, chi nhánh sẽ khai trương thêm Phòng Giao dịch Tân Phú Trung.



VÌ CỘNG ĐỒNG NHIỀU HƠN

Cùng với những thành công trong hoạt động kinh doanh, BIDV Củ Chi có điều kiện để chăm lo tốt hơn cho đời sống của cán bộ nhân viên cũng như góp sức ngày càng nhiều vào các hoạt động vì cộng đồng.

Đời sống của người lao động được đảm bảo ổn định, thu nhập tăng cao 1,3 lần so với ngày đầu thành lập. Công đoàn chi nhánh cũng đã phối hợp với chính quyền tổ chức xe đưa đón cán bộ nhân viên sống ở trung tâm thành phố, tổ chức các hoạt động du lịch, nghỉ mát cho cán bộ nhân viên, tổ chức sinh hoạt đá banh định kỳ, quan tâm thăm hỏi người thân cán bộ đau yếu, chữa trị bệnh v.v...

BIDV Củ Chi cũng luôn quan tâm đến công tác an sinh xã hội, chung tay cùng chính quyền địa phương cải thiện và nâng cao đời sống cho người dân trên địa bàn: tặng quà các mẹ Việt Nam Anh Hùng trên địa bàn huyện, quyên góp xây nhà tình thương, tổ chức tặng quà cho người nghèo, đối tượng chính sách, trẻ mồ côi,...

Sau 3 năm thành lập, tất cả những gì làm được là cơ sở tạo niềm tin cho BIDV Củ Chi hướng tới mục tiêu mới tốt đẹp và ý nghĩa hơn. □



THÁNG 5

NGHĨ VỀ CHI NHÁNH 3 năm vượt chông gai

 **HOÀNG VÂN**

Tháng 5 lại về, BIDV Thái Hà kỷ niệm 3 năm ngày thành lập. Với chúng tôi, thời gian này để lại những ấn tượng sâu sắc và không bao giờ quên.

Vào ngày 4/5/2015, chúng tôi - những người thuộc lớp cán bộ lãnh đạo trẻ của BIDV bất ngờ nhận lệnh triệu tập họp triển khai kế hoạch sáp nhập MHB về BIDV theo chỉ đạo của Chính phủ, tái cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011-2015. Hầu hết chúng tôi đều e ngại, không muốn sang một vùng đất lạ - MHB, nhất là khi chúng tôi đã gắn bó, tự hào với thương hiệu BIDV, được làm việc ở những chi nhánh BIDV chủ lực trong địa bàn Hà Nội, được quan tâm đãi ngộ tốt với nhiều cơ hội phía trước. Với tinh thần không ngại khó, không ngại khổ, anh chị em chúng tôi - 16

người từ nhiều chi nhánh khác nhau, phong cách và môi trường làm việc khác nhau tập hợp lại thành một "TEAM". Sẽ luôn ghi dấu trong chúng tôi buổi gặp mặt đầu tiên - ngày 6/5/2015 - ngày tôi được gặp thủ lĩnh nữ của mình.

Kể từ khi nhận nhiệm vụ tiếp quản lại chi nhánh MHB Hà Tây, ban ngày, toàn bộ anh em vẫn làm việc phục vụ khách hàng bình thường, cứ hết giờ giao dịch mới là lúc chúng tôi bắt đầu cho công tác chuyển đổi, liệt kê danh mục hồ sơ chứng từ bàn giao. Ăn vội vàng mẩu bánh mỳ với hộp sữa rồi anh chị em lại mỗi người một việc. Dưới cái nắng mùa hè oi

bức, điều hoà không hoạt động tốt, chúng tôi chui rúc trong kho chứng từ chật chội, kiểm tra liệt kê từng tập chứng từ của 10 năm hoạt động. Khó khăn với chúng tôi lúc đó còn là việc liên lạc, gửi nhận thông tin báo cáo phục vụ điều hành, do không cùng một đường truyền mạng. Máy tính liên tục phải đổi từ đường truyền cũ sang đường truyền mới và ngược lại. Có thời điểm, sát đến ngày kết thúc việc chuẩn bị cho lễ kí kết bàn giao, chúng tôi vẫn còn bơi trong ngổn ngang công việc, lo sợ không thể hoàn thành kịp tiến độ cấp trên giao phó, anh em trong tình trạng ép tiến độ buộc phải làm làm tới đêm.

Trong 55 ngày đêm chiến dịch lịch sử của ngành, anh em chúng tôi, những người xa lạ, từ nhiều chi nhánh BIDV, từ MHB Hà Tây nhanh chóng hiểu nhau và trở nên gắn bó



“ Đến cuối năm 2017, cùng với kết quả tăng trưởng, chúng tôi xử lý được nhiều khoản nợ xấu, lợi nhuận ròng của chi nhánh đã đạt mức 3 con số. Chi nhánh liên tục giành nhiều giải thưởng của hệ thống cũng như các chuyến du lịch về cho cán bộ.

hơn. Rồi thời khắc quan trọng đã đến, tất cả chúng tôi, những cán bộ BIDV và cán bộ MHB như bùng thức từ chuỗi ngày gian khổ, cùng hân hoan đón chào những tấm biển BIDV được treo lên trên nóc trụ sở chi nhánh và các phòng giao dịch. Các logo nhận diện thương hiệu BIDV được đặt lên vị trí quan trọng. Ngày 23/5/2015, ngày đầu tiên chúng tôi đã hoạt động với cái tên BIDV.

Thời gian đầu hoạt động dưới thương hiệu BIDV, trên nền công nghệ cũ, ấn chỉ của chi nhánh in ra khác biệt so với các chi nhánh BIDV khác, khách hàng lo lắng, e ngại.... Chúng tôi phải giải thích rất nhiều để khách yên tâm cầm sổ tiết kiệm, chứng từ. Nếu là một cán bộ mới đi làm, đầy bối ngỡ, sẽ rất khó khăn nhưng tất cả cán bộ chi nhánh tôi là mới, chỉ có 16 cán bộ đã công tác tại BIDV được điều sang tiếp quản và hỗ trợ. Khó khăn nối tiếp khó khăn, nhưng với sự nỗ lực cố gắng của toàn thể các chị em, các giao dịch được vận hành thông suốt.

Xác định được bước tiếp theo quan trọng cho việc kinh doanh là phải chọn được địa điểm hoạt động

phù hợp, chúng tôi lặn lội tìm kiếm địa điểm mới. Sau rất nhiều nỗ lực tìm kiếm, ngày 2/8/2015, chi nhánh BIDV Hà Đông di chuyển phòng đầu tiên, phòng giao dịch Trần Phú sang địa chỉ mới. Đây cũng là ngày đầu tiên phòng giao dịch được hoạt động trên hệ thống SIBS. Giờ phút đó, tôi mới thực sự yên tâm khi đối diện với khách hàng của mình. Ngày 6/12/2015, trụ sở Chi nhánh BIDV Hà Đông cũng được chuyển về số 1 Thái Hà, đổi tên thành BIDV Thái Hà.

Với nền khách hàng mỏng, quy mô còn hạn chế, nhiều đêm chúng tôi trằn trọc suy nghĩ, phải làm sao để có thể lớn mạnh, tăng trưởng tốt, an toàn? Phải làm sao để tăng thu nhập đột biến, thần tốc? Dưới sự chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo chi nhánh, cán bộ khách hàng ra sức tìm kiếm khách hàng mới, tìm biện pháp thu hồi nợ xấu, nợ ngoại bảng. Có những khách hàng đã bỏ trốn khỏi địa phương, không thể liên hệ, không phối hợp, thậm chí họ dọa lại ngân hàng. Có trường hợp đoàn cán bộ chi nhánh xuống gặp khách hàng, trong nhà có tiếng chó sủa ầm ĩ, cán bộ vào không

thấy ai nhưng gốc chuối trong vườn thì đang găm một con dao chém ngang thân, nhựa chảy ròng ròng... Có những khi anh em phải chờ đến tối mịt để gặp được khách nợ xấu do không thể liên lạc hoặc khách hàng không bắt máy. Biết bao ảm ức trong chuỗi ngày gian nan, không mấy ai hiểu thấu, nhất là khi anh em dồn công sức mà chưa nhìn thấy được kết quả.

Chúng tôi phải luôn động viên nhau, mọi khó khăn chỉ là tạm thời, đừng thấy sòng cả mà ngã tay chèo. Nước không đủ không đẩy được thuyền lớn, gió không đủ không giương nổi đôi cánh to. Suốt 3 năm hoạt động, tập thể anh chị em BIDV Thái Hà đoàn kết không ngừng nỗ lực vươn lên đặt từng mục tiêu cho những thời điểm khác nhau. Đến cuối năm 2017, cùng với kết quả tăng trưởng, chúng tôi xử lý được nhiều khoản nợ xấu, lợi nhuận ròng của chi nhánh đã đạt mức 3 con số. Chi nhánh liên tục giành nhiều giải thưởng của hệ thống cũng như các chuyến du lịch về cho cán bộ.

Có khó khăn vất vả, cùng sát cánh bên nhau, chia sẻ ngọt đắng, chúng tôi càng thêm trân quý những tình cảm dành cho nhau. Chưa từng nằm trên bàn chông, người ta sao có thể cảm nhận giường nệm êm ái đến mức nào. Bây giờ đây, nếu cho tôi được chọn lựa, tôi sẽ vẫn chọn được làm việc tại BIDV Thái Hà. Đứng từ sảnh ngoài nhìn lên biển hiệu BIDV Thái Hà, lòng tôi trào dâng niềm tin và hy vọng. □

Dẫn bước nhà đầu tư Nhật

VÀO THỊ TRƯỜNG BÌNH ĐỊNH

PHAN THỊ LỘC

Để thu hút đầu tư, Bình Định luôn dành sự quan tâm đối với nhà đầu tư Nhật Bản. Trong xu thế đó, với vai trò là tổ chức tín dụng hàng đầu trên địa bàn, BIDV Bình Định đã nỗ lực để kết nối các doanh nghiệp Nhật Bản với địa phương và cung cấp nhiều sản phẩm - dịch vụ cho khách hàng Nhật ngay tại Bình Định. Sự hợp tác này mang lại nhiều khởi sắc cho Bình Định...



Bình Định "đất lành chim đậu", là điểm dừng chân lý tưởng cho các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có doanh nghiệp Nhật Bản. Chính quyền địa phương có tinh thần hợp tác tích cực bằng những chính sách cởi mở, thông thoáng, ưu đãi và hỗ trợ thiết thực, môi trường kinh doanh minh bạch và thuận lợi... Cùng với đó, không thể không nhắc đến những đóng góp với vai trò cầu nối của các tổ

chức tín dụng, trong đó có vai trò nổi bật của BIDV.

Với sự hỗ trợ tích cực từ Hội sở chính (thông qua đầu mối là Ban Khách hàng doanh nghiệp nước ngoài), BIDV Bình Định chủ động, nhạy bén trong: Tiếp xúc với doanh nghiệp Nhật Bản; Tìm kiếm, giới thiệu những cơ hội đầu tư tại địa phương cho các doanh nghiệp Nhật Bản; Thực hiện tốt vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp với các sở ngành Bình Định.

Sự quan tâm đặc biệt, tinh thần hiếu khách, thái độ làm việc trọng thị của BIDV Bình Định đã giúp các nhà đầu tư nước ngoài mạnh dạn đến với Bình Định, quyết định đầu tư xây nhà máy sản xuất, chế biến cũng như tự tin sử dụng sản phẩm, dịch vụ, nguồn vốn của BIDV. Chi nhánh thành lập Tổ phục vụ FDI Nhật Bản cho thấy sự nhạy bén, tinh tế trong định hướng phát triển nền khách hàng tiềm năng.

Các công ty có nhu cầu tìm hiểu, khảo sát thực địa về điều kiện và môi trường đầu tư tại Bình Định, BIDV sẵn sàng cung cấp thông tin, hướng dẫn họ lập thủ tục hồ sơ đến các sở, ban ngành phù hợp ngành nghề, nhằm rút ngắn thời gian khảo sát, tạo động lực cho doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư. BIDV luôn giới thiệu đến những khách hàng, đối tác tốt để họ lựa chọn nhà thầu thi công, công ty thiết kế bản vẽ uy tín và giàu kinh nghiệm.

Đến nay, toàn tỉnh Bình Định có 13 dự án do doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư với tổng vốn đầu tư trên 101,4 triệu USD. Trong đó, 9 doanh nghiệp đã thiết lập quan hệ và sử dụng dịch vụ tài chính - ngân hàng của BIDV Bình Định như Công ty RCV, Công ty Đóng tàu Yanmar, Công ty Fujiwara, Công ty Marubeni Lumber...

Sau khi khởi công xây dựng Nhà máy điện năng lượng mặt trời kết hợp điện gió Fujiwara khu kinh tế Nhơn Hội - Bình Định trở nên sôi động cho và thúc đẩy chương trình phát triển nguồn năng lượng sạch, xây dựng cảnh quan, tạo động lực thu hút khách du lịch đến với Bình Định trong thời gian tới. Đối với dự án này, ngay từ những ngày đầu tiếp cận, BIDV hỗ trợ công ty hoàn thiện hồ sơ pháp lý, thiết kế bản vẽ, làm việc để có chủ trương quy hoạch của Bộ Công thương, Cục điện lực và năng lượng tái tạo về quy hoạch phát triển điện, BIDV đã lập thành công các tài khoản vốn đầu tư để công ty mẹ chuyển vốn về Việt Nam thực hiện dự án, mua bán ngoại tệ,

thanh toán các chi phí liên quan phục vụ san lấp mặt bằng, phát quang, khai khẩn và tiến hành khởi công xây dựng nhà máy thuận lợi.

Sau Fujiwara, Công ty TNHH Marubeni Lumber Việt Nam cũng khánh thành đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất đồ gỗ nội thất, tinh dầu gỗ. Sự kiện này đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ hữu nghị, hợp tác giữa Bình Định với các địa phương, đối tác Nhật Bản và mở đường cho nhiều doanh nghiệp về Bình Định tìm kiếm cơ hội đầu tư... Trước đó, công ty này đặt văn phòng đại diện tại TP Hồ Chí Minh và tìm kiếm nơi để đặt

“Thời gian tới BIDV Bình Định tiếp tục giữ vững nền khách hàng này, phát triển các sản phẩm dịch vụ bán lẻ cùng các tiện ích đa năng của BIDV, tiếp tục phát huy thế mạnh, tích cực tìm kiếm, khai thác khách hàng FDI Nhật Bản, mở rộng quan hệ hợp tác, kết nối với các tổ chức, hội hữu nghị khác trong cộng đồng Nhật”.

nhà máy sản xuất. Nắm bắt tình hình công ty, BIDV cùng các cơ quan chức năng kết nối thông qua Hội hữu nghị Nhật Việt tại Sakai. Tại đây, Bình Định được giới thiệu là nơi thuận tiện nhất để đặt nhà máy sản xuất đồ gỗ nội thất, vì: Có lợi thế vượt trội trong liên kết, giao lưu kinh tế khu vực và quốc tế; Là cửa ngõ ra biển gần và thuận lợi nhất của Tây Nguyên, Nam Lào, Đông bắc Campuchia và Thái Lan; Ngành nghề chủ yếu là chế biến đồ gỗ, lâm sản, trong đó, đồ gỗ xuất khẩu là thế mạnh tạo nên tên tuổi của Bình Định trên thị trường thế giới, hoàn toàn đáp ứng nhu cầu của công ty. Quá trình công ty hoàn thiện nhà máy, BIDV đã hỗ trợ giải quyết vướng mắc về thủ tục nhập khẩu máy móc từ Nhật về một cách thuận lợi.

Ngoài ra, Công ty xử lý nước Sanicon, Công ty rau sạch KEI'S, Công ty Kato Hitoshi của tỉnh Sakai nhận được sự trợ giúp của BIDV Bình Định đã hoàn thành dự án và hoạt động hiệu quả tại Bình Định. □





BIDV METLIFE NHẬN GIẢI THƯỞNG Rồng Vàng 2017

ĐÌNH THU

Mới đây, Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ BIDV MetLife đã đón nhận giải thưởng Rồng Vàng 2017 - hạng mục Công ty Bảo hiểm Nhân thọ hàng đầu.

Là giải thưởng thường niên do Thời báo Kinh tế Việt Nam và Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) phối hợp tổ chức, Giải thưởng Rồng Vàng được trao tặng cho các Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) dựa trên những tiêu chí đánh giá toàn diện của Ban Tổ chức như: đóng góp tích cực của Doanh nghiệp vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, tham gia tạo dựng một môi trường kinh doanh bình đẳng và lành mạnh, áp dụng công nghệ cao vào hoạt động kinh doanh, cung cấp những sản phẩm thân thiện, chất lượng cao cho người tiêu dùng, và có những hoạt động cộng đồng tích cực đóng góp cho xã hội. Với chủ đề “Kết nối thịnh vượng, tăng trưởng

bền vững”, hơn 500 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã lọt vào danh sách đề cử. BIDV MetLife đã vinh dự nhận giải thưởng Rồng Vàng năm nay.

Tập đoàn MetLife đã hoạt động suốt 150 năm qua và có mặt tại hơn 40 quốc gia trên toàn cầu. Tận dụng thế mạnh và kinh nghiệm chuyên môn lâu đời của MetLife, trong hơn 3 năm vừa qua BIDV MetLife dành thời gian để xây dựng nền tảng chuẩn bị cho sự phát triển lâu dài tại Việt Nam. Hiện nay động lực tăng trưởng chính của BIDV MetLife chính là mô hình bán bảo hiểm qua ngân hàng với đối tác BIDV, một trong những định chế tài chính lớn và uy tín nhất Việt Nam.

Bên cạnh đó, BIDV MetLife đang

trong tiến trình triển khai chiến lược số hóa với hướng tiếp cận dựa trên giá trị vòng đời khách hàng. Chiến lược của BIDV MetLife khởi đầu bằng việc cung cấp cho khách hàng các công cụ công nghệ số nhằm hỗ trợ khách hàng đưa ra quyết định lựa chọn sản phẩm đúng đắn, đồng thời nâng cao nhận thức của khách hàng. Đội ngũ bán hàng cũng được trang bị những thiết bị tiên tiến nhằm cung cấp cho khách hàng trải nghiệm mua bảo hiểm một cách đơn giản, mau chóng và tiện lợi. Tại Việt Nam, đội ngũ bán hàng đang dần trở nên thành thạo và chủ động trong việc ứng dụng công nghệ số vào quá trình bán hàng. 95% khách hàng của BIDV MetLife hiện nay đều đã trải nghiệm nền tảng công nghệ số hiện đại bậc nhất thế giới trong quy trình mua bán hàng (Global Sales Platform).

Sau hơn 3 năm hoạt động tại thị trường Việt Nam, BIDV MetLife đã đạt được những thành tựu nhất định, đã đặt nền móng vững vàng cho tương lai phát triển và giờ đây mục tiêu là làm sao phát huy tối đa những nguồn nội lực sẵn có để trở thành công ty bảo hiểm số 1 về Bancassurance vào năm 2020. □

BIC TRAO TIỀN BẢO HIỂM NGƯỜI VAY VỐN CHO KHÁCH HÀNG TẠI GIA LAI



Ngày 15/05/2018, tại Gia Lai, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã phối hợp với BIDV Phố Núi gặp gỡ và trao hơn 555 triệu đồng tiền bảo hiểm người vay vốn cho gia đình khách hàng Ngô Văn Hùng (trú tại Thôn 1, xã Ia Hlốp, huyện Chư Sê, tỉnh Gia Lai).

Khách hàng Ngô Văn Hùng tham gia bảo hiểm người vay vốn BIC Bình An cho khoản vay có thời hạn từ ngày 10/07/2017 đến ngày

10/06/2018 tại BIDV Phố Núi. Ngày 06/03/2018, ông Hùng đi kiểm tra hệ thống bơm nước của rẫy cà phê mới mua tại Nhơn Tân, xã Đăk Taley, huyện Mang Yang, tỉnh Gia Lai thì không may rơi xuống hồ chứa nước và tử vong do đuối nước. Ngay khi nhận được thông báo từ gia đình ông Hùng, BIC Bắc Tây Nguyên (đơn vị cấp đơn bảo hiểm cho khách hàng) đã cùng BIDV Phố Núi thăm hỏi, động viên, chia sẻ với gia đình

khách hàng, đồng thời, tích cực, khẩn trương cùng gia đình hoàn thiện các thủ tục liên quan để thực hiện chi trả quyền lợi bảo hiểm.

Tổng số tiền chi trả cho gia đình khách hàng Ngô Văn Hùng là 555.076.500 đồng, bao gồm: dư nợ gốc, lãi tại thời điểm xảy ra sự kiện bảo hiểm; hỗ trợ tiền lãi vay trong thời gian chờ làm thủ tục bồi thường và tiền trợ cấp mai táng.

Chia sẻ tại buổi gặp gỡ, Ông Trần Hoài An, Tổng Giám đốc BIC, cho biết, trong thời gian tới, BIC rất mong muốn sẽ được đồng hành với nhiều khách hàng hơn nữa, đồng thời, tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của các chi nhánh Ngân hàng BIDV để phát triển hơn nữa sản phẩm BIC Bình An trên toàn quốc. BIC cam kết sẽ tiếp tục nghiên cứu, cải tiến, xây dựng sản phẩm BIC Bình An ngày càng ưu việt, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và ngân hàng.

MANH HẢI

BIDV METLIFE TRẢ QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO KHÁCH HÀNG

Khách hàng Nguyễn Thị Hậu và Vũ Thị Thanh Hằng tham gia sản phẩm Gia An Toàn Mỹ của BIDV MetLife cùng sản phẩm bổ trợ bảo hiểm Bệnh nan y từ đầu năm 2017. Cuối năm 2017 và đầu năm 2018, chị Hằng và chị Hậu đều được chẩn đoán mắc bệnh nan y. Ngay khi nhận được yêu cầu bồi thường, BIDV MetLife đã nhanh chóng giải quyết và chi trả 100% quyền lợi Bệnh nan y cho hai khách hàng. Cụ thể, chị Hằng được BIDV MetLife chi trả 500 triệu đồng và chị Hậu được chi trả 100 triệu đồng dựa trên giá trị bảo hiểm bổ trợ Bệnh Nan Y mà khách hàng tham gia.

Số tiền được chi trả là sự động viên và an ủi kịp thời giúp chị Hằng và chị Hậu đủ tài chính để

chăm sóc sức khỏe; đồng thời thể hiện sự quan tâm và đồng hành của công ty BIDV MetLife cũng như BIDV cùng gia đình trong suốt giai đoạn khó khăn vừa qua.

Đại diện BIDV MetLife, ông Nguyễn Quốc Thịnh - Giám đốc Kinh doanh miền Bắc - chia sẻ với



những khó khăn của khách hàng. Ông cũng hy vọng khoản tiền bảo hiểm sẽ là sự động viên tinh thần và chia sẻ thiết thực của BIDV MetLife giúp khách hàng vững tâm vượt qua khó khăn, yên tâm điều trị và góp phần giảm thiểu gánh nặng tài chính cho khách hàng.

Cũng tại buổi chi trả Quyền lợi Bảo hiểm, ông Vũ Tuấn Dũng - Phó Giám đốc BIDV Tây Hà Nội gửi lời động viên tới 02 khách hàng, đồng thời đánh giá cao mô hình triển khai sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tại chi nhánh và khẳng định chi nhánh Tây Hà Nội sẽ tiếp tục giữ vững vị trí là một trong những chi nhánh dẫn đầu hệ thống trong việc cung cấp các giải pháp tài chính thông qua Bảo hiểm nhân thọ.

ĐÌNH THU

BSL GÓP SỨC THÚC ĐẨY thị trường cho thuê tài chính



Kể từ ngày đi vào hoạt động theo mô hình liên doanh, Công ty cho thuê Tài chính TNHH BIDV - SuMi TRUST (BSL) đã rất tích cực, chủ động tham gia các hoạt động của thị trường cho thuê tài chính. Mới đây, khi tham gia Hội nghị thường niên lần thứ tư, nhiệm

kỳ III của Hiệp hội Cho thuê tài chính Việt Nam, bên cạnh việc đã giới thiệu các thông tin, hoạt động của Công ty, BSL cũng đã đóng góp ý kiến, đề xuất để thúc đẩy sự phát triển của thị trường này.

Phát biểu tại Hội nghị, Tổng Giám đốc BSL Nguyễn Thiếu Sơn cho biết:

Thị trường thuê Tài chính tại Việt Nam có rất nhiều tiềm năng phát triển dù còn không ít những thách thức và cần sự nỗ lực rất lớn từ Hiệp hội Cho thuê tài chính Việt Nam với vai trò là đầu mối kết nối các thành viên để cùng nhau đóng góp cho sự phát triển thị trường thuê tài chính. Cùng với Hiệp hội thì các thành viên cũng cần tích cực đóng góp chung cho hoạt động của Hiệp hội cả về vật chất, chuyên môn. Và quan trọng hơn là các thành viên cùng với Hiệp hội chủ động tăng cường mạnh mẽ hơn nữa công tác truyền thông, giới thiệu sản phẩm cho thuê tài chính đến với cộng đồng các doanh nghiệp. Đây là chìa khóa để thúc đẩy phát triển thị trường thuê tài chính Việt Nam trong những năm tới.

Với sự kế thừa hơn 20 năm kinh nghiệm cho thuê tài chính của Công ty Cho thuê tài chính BIDV (BLC) và 50 năm kinh nghiệm cho thuê tài chính tại thị trường Nhật Bản, quốc tế của Tập đoàn SuMi TRUST, Công ty BSL cam kết luôn là thành viên tích cực, có trách nhiệm, góp phần vào sự phát triển của Hiệp hội và thúc đẩy thị trường cho thuê tài chính tại Việt Nam bằng các sản phẩm, dịch vụ hiện đại, đáp ứng nhu cầu của cộng đồng Doanh nghiệp. □

THẢO NGUYỄN

Q&A

CHO THUÊ TÀI CHÍNH



Ai có thể thuê tài chính với BSL?

Các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoạt động tại Việt Nam, trực tiếp sử dụng tài sản thuê cho hoạt động của mình.



Ai là người lựa chọn tài sản thuê tài chính?

Khách hàng là người lựa chọn và quyết định tài sản thuê theo nhu cầu của mình. BSL sẽ tư vấn tài sản thuê và nhà cung cấp nếu Khách hàng cần.



Tôi có thể thuê tài chính những loại tài sản nào?

Tài sản cho thuê tài chính là các loại máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải (trừ tàu thuyền, tàu bay) không thuộc danh mục cấm mua, bán, xuất, nhập khẩu theo quy định.

1. Máy móc xây dựng;
2. Máy công cụ/ dây chuyền sản xuất;
3. Phương tiện vận tải (như xe chở khách, xe tải, v.v...);
4. Thiết bị tự động hóa văn phòng (máy

tính, máy photocopy, v.v...);

5. Thiết bị y tế;

6. Các loại tài sản khác (không bị cấm bởi luật pháp).



Khi Thuê tài chính doanh nghiệp có cần thế chấp tài sản không?

Về cơ bản không cần tài sản thế chấp vì: Trong thời gian thuê BSL sẽ giữ quyền sở hữu tài sản. Hết thời hạn thuê, BSL sẽ chuyển quyền sở hữu cho bên đi thuê. □

BIDV ĐÔNG HÀ NỘI CÓ THÊM PGD VÂN TRÌ



BIDV Đông Hà Nội vừa tổ chức khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Vân Trì tại địa chỉ 153 - 155, phố Vân Trì, xã Vân Nội, huyện Đông Anh, TP. Hà Nội.

Phòng Giao dịch Vân Trì sẽ mang đến cho khách hàng trên địa bàn các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, nhiều tiện ích; qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội địa phương.

Với việc thành lập Phòng Giao dịch Vân Trì, BIDV Đông Hà Nội đã nâng tổng số phòng giao dịch của chi nhánh lên thành 5 phòng, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của BIDV Đông Hà Nội trong hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động kinh doanh ngân hàng bán lẻ với các tổ chức tín dụng trên địa bàn.

ĐỖ MẠNH CƯỜNG

BIDV THANH HÓA KHAI TRƯƠNG PGD SẦM SƠN

Sáng ngày 15/5/2018 tại TP Sầm Sơn, tỉnh Thanh Hóa, BIDV Thanh Hóa tổ chức khai trương và đưa vào hoạt động Phòng Giao dịch Sầm Sơn tại số 04 đường Lê Lai phường Trường Sơn. Phòng giao dịch được khai trương góp phần từng bước mở rộng địa bàn, đưa sản phẩm dịch vụ ngân hàng của BIDV phục vụ đến khách hàng tại tất cả các huyện, thị, thành phố, nhất là những trung tâm thương mại, du lịch trong tỉnh, tạo thêm sức mạnh khẳng định vị thế của BIDV trên địa bàn.

Nhân dịp khai trương, BIDV phối hợp với mặt trận Tổ quốc tỉnh Thanh Hóa đã trao tặng 04 nhà tình nghĩa cho người nghèo với tổng giá trị 200 triệu



đồng. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng triển khai chương trình khuyến mại với nhiều phần quà hấp dẫn dành cho khách hàng đến giao dịch.

MINH LÂM

BIDV PHÚ YÊN KHAI TRƯƠNG PGD TUY AN

Sáng 15/5, BIDV Phú Yên tổ chức khai trương Phòng giao dịch Tuy An tại địa chỉ 95 Lê Thành Phương, thị trấn Chí Thạnh, huyện Tuy An. Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Phú Yên cùng lãnh đạo địa phương và đông đảo khách hàng đến dự.

Phát biểu tại lễ khai trương, ông Lê Minh Phương, Giám đốc BIDV Phú Yên, cho biết: Phòng giao dịch Tuy An là phòng giao dịch thứ năm của BIDV Phú Yên trên địa bàn tỉnh.

Khi đưa vào hoạt động phòng giao dịch này, chúng tôi hướng đến việc cung cấp những sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng hiện đại, tiện ích phục vụ người dân, doanh nghiệp ở huyện Tuy An và các địa bàn lân cận.

BIDV Phú Yên hy vọng việc mở rộng mạng lưới kinh doanh sẽ góp phần hiện thực hóa chủ trương của Ngân hàng Nhà nước về việc nâng cao tỉ lệ người dân sử dụng dịch vụ tài chính ngân hàng, nhất là vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa.

Theo ông Bùi Văn Thành, Chủ tịch UBND huyện Tuy An, dân số toàn huyện có trên 140.000 người, chỉ sau TP Tuy Hòa. Huyện cũng là ngã ba kết nối với TX Sông Cầu và huyện Đồng Xuân nên việc BIDV Phú Yên mở phòng giao dịch tại thị trấn Chí Thạnh là niềm vui lớn đối với người dân, doanh nghiệp Tuy An cũng như các địa phương lân cận. Chúng tôi hy vọng nơi này sẽ là địa chỉ giao dịch tin cậy, góp phần phát triển kinh tế - xã hội huyện nhà.

LÊ HẢO

BIDV triển khai thêm **E-ZONE** TẠI 10 CHI NHÁNH

 **LỆ HẰNG**



BIDV vừa quyết định tiếp tục triển khai khu trải nghiệm giao dịch ngân hàng điện tử hiện đại BIDV E-Zone tại 10 chi nhánh tiếp theo, mở đường để nhân rộng mô hình này trên toàn hệ thống.

Từ tháng 12/2016, BIDV ra mắt khu trải nghiệm giao dịch ngân hàng điện tử hiện đại BIDV E-Zone tại trụ sở các chi nhánh: Quang Trung, Hà Nội, Thăng Long và Thống Nhất. Tiếp sau thành công triển khai E-Zone, Hội sở chính BIDV đã có thông báo triển khai mở rộng BIDV E-Zone đợt 1 năm 2018 tại 10 chi nhánh gồm: Sở Giao dịch 1, Hoàng Mai, Phúc Yên, Đông Đô, Đắc Lắc, Hà Tây, Trường Sơn, Đồng Nai, Quảng Ninh, Bình Dương.

BIDV E-Zone là hình thức tương tác mới giúp khách hàng có cơ hội tiếp xúc với các sản phẩm dịch vụ ngân hàng theo phương thức thực

sự chủ động và nhanh chóng. Đây là nơi mà chính khách hàng sẽ đóng vai trò tích cực làm chủ các giao dịch với phương thức tự phục vụ, thay vì bị động chờ đợi như những giao dịch truyền thống. Khách hàng có thể hoàn toàn chủ động khởi tạo các giao dịch mới như đăng ký sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử, Internet banking và Mobile banking thông qua hệ thống màn hình cảm ứng và máy tính bảng.

Cùng với đó, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và tận tình của ngân hàng luôn sẵn sàng tư vấn, trực tiếp hướng dẫn, hỗ trợ nếu khách hàng cảm thấy bối ngỡ khi sử dụng các

tính năng dịch vụ hiện đại. Các màn hình lớn tại khu trải nghiệm liên tục trình chiếu nhiều ưu đãi đối với sản phẩm dịch vụ ngân hàng và video hướng dẫn sử dụng công nghệ hiện đại. Tất cả sẽ đem đến cho khách hàng những thông tin cụ thể, trực quan và sinh động nhất.

Các tính năng tại khu trải nghiệm BIDV E-Zone cho phép khách hàng dễ dàng thực hiện giao dịch như nộp tiền, rút tiền, gửi tiết kiệm, chuyển tiền, đăng ký mở tài khoản và nhiều tính năng khác của BIDV E-banking.

Sau bước khởi tạo giao dịch, các thông tin của khách hàng sẽ trực tiếp được chuyển tới quầy giao dịch để hoàn tất thủ tục mà không cần khai báo lại. Các màn hình tương tác được sắp xếp khoa học để đảm bảo thông tin của khách hàng được bảo mật hoàn toàn mà vẫn đem lại những trải nghiệm hiện đại nhất.

Việc triển khai nhân rộng mô hình điểm giao dịch BIDV E-Zone góp phần nâng cao hình ảnh ngân hàng hiện đại tới khách hàng, đánh dấu một bước tiến quan trọng của ngân hàng trong tổng thể chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng số hiện đại và thể hiện sự quyết tâm của BIDV hướng tới hình ảnh ngân hàng năng động, hiện đại và tiên tiến. □



Thông qua E-zone, BIDV muốn cung cấp tới khách hàng thêm kênh giao dịch mới trên nền tảng công nghệ tiên tiến, nhằm giảm thiểu thời gian giao dịch và đem đến sự chủ động, linh hoạt cho khách hàng đi kèm với cam kết đem đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất.



THANH TOÁN QR Code HIỆN ĐẠI VÀ AN TOÀN VỚI BIDV PAY+

 ĐỨC TOÀN

BIDV triển khai dịch vụ thanh toán QR Code BIDV Pay+ hứa hẹn sẽ thu hút khách hàng sử dụng thẻ ghi nợ nội địa trên ứng dụng thay thế cho thẻ vật lý tại các đơn vị chấp nhận thanh toán hoặc ATM, giảm chi phí đầu tư POS.

NỀN TẢNG MỚI CỦA THANH TOÁN DI ĐỘNG

Ngày càng nhiều người sử dụng smartphone, cùng với đó là sự phát triển mạnh mẽ của Internet và 4G. Đây là nền tảng để thanh toán di động trở thành xu thế tất yếu. Hàng loạt các giải pháp thanh toán trên thiết bị di động được ra đời, đáp ứng nhu cầu của người dùng.

Một trong những hình thức thanh toán trên di động đang được quan tâm là QR Pay - thanh toán bằng cách quét QR code (Quick response code - mã phản hồi nhanh, mã vạch ma trận). QR Code sẽ được kết hợp với thanh toán điện tử thay vì chỉ dùng để quét ra thông tin về website, số điện thoại, địa chỉ... của doanh nghiệp như trước đây. Người tiêu dùng có thể mua hàng trên website, shopping tại các trung tâm thương mại, cửa hàng tiện ích... mà không cần dùng tiền mặt, thẻ ATM hay thẻ Visa, MasterCard.

Mã QR/QR Code là một dạng mã ma trận (hay mã vạch hai chiều) chứa thông tin về đơn vị chấp nhận thanh toán và/hoặc thông tin hàng hóa dịch vụ, có thể đọc bởi một máy đọc mã vạch hay smartphone có chức năng chụp ảnh với ứng dụng chuyên biệt. Có hai loại QR gồm: QR tĩnh, là mã QR chỉ có thông tin đơn vị chấp nhận thẻ, để thanh toán người dùng cần nhập số tiền và thông tin đơn hàng; QR động, là mã QR đã có đầy đủ thông tin đơn vị chấp nhận thẻ, số tiền, nội dung thanh toán.

DỊCH VỤ THANH TOÁN QR CODE BIDV PAY+

BIDV luôn chủ động hiện thực hóa mục tiêu chiến lược về dịch vụ thẻ, phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng đến khách hàng hiện tại và góp phần phát triển khách hàng mới tốt hơn. Mới đây, các đơn vị thuộc BIDV gồm: Trung tâm Công nghệ

thông tin đã phối hợp với Trung tâm Thẻ, các chi nhánh Sở Giao dịch 1, Hà Thành, Hoàn Kiếm, Từ Liêm, Tây Hồ và đối tác OnePay phát triển giải pháp thanh toán Mobile BIDV Pay+ triển khai trên điện thoại di động. Mobile BIDV Pay+ sẽ hỗ trợ dịch vụ thanh toán thông minh như QR code và mang lại sự tiện lợi cho khách hàng sử dụng thẻ.

Ứng dụng BIDV Pay+ là phần mềm được cài đặt trên các thiết bị di động như điện thoại di động, máy tính bảng... và giao tiếp qua GPRS/3G/4G/Wifi cho phép khách hàng thanh toán trực tiếp trên ứng dụng, hoặc thanh toán tại các đơn vị chấp nhận thanh toán (của BIDV) một cách đơn giản, an toàn và hiện đại.

Đối với chủ thẻ BIDV, dịch vụ cho phép khách hàng quản lý thông tin thẻ trên ứng dụng, thực hiện giao dịch thanh toán QR code bằng thiết bị di động (thay thế cho thẻ vật lý) tại các đơn vị chấp nhận thanh toán hoặc máy ATM. Đối với các đơn vị chấp nhận thanh toán, sẽ chấp nhận thanh toán hàng hóa dịch vụ từ thẻ của khách hàng thông qua tính năng thanh toán QR trên ứng dụng điện thoại di động.

Khách hàng có thể tải ứng dụng từ Apple App Store (cho các thiết bị sử dụng hệ điều hành iOS) hoặc Google Play Store/CH Play (đối với các thiết bị sử dụng hệ điều hành Android); Sau đó đăng ký dịch vụ qua các kênh: Đăng ký tại quầy giao dịch của BIDV; Đăng ký trực tiếp trên chương trình bằng tài khoản BIDV Online hoặc Bankplus; Đăng ký tại máy ATM có hỗ trợ.

Với việc triển khai ứng dụng này chi nhánh sẽ có thêm nhiều lợi ích như thu hút khách hàng sử dụng thẻ ghi nợ nội địa trên cơ sở các tính năng gia tăng, giảm chi phí đầu tư POS. Trong giai đoạn thí điểm từ 9/4 đến 9/5/2018, BIDV Pay+ chỉ áp dụng cho cán bộ BIDV và chấp nhận thanh toán tại một số đơn vị do BIDV quản lý cùng các đơn vị của đối tác OnePay. Giai đoạn sau sẽ triển khai thêm tính năng rút tiền ATM qua điện thoại và nhiều tính năng thú vị khác. □

THỜI ĐẠI CỦA CHATBOT

 THANH TÚ

Hiện nay, Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV đang thử nghiệm hệ thống chatbot hỗ trợ cán bộ chi nhánh và các đơn vị, giúp cung cấp thêm một kênh hỗ trợ mới ngoài kênh email và gọi điện đến tổng đài.

Về cơ bản, chatbot là một hình thức thô sơ của phần mềm trí tuệ nhân tạo. Nó hoạt động độc lập, có thể tự động trả lời những câu hỏi hoặc xử lý tình huống càng thật càng tốt. Phạm vi và sự phức tạp của chatbot được xác định bởi thuật toán của người tạo nên chúng.

Chatbot đầu tiên ra đời năm 1960, tên là Eliza, và là một chương trình máy tính của Joseph Weizenbaum (Viện Công nghệ Massachusetts, Mỹ). Thực ra Eliza là nỗ lực của Joseph nhằm tạo ra một liệu pháp điều trị tâm lý mới bằng máy tính. Đây là chương trình giả làm bác sĩ tâm lý, có thể trả lời những câu hỏi đơn giản. Nếu câu nào không hiểu, máy sẽ lấy một từ khóa trong câu của bệnh nhân và bảo họ giải thích thêm. Mặc dù có sự hạn chế về nhiều mặt, Eliza vẫn được xem là tiền đề để có thể phát triển chatbot như ngày nay.

Chatbot sẽ bùng nổ và sẽ là một hiện tượng mới trong tương lai gần, cũng giống như các biểu tượng cảm xúc (emoji). Việc tiếp thị, quảng bá sản phẩm của doanh nghiệp dựa trên chatbot sẽ dễ dàng hơn và tự nhiên hơn rất nhiều. Bên cạnh đó, người dùng cũng cảm thấy thú vị hơn, không còn cảm giác như đó là một phương thức quảng cáo nữa.

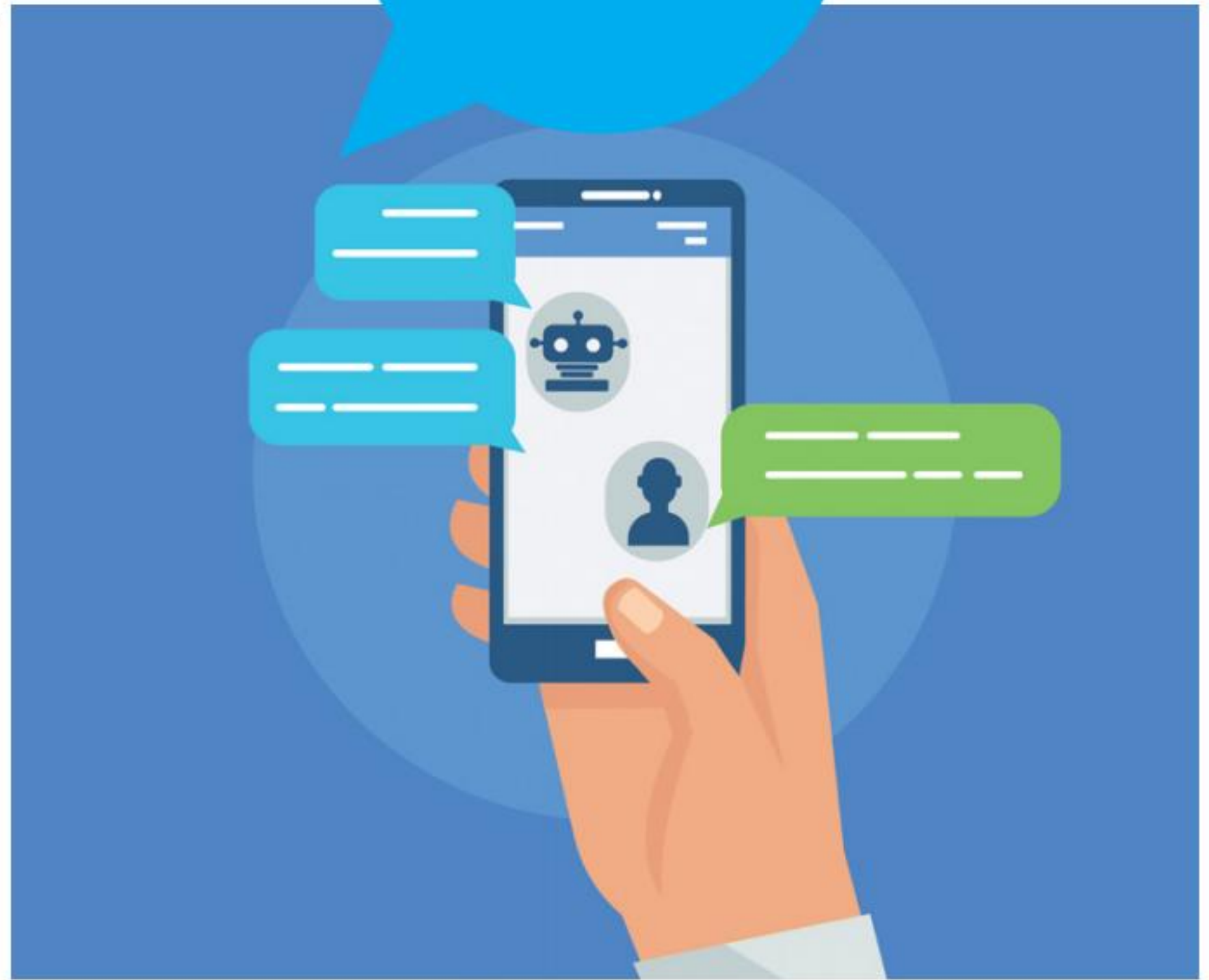
Mặc dù chatbot không thể mang lại khả năng trải nghiệm toàn bộ ứng dụng nhưng nó có thể tạo ra

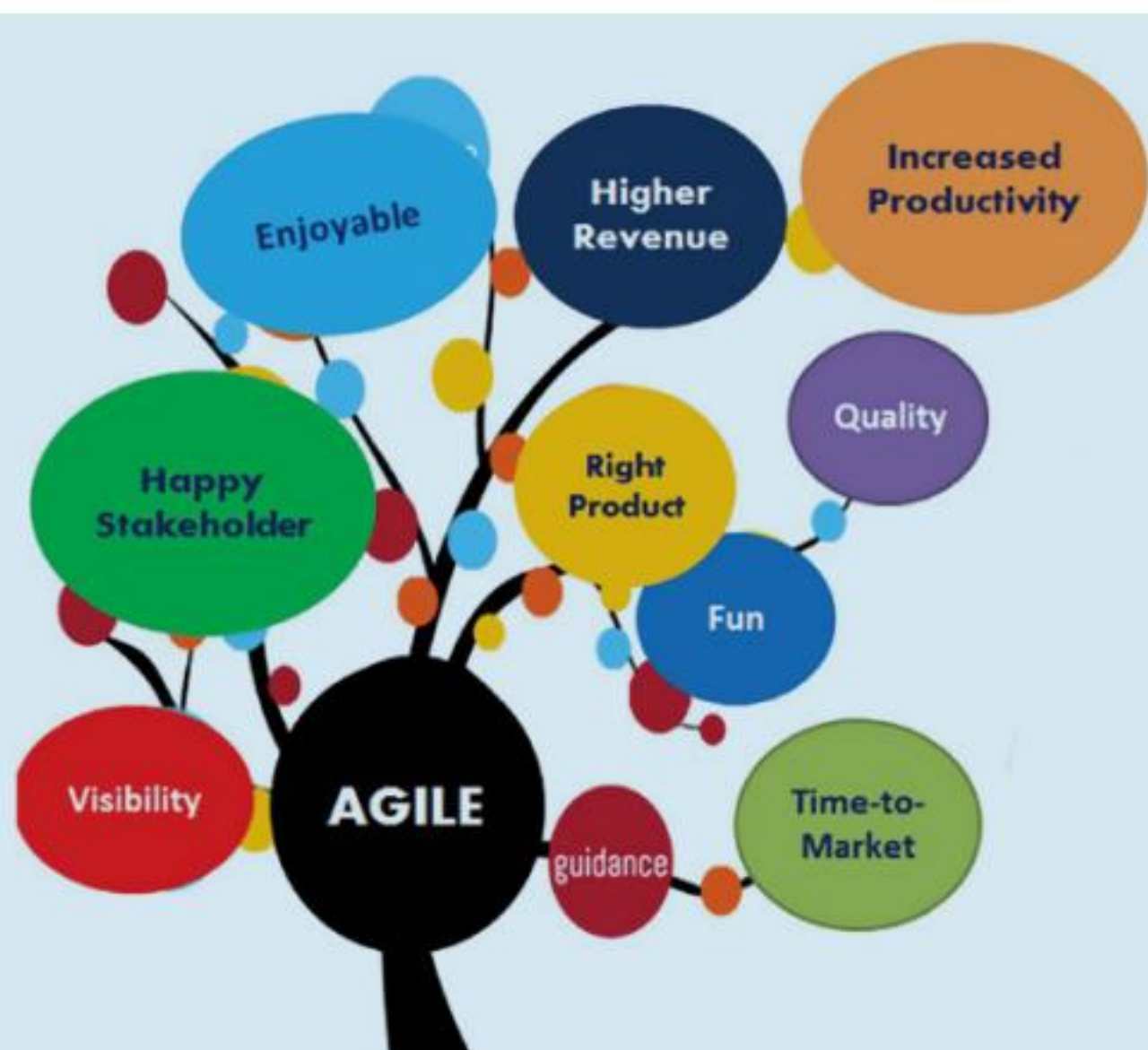
cách tiếp cận mới hơn, linh hoạt hơn cho người dùng, đặc biệt là người dùng di động. Ví dụ, thay vì phải tải về và đăng ký một ứng dụng chuyên dụng nào đó, bạn chỉ cần gửi một đoạn văn bản đến "bot" và yêu cầu chúng hành động như mua vé xem phim, gọi taxi... hay đơn giản là đọc tin tức mới nhất thời điểm đó.

Theo báo nghiên cứu của công ty Juniper, trong lĩnh vực ngân hàng số lượng khách hàng dùng mobile banking sẽ lên đến 2 tỷ vào năm 2020. Chatbot sẽ tiết kiệm được 8 tỷ \$ mỗi năm vào năm 2022. Vấn tin qua chatbot tiết kiệm 4 phút so với cách thông thường là gọi đến tổng đài.

Các ngân hàng trên thế giới đã ứng dụng chatbot: Bank of America trong đó chatbot có thể gửi thông báo cho khách hàng, hỗ trợ khách hàng thanh toán hóa đơn, giao dịch. Chatbot gửi các đề

xuất sử dụng dịch vụ đã được cá nhân hóa dựa trên phân tích dữ liệu của khách hàng; JPMorgan Chase trong đó chatbot giúp tiết kiệm đến 360 nghìn giờ lao động cho nhân viên, hỗ trợ các yêu cầu IT cơ bản ví dụ như reset password; Wells Fargo trong đó chatbot hỗ trợ khách hàng vấn tin tài khoản, lịch sử giao dịch địa điểm ATM gần nhất và chỉ đường; Hang Seng Bank trong đó ngoài chatbot về dịch vụ ngân hàng, ngân hàng này còn có chatbot có nhiệm vụ đi tìm các quán ăn có khuyến mại và gửi khuyến nghị đến khách hàng dựa trên lựa chọn của khách hàng, chatbot còn có thể hiểu được loại ngôn ngữ được pha lẫn giữa tiếng Trung và tiếng Anh; KEB Hana Bank trong đó chatbot hỗ trợ khách hàng kiểm tra thông tin tài khoản và chuyển khoản chỉ bằng cách gửi text message. □





Agile Development

LINH HOẠT ĐỂ PHÁT TRIỂN

BÁ TUẦN

Từ tháng 12/2017, BIDV đã triển khai thử nghiệm mô hình phát triển phần mềm linh hoạt (Agile software development - gọi tắt là Agile) trong một số dự án phát triển ứng dụng mobile, hứa hẹn tạo ra những sản phẩm có chất lượng để vừa phục vụ tốt khách hàng, vừa mang lại hiệu quả hoạt động cho BIDV.

Khái niệm Agile là một nhóm các phương pháp và phương pháp luận phát triển phần mềm. Theo đó, nhu cầu và giải pháp thông qua sự hợp tác giữa các nhóm với nhau.

Quan niệm truyền thống cho rằng, một dự án phần mềm được coi là thành công khi sản phẩm được giao đúng hạn, trong ngân sách cho phép và làm đúng yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, thực tế có nhiều dự án thỏa mãn tất cả các tiêu chí này nhưng rút cuộc vẫn bị coi là thất bại, bởi phần mềm làm ra không tạo ra được nhiều lợi ích, được người dùng thích. Agile là phương pháp quản trị dự án linh hoạt, giúp một dự án ngoài việc đạt các yếu tố truyền thống nói trên, còn thỏa mãn ba tiêu chí: Thành công ở mức cá nhân, thành công ở

mức công ty, thành công về mặt kỹ thuật.

Triết lý Agile gồm 4 điểm: Cá nhân và các tương tác quan trọng hơn quy trình và công cụ; Tập trung làm cho phần mềm chạy được thay vì viết tài liệu; Cộng tác trực tiếp với khách hàng thay vì dựa trên hợp đồng; Phản ứng với các thay đổi thay vì tuân theo một kế hoạch định sẵn.

Dự án phát triển phần mềm tiêu biểu trên thế giới theo phương pháp Agile là Chrome với khả năng cập nhật phiên bản mới liên tục. Tại BIDV, Agile cũng đã và đang được thử nghiệm trong một số dự án phát triển ứng dụng mobile. Mô hình này hướng tới trao quyền quản lý cho nhóm phát triển, đặt mục tiêu, tạo động lực để nhóm tự quản lý và tạo ra những sản phẩm có chất

lượng. Trong phát triển ứng dụng mobile, sự linh hoạt đặc biệt quan trọng bởi rất khó để biết các dịch vụ sẽ hoạt động thế nào trên các thiết bị khác nhau cho đến khi được thử. Đồng thời, với tần suất yêu cầu thay đổi nhanh và công nghệ mới cần một phương thức phát triển ứng dụng phù hợp để đáp ứng sự chuyển dịch đó. Agile được xem như phương thức phù hợp tự nhiên cho phát triển ứng dụng mobile.

Các ứng dụng truyền thống thường được thiết kế chạy trên máy tính cấu hình cao và ổn định. Ngược lại, các ứng dụng mobile thường có vòng đời ngắn, chu kỳ phát triển ngắn, giới hạn phần cứng, yêu cầu thay đổi thường xuyên, nhiều loại thiết bị, dễ cập nhật. Với những đặc tính đó, câu hỏi lớn là "làm thế nào để phát triển ứng dụng mobile, xây dựng được ứng dụng chất lượng cao?", Agile là câu trả lời.

Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV triển khai thí điểm quy trình phát triển phần mềm theo mô hình Agile cho nhóm phát triển ứng dụng Mobile và đã thu lại những kết quả tích cực. Từ tháng 12/2017 đến 3/2018, nhóm phát triển ứng dụng BIDV Mobile đã hoàn thành phiên bản đầu tiên và đang trong quá trình kiểm tra, nghiệm thu chuẩn bị cho triển khai thí điểm. Theo đúng tinh thần của Agile, các công đoạn được rút ngắn, mục tiêu quan trọng nhất là phần mềm chất lượng và đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng.

THẺ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP CỦA BIDV

Đơn giản quy trình thanh toán, quản lý chi tiêu hiệu quả

 MAI LAN


Từ ngày 18/4/2018, BIDV chính thức triển khai sản phẩm thẻ tín dụng quốc tế dành cho doanh nghiệp trên phạm vi toàn hệ thống. Sản phẩm thẻ mới này cung cấp cho các doanh nghiệp tại Việt Nam giải pháp thanh toán và quản lý chi tiêu công vụ toàn diện, chủ động, an toàn, minh bạch cùng nhiều tiện ích cho cán bộ, nhân viên của doanh nghiệp trong quá trình sử dụng thẻ.

Là sản phẩm thẻ quốc tế mang thương hiệu Visa, thẻ tín dụng doanh nghiệp của BIDV là phương tiện thanh toán ưu việt có thời gian ân hạn tối đa lên tới 45 ngày. Với sản phẩm thẻ này, doanh nghiệp có thể đơn giản hóa quy trình thanh toán và quản lý các chi tiêu công vụ, được BIDV hỗ trợ nhu cầu thanh toán chi phí vốn lưu động lên đến 5 tỷ đồng. Với mỗi giao dịch phát sinh từ thẻ, BIDV sẽ gửi tin nhắn SMS thông báo tới khách hàng. Không chỉ có vậy, tại bất cứ nơi đâu và bất kỳ thời điểm nào, khách hàng cũng có thể kết nối tới dịch vụ hỗ trợ khách



hàng 24/7 hay dịch vụ hỗ trợ khẩn cấp tại nước ngoài.

Thẻ được sản xuất theo công nghệ thẻ chip chuẩn EMV, là công nghệ thẻ bảo mật hàng đầu thế giới,

giúp khách hàng yên tâm khi thanh toán bằng thẻ. Vào ngày 20 hằng tháng, BIDV sẽ gửi sao kê chi tiết các giao dịch phát sinh của từng thẻ cá nhân liên kết đến tài khoản thẻ của doanh nghiệp, từ đó giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm soát các khoản chi tiêu của cán bộ nhân viên.

Nếu so với hình thức vay và giải ngân bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản, doanh nghiệp cần xuất trình hồ sơ giải ngân hoặc hồ sơ tạm ứng thì sử dụng thẻ tín dụng doanh nghiệp chủ động hơn rất nhiều. Chỉ bằng những thao tác quét thẻ đơn giản, nhanh chóng, khách hàng sẽ được ngân hàng cấp tín dụng để có thể thực hiện ngay các giao dịch thanh toán hàng hóa dịch vụ bằng bất cứ loại tiền tệ nào tại hàng chục triệu điểm chấp nhận thẻ trên toàn thế giới. Cơ chế thanh toán dư nợ thẻ tín dụng doanh nghiệp cũng rất linh hoạt. Khách hàng có thể đăng ký sử dụng dịch vụ trích nợ tự động, chuyển khoản từ ngân hàng bất kỳ hoặc tới quầy để thanh toán với số tiền yêu cầu tối thiểu là 5% dư nợ cuối kỳ. Ngoài nguyên tắc vay – trả của tín dụng thông thường, việc cấp tín dụng thông qua phát hành thẻ tín dụng doanh nghiệp còn có thêm đặc điểm vượt trội là khách hàng sẽ được hưởng lợi từ chương trình tích lũy điểm thưởng, được hưởng các chương trình khuyến mại hấp dẫn của BIDV và TCTQT Visa...

Với vai trò của một trong những định chế tài chính hàng đầu tại Việt Nam, BIDV không ngừng nỗ lực cải tiến, nghiên cứu và cho ra đời những sản phẩm mới nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. □

BIC GIẢM TỚI 40% PHÍ BẢO HIỂM DU LỊCH DỊP HÈ 2018

Cào đón mùa du lịch hè 2018, từ ngày 5/5/2018 đến ngày 31/7/2018, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) triển khai chương trình khuyến mãi “An tâm vui hè, rộn ràng ưu đãi” dành cho khách hàng mua bảo hiểm du lịch.

Với chương trình này, khách hàng sẽ được giảm: 30% phí bảo hiểm du lịch khi tham gia riêng lẻ hoặc theo nhóm dưới 10 người; 35% khi tham gia theo nhóm từ 10 người tới dưới 40 người và 40% khi tham gia theo nhóm từ 40 người trở lên.

“An tâm vui hè, rộn ràng ưu đãi” là món quà ý nghĩa mà BIC dành tặng cho khách hàng trong mùa du lịch hè 2018. Chương trình áp dụng cho tất cả khách hàng trong và ngoài nước tham gia các sản phẩm bảo hiểm du lịch của BIC, bao gồm:



Bảo hiểm khách du lịch trong nước, bảo hiểm người Việt Nam du lịch nước ngoài, bảo hiểm khách du lịch quốc tế, bảo hiểm cho khách nước ngoài du lịch Việt Nam.

Tham gia bảo hiểm du lịch tại BIC, khách hàng sẽ được tận hưởng các sản phẩm bảo hiểm với quyền lợi đa dạng, mang lại sự an tâm cho cả chuyến hành trình. Phí bảo hiểm cạnh tranh so với các sản phẩm tương tự trên thị trường. Hiện tại mạng lưới phân phối của BIC khá rộng lớn, tiện lợi, cung cấp nhiều lựa chọn để tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng, bao gồm: các công ty thành viên, phòng kinh doanh của BIC, mua qua đại lý hoặc mua trực tuyến tại baohiemtructuyen.com.vn.

MẠNH HẢI

BIDV METLIFE KHUYẾN MÃI NHÂN DỊP KỶ NIỆM 50 NĂM THÀNH LẬP TẬP ĐOÀN

MetLife

Với sứ mệnh đồng hành cùng khách hàng trải nghiệm cuộc sống bình an, trọn vẹn và tốt đẹp hơn, BIDV MetLife triển khai chương trình khuyến mại hấp dẫn “Hè sang rực rỡ - đón chờ niềm vui” nhân dịp kỷ niệm đặc biệt - 150 năm thành lập và phát triển toàn cầu Tập đoàn MetLife dành cho tất cả khách hàng tham gia Bảo hiểm nhân thọ BIDV MetLife qua chi nhánh ngân hàng BIDV.

Từ ngày 2/4/2018 đến ngày 30/06/2018, khi tham gia sản phẩm bảo hiểm nhân thọ Hưng Gia Toàn Mỹ với Phí bảo hiểm thực nộp lần

đầu (FPC) từ 10 triệu đồng trở lên, khách hàng sẽ có cơ hội tham gia quay số trúng thưởng Chuyến du lịch khám phá Dubai tráng lệ cùng điện thoại Iphone X sành điệu.

Bên cạnh đó, hàng ngàn quà tặng hấp dẫn khác theo giá trị của hợp đồng sẽ dành cho toàn bộ khách hàng tham gia chương trình.

Để được hỗ trợ và tư vấn tốt nhất, Quý khách vui lòng đến Chi nhánh Ngân hàng BIDV gần nhất hoặc liên hệ qua hotline (8424) 6282 0606 hoặc email wecare@bidvmetlife.com.vn.

ĐÌNH THU



Cơ hội sở hữu nhiều phần quà hấp dẫn khi tham gia hợp đồng bảo hiểm Hưng Gia Toàn Mỹ*



TỔNG GIÁ TRỊ QUÀ TẶNG LÊN TỚI 3.5 TỶ ĐỒNG

*Áp dụng điều kiện, điều khoản

Ngân hàng 2018: Hướng tới Phát triển Bền vững

HÀ NỘI, ngày 8 tháng 5 năm 2018

TÀI TRỢ VÀNG
Vietcombank

TÀI TRỢ BẠC
VietinBank

Lưu ý: Vietcombank và VietinBank là các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài.

TÀI TRỢ ĐỒNG
VPBank VIB

Ông Nguyễn Kim Anh – Phó Thống đốc NHNN phát biểu khai mạc diễn đàn

Nền tảng cơ bản HỖ TRỢ TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

NGUYỄN QUANG

Phát triển bền vững là định hướng chung nền kinh tế và cũng là mục tiêu của ngành ngân hàng Việt Nam. Nhằm phân tích sâu hơn thời cơ và thách thức với sự phát triển của hệ thống ngân hàng trong thời gian tới, ngày 8/5/2018, tại Hà Nội, Thời báo Kinh tế Sài Gòn tổ chức “Diễn đàn Ngân hàng 2018: Hướng tới phát triển bền vững”. BIDV là nhà tài trợ chính đồng hành trong các hoạt động của Diễn đàn.

Tham dự diễn đàn có Phó Thống đốc NHNN Nguyễn Kim Anh cùng đại diện lãnh đạo Văn phòng Chính phủ; các bộ ngành liên quan; đại biểu Quốc hội, đại diện các Ngân hàng thương mại cổ phần, tổ chức tài chính quốc tế và các doanh nghiệp.

THÀNH QUẢ VÀ TIỀN ĐỀ

Để đạt được mục tiêu phát triển bền vững, ngành ngân hàng Việt Nam đóng một vai trò quan trọng trong việc điều hành chính sách tiền tệ, ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng và trong thời gian qua đã đạt những thành tựu đáng kể. Theo

ông Phạm Thanh Hà, Vụ trưởng vụ Chính sách tiền tệ, NHNN, trong 10 năm gần đây, lạm phát được kiểm soát, giảm dần từ mức cao nhất hai con số trong năm 2008 xuống mức một con số và liên tục duy trì ở mặt bằng thấp, ổn định từ năm 2012 đến nay. Đặc biệt, năm 2017 vừa qua lạm phát bình quân ở mức 3,53%, thấp hơn mục tiêu Quốc hội đặt ra (khoảng 4%).

Bên cạnh đó, mặt bằng lãi suất giảm mạnh từ năm 2012 và giữ ổn định trong năm 2017, lãi suất cho vay lĩnh vực ưu tiên tiếp tục giảm. Tăng trưởng tín dụng phù hợp với cân đối vĩ mô, đi đôi với chất lượng

tín dụng và tập trung vào các lĩnh vực sản xuất, lĩnh vực ưu tiên, hỗ trợ tăng trưởng GDP bền vững. Năm 2017, GDP đạt mức cao nhất trong 10 năm qua.

Trong thời gian qua, NHNN thực hiện điều hành linh hoạt tỷ giá trung tâm, kết hợp đồng bộ các công cụ CSTT, giúp hạn chế tình trạng đầu cơ, găm giữ ngoại tệ. Nhờ vậy NHNN liên tục mua được lượng lớn ngoại tệ để tăng dự trữ ngoại hối cao nhất từ trước tới nay; lượng tiền mặt đưa ra lưu thông được trung hòa hợp lý, góp phần ổn định lạm phát, lãi suất và tỷ giá.

Với những kết quả tích cực đó, các tổ chức quốc tế đánh giá cao sự ổn định của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Moody's đã nâng mức xếp hạng tín nhiệm của hệ thống ngân hàng Việt Nam từ “ổn định” lên “tích cực”. Bloomberg đánh giá đồng Việt Nam là một trong những đồng tiền ổn định nhất châu Á.

Tuy nhiên theo ông Hà, sau hơn 10 năm kể từ khi gia nhập WTO, tiến trình hội nhập mang lại nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức đối với nền kinh tế và điều hành vĩ mô của Việt Nam. Cụ thể, còn tồn tại nhiều yếu tố ảnh hưởng

đến việc ổn định lạm phát theo mục tiêu 4% như giá hàng hóa thế giới, đặc biệt là giá dầu mỏ có rủi ro gia tăng, lộ trình điều chỉnh giá các mặt hàng Nhà nước quản lý tiếp tục được triển khai, tiêu dùng gia tăng do tổng cầu của nền kinh tế khởi sắc, thị trường chứng khoán tăng trưởng nhanh tạo hiệu ứng kích thích chi tiêu và kỳ vọng lạc quan về triển vọng kinh tế dưới tác động của các hiệp định FTA...

Ngoài ra, CSTT thận trọng của các Ngân hàng trung ương (NHTW) lớn cộng hưởng với diễn biến phức tạp của đồng đô la Mỹ,... cũng là các yếu tố tiềm ẩn ảnh hưởng lớn đến hiệu lực và hiệu quả điều hành CSTT trong năm 2018.

Xác định được thuận lợi và thách thức, cụ thể hóa mục tiêu của Chính phủ, từ đầu năm 2018 NHNN đặt mục tiêu điều hành CSTT chủ động, linh hoạt, thận trọng, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra, ổn định kinh tế vĩ mô, góp phần hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý; bảo đảm thanh khoản của tổ chức tín dụng (TCTD), ổn định thị trường tiền tệ, ngoại hối.

THÊM CƠ SỞ PHÁP LÝ XỬ LÝ NỢ XẤU

Để phát triển bền vững, vấn đề nợ xấu là nội dung quan tâm của các đại biểu tham dự diễn đàn. Ông Phạm Huyền Anh - Phó Chánh thanh tra Cơ quan Thanh tra giám sát ngân hàng, NHNN cho hay, ngành ngân hàng đang thực hiện những bước đi để xử lý nợ xấu được triệt để, hạn chế nợ xấu phát sinh. Trong giai đoạn 2011 - 2015, công tác tái cơ cấu và xử lý nợ xấu được triển khai quyết liệt, đồng bộ, đặc biệt với sự ra đời của Nghị quyết 42, tỷ lệ nợ xấu nội bảng toàn hệ thống các tổ chức tín dụng tại thời điểm cuối năm 2017 đã giảm hơn so với mức 2,46% cuối năm 2016.

Cụ thể, trong năm 2017, NHNN đã chủ động nghiên cứu, xây dựng trình Bộ Chính trị chấp thuận và Thủ tướng Chính phủ đã ban hành



Ông Cấn Văn Lực - Chuyên gia kinh tế trưởng BIDV thảo luận tại diễn đàn

Quyết định số 1058/QĐ-TTg ngày 19/7/2017 phê duyệt Đề án "Cơ cấu lại hệ thống các TCTD gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016-2020".

Đồng thời, NHNN đã tham mưu Chính phủ trình Quốc hội ban hành Nghị quyết số 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu của các TCTD (Nghị quyết 42) và thông qua Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD.

Sự ra đời của những văn bản quan trọng này đã tạo thêm cơ sở pháp lý vững chắc, tạo điều kiện cho ngành ngân hàng triển khai quyết liệt, đồng bộ các giải pháp về thanh tra, giám sát, cơ cấu lại gắn với xử lý nợ xấu, góp phần bảo đảm an ninh, an toàn của hệ thống các TCTD, nâng cao trật tự, kỷ cương và hiệu quả điều hành chính sách tiền tệ, quản lý nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng.

Tuy nhiên bên cạnh quyết tâm của ngành ngân hàng, cần phải có cả sự nỗ lực của cả doanh nghiệp. Ông Nguyễn Tiến Đông - Chủ tịch HĐQT Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam (VAMC) nhấn mạnh rằng điểm mới ở Nghị quyết 42 là thay đổi tư duy về nợ xấu. Trước đây, suy nghĩ nợ xấu là của ngành ngân hàng. Tuy nhiên, với Nghị quyết 42, tư duy của nhà lập pháp đã thay đổi khi cho rằng, nợ xấu là của nền kinh tế

Theo ông Đông, Nghị quyết 42

ban hành và có hiệu lực đã tạo động lực quan trọng cho VAMC và các tổ chức tín dụng chủ động trong xử lý nợ xấu, khẳng định được quyền của chủ nợ trong giao dịch dân sự vay trả.

Bên cạnh đó, từ nhận thức nợ xấu là của nền kinh tế, Quốc hội, Chính phủ, các bộ, ngành địa phương các cấp đã vào cuộc quyết liệt, hỗ trợ ngành ngân hàng xử lý nợ xấu để giải phóng nguồn lực, tái tạo nguồn lực, từ nguồn lực đang nằm tại chỗ để tái đầu tư, hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế giai đoạn sau

Góp ý về giải pháp tăng hiệu quả cho hoạt động tái cơ cấu ngân hàng và xử lý nợ xấu, TS. Cấn Văn Lực, chuyên gia kinh tế trưởng ngân hàng BIDV cho rằng, việc xử lý tài sản đảm bảo còn vướng ở khâu thuế chuyển nhượng tài sản bảo đảm. Bộ Tài chính cần phối hợp với Bộ Tài nguyên và Môi trường gỡ vướng, hiện có tình trạng tài sản bảo đảm đã bán xong nhưng người mua không sử dụng được do thuế chưa chuyển về.

Ngoài ra, ông Lực nhấn mạnh việc cần thiết sớm phát triển thị trường mua bán nợ, các cơ quan chức năng cần tăng cường phối hợp, để có sự triển khai đồng bộ nhằm phát triển thị trường mua bán nợ đúng nghĩa, tạo cơ sở cho sự phát triển bền vững cho các ngân hàng. □

THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Tháng 5 nhiều biến động

HÀ AN

VnIndex trượt mất mốc kháng cự 1.000 điểm; tỷ giá biến động khó lường; vàng loay hoay quanh mốc 1.300 USD/oz; lãi suất trái phiếu Chính phủ, lãi suất liên ngân hàng tiếp tục nằm ở vùng thấp khiến lãi suất huy động cũng giảm. Chỉ có bất động sản tăng nóng, nhưng chính sức nóng đó khiến giới tài chính - ngân hàng trở nên thận trọng hơn bao giờ hết.

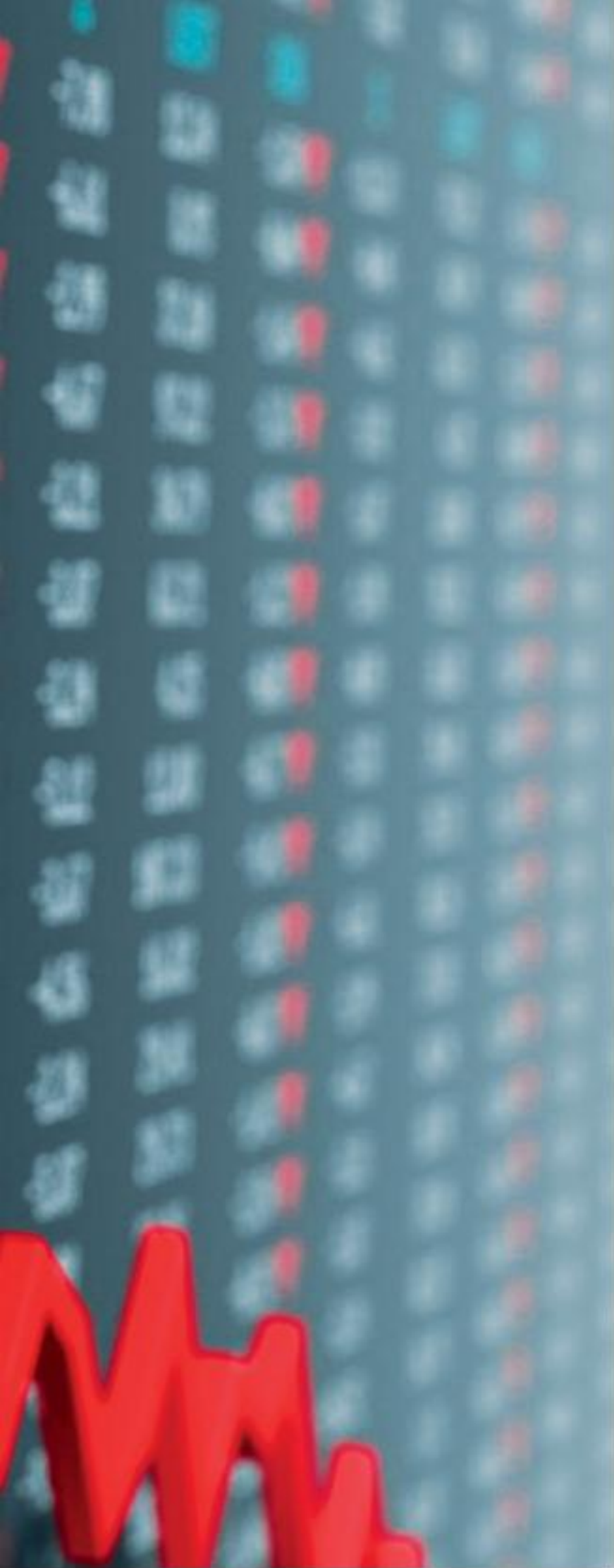
VNINDEX TRƯỢT VỀ DƯỚI 1.000 ĐIỂM

Phiên giao dịch ngày 22/5 áp lực bán mạnh trên toàn TTCK. Chỉ số VnIndex chính thức thủng mốc hỗ trợ 1.000 điểm, rơi xuống 985 điểm sau chuỗi ngày toàn sàn chìm trong sắc đỏ. Hôm sau, 23/5 VN-Index giảm mạnh 2,9% chỉ còn 985.91. Các nhóm cổ phiếu rớt giá mạnh nhất thuộc về Ngân hàng, Chứng khoán, Đầu tư tài chính, Bảo hiểm,

Bất động sản, Hàng không và Sắt thép. VN - Index đang tiến gần xuống đường MA 200 ngày. Nhà đầu tư nước ngoài bán ròng 611 tỷ, trong đó VIC bị bán ròng lớn nhất, với tổng giá trị bán ròng VIC trong tháng 5/2018 lên đến 1,700 tỷ. Chỉ số Trader Index - đo lường giữa tỷ lệ mã cổ phiếu tăng/mã cổ phiếu giảm và khối lượng giao dịch của mã cổ phiếu tăng/khối lượng giao dịch của mã cổ phiếu giảm xuống mức rất

thấp tức dưới 0,5 trong 13 phiên kể từ ngày VN-Index đạt đỉnh 1204.33. Như vậy, bán đang áp đảo phía mua trong suốt thời gian qua. Có tới 93% số cổ phiếu vốn hóa lớn có giá dưới đường MA 50 ngày và 88% dưới đường MA 100 ngày. Xu hướng thị trường vẫn tiếp tục đi xuống. Tuy nhiên cũng có ý kiến cho rằng đây là thời điểm bắt đáy tốt. Vì trong thời gian tới sẽ có hàng loạt "hàng nóng" - cổ phiếu mới lên sàn đến từ các doanh nghiệp tên tuổi sẽ khiến thị trường xanh trở lại.

"Điểm xanh" đáng chú ý nhất trên toàn TTCK trong tháng 5 vừa qua (và cả trong suốt chiều dài lịch sử hơn 20 năm phát triển của TTCK Việt Nam) là sự kiện ngày 17/5 -



ngày giao dịch đầu tiên của Công ty Cổ phần Vinhomes với mã cổ phiếu VHM, tổng số cổ phần niêm yết là 2.679.611.550. Giá tham chiếu 92.100 đồng, vốn hóa phiên giao dịch đầu tiên của Vinhomes xấp xỉ 246.800 tỷ đồng, tương đương 10,8 tỷ USD. Sau phiên mở cửa, cổ phiếu này được đặt mua tại giá trần 110.500 đồng với khối lượng khớp lệnh hơn 2,7 triệu đơn vị và vẫn trong tình trạng trắng bên bán. Phiên thứ hai sau khi lên sàn, VHM gây chú ý với giao dịch thỏa thuận khủng nhất từ trước đến nay, đạt 30.700 tỷ đồng (tương đương 1,35 tỷ USD). VHM trở thành cổ phiếu có phiên giao dịch tỷ đô đầu tiên và lớn nhất trong lịch sử thị trường chứng khoán Việt Nam. Trong số này, khối ngoại mua ròng 248,9 triệu cổ phiếu giá trị 28.550 tỷ đồng (gần 1,26 tỷ USD).

Đầu tháng 5, đồng USD tăng giá mạnh, gần như lấy lại tất cả những gì đã mất trong đợt giảm giá hồi đầu năm. Vị thế của USD được củng cố trên bản đồ tiền tệ thế giới, nhưng trên thị trường Việt Nam tỷ giá VND/USD lại khá ổn định. NHNN tiếp tục sử dụng biện pháp điều chỉnh tỷ giá trung tâm một cách nhịp nhàng khiến cung - cầu không có biến động lớn. Bên cạnh đó, thị trường ngoại tệ lặng sóng còn do được hỗ trợ của nhiều yếu tố như: xuất siêu, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cao; kiều hối tăng mạnh; và đặc biệt là nguồn tiền từ bán phần vốn nhà nước tại các DNNN lớn... khiến Quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia tiếp tục tăng, triệt tiêu kỳ vọng biến động tỷ giá.

CẦU TÍN DỤNG GIẢM, LÃI SUẤT GIẢM THEO

Ngay từ khi Chính phủ có chủ trương về xây dựng ba đặc khu kinh tế thì đất ở các địa phương này bắt đầu nhảy múa. Cơn sốt ảo đất nền dường như đã ở đỉnh điểm khi việc chính thức xây dựng các đặc khu kinh tế chỉ còn chờ Quốc hội bấm nút thông qua tại kỳ họp này. Giá đất nền tại các xã ven dự án Sân bay Long Thành (Đồng Nai) hay đất ở Vân Đồn (Quảng Ninh), Bắc Vân Phong (Khánh Hòa), Phú Quốc

(Kiên Giang) - những đặc khu kinh tế trong tương lai tăng còn có lý do, đằng này đất tại một số quận ven, huyện ngoại thành TP. Hồ Chí Minh cũng tăng chóng mặt khiến giới tài chính ngân hàng lo ngại. Mối đe dọa vỡ bong bóng bất động sản khiến nhiều ngân hàng từ lâu đã siết tín dụng dành cho lĩnh vực này.

Bên cạnh đó, tăng trưởng tín dụng nói chung của toàn ngành cũng chững lại với mức tăng của 5 tháng đầu năm khoảng 5% so với cuối năm 2017. Chỉ trong tháng 5/2018, NHNN đã hai lần có văn bản chấn chỉnh về hoạt động cho vay tiêu dùng. Trong khi đó, tăng trưởng huy động vốn cao hơn tăng trưởng tín dụng khiến thanh khoản của nhiều NHTM tiếp tục dư thừa. Các ngân hàng đẩy mạnh mua trái phiếu. Cầu tín dụng giảm, cộng thêm lãi suất trái phiếu Chính phủ thấp đã làm tăng sức ép giảm lãi suất huy động. Có khá nhiều NH đã điều chỉnh giảm lãi suất huy động so với tháng trước. Đơn cử Techcombank giảm 0,1% lãi suất huy động ở kỳ hạn 1-2 tháng, 0,2% đối với các kỳ hạn từ 6 tháng. Một số ngân hàng cũng điều chỉnh giảm từ 0,3 - 0,5% đối với nhiều kỳ hạn như VietinBank, VPBank, VIB, ACB, MB, NamABank... □



ICAAP

SỰ LỰA CHỌN TỐI ƯU cho công tác quản trị vốn

 ANH TUẤN

Triển khai áp dụng các chuẩn mực Basel vào hoạt động thực tiễn nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro của Ngân hàng, đồng thời đảm bảo tiến độ do NHNN đề ra là nhiệm vụ quan trọng được Ban Lãnh đạo BIDV rất quan tâm. Một trong những nội dung cốt lõi trong lộ trình triển khai Basel đó là xây dựng ICAAP. Vậy ICAAP gồm những nội dung gì? Triển khai ICAAP sẽ mang lại lợi ích gì cho BIDV?..



ICAAP LÀ GÌ?

ICAAP là viết tắt của cụm từ Internal Capital Adequacy Assessment Process (tạm dịch: Quy trình đánh giá đầy đủ vốn nội bộ). ICAAP được đề cập tới trong trụ cột 2 của Basel II, là khung tổng thể với nhiều nội dung, bao gồm: (i) Cơ cấu quản trị (từ cấp Hội đồng quản trị, Ban điều hành đến các phòng/ban chức năng, đơn vị kinh doanh); (ii) Xây dựng khẩu vị rủi ro (thiết lập và tuyên bố khẩu vị rủi ro); (iii) Xác định và tổng hợp các rủi ro trọng yếu; (iv) Lập kế hoạch vốn; (v) Phân bổ vốn; (vi) Thử nghiệm khủng hoảng; (vii) Đánh giá hiệu quả hoạt động dựa trên rủi ro.

Xét một cách tổng quát, ICAAP tạo sự gắn kết các quy trình quản lý rủi ro của Ngân hàng với các chiến lược kinh doanh, đồng thời giúp Ngân hàng có được một bức tranh toàn diện về việc nắm giữ một lượng vốn phù hợp để bù đắp

những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh trong điều kiện thông thường và điều kiện khủng hoảng.

BIDV ĐƯỢC LỢI GÌ KHI XÂY DỰNG THÀNH CÔNG ICAAP?

NHNN dự kiến triển khai áp dụng ICAAP từ 01/01/2019; trong đó nội dung về đánh giá đầy đủ vốn được triển khai bắt đầu từ 01/01/2021. Trên cơ sở định hướng của NHNN, theo Nghị quyết của HĐQT BIDV, Ban Thông tin quản lý và hỗ trợ ALCO (MIS.ALCO) là đơn vị đầu mối triển khai xây dựng khung ICAAP gồm 2 giai đoạn: (i) Đánh giá rủi ro toàn diện, triển khai khung ICAAP theo phương pháp tiêu chuẩn – viết tắt là MRA&ICAAP và (ii) Xây dựng và triển khai khung ICAAP trên các phương pháp luận đo lường rủi ro nâng cao. Giai đoạn

2 sẽ kế thừa và phát triển từ kết quả của giai đoạn 1.

Dự án MRA&ICAAP đã được HĐQT phê duyệt Báo cáo nghiên cứu khả thi và Hồ sơ mời thầu. Hiện Dự án đang trong giai đoạn phát hành Hồ sơ mời thầu để tiến tới làm các thủ tục đấu thầu rộng rãi trong nước. Thành phần của Ban Quản lý dự án MRA&ICAAP gồm các thành viên Ban MIS.ALCO, Ban Quản lý tín dụng, Ban Quản lý rủi ro thị trường và tác nghiệp, Ban Tài chính, Ban Kế hoạch chiến lược, Ban quản lý hiệu quả hoạt động, Ban kiểm toán nội bộ, Ban kiểm tra giám sát, Trung tâm CNTT, Phòng trợ lý Ủy ban QLRR, Trung tâm Nghiên cứu...

Nếu triển khai thành công và áp dụng những kết quả thu được từ dự án MRA&ICAAP vào thực tế hoạt động kinh doanh, BIDV sẽ thu được nhiều lợi ích thiết thực.

● Thứ nhất, triển khai ICAAP giúp



Ngân hàng thay đổi nhận thức về rủi ro, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trên phương diện xây dựng các chiến lược/chỉ tiêu kinh doanh có gắn với rủi ro. Việc xây dựng chiến lược, kế hoạch vốn sẽ được tính đến trong cả điều kiện thông thường và căng thẳng, qua đó Ngân hàng có thể đưa ra phương án phòng ngừa thích hợp và chủ động trong từng hoàn cảnh. Hiệu quả sử dụng vốn cũng được cải thiện thông qua việc tính toán các chỉ tiêu rủi ro – lợi nhuận nhằm xác định các lĩnh vực, sản phẩm có khả năng sinh lời cao, từ đó đưa ra quyết định đầu tư, mở rộng hoặc thoái vốn, phân bổ nguồn lực hợp lý để tối đa hóa lợi nhuận.

● **Thứ hai**, triển khai ICAAP giúp Ngân hàng hoàn thiện mô hình cơ cấu tổ chức quản lý rủi ro tổng thể và quản trị vốn nội bộ thông qua việc đánh giá chênh lệch giữa cơ

cấu quản trị hiện tại và cơ cấu quản trị theo thông lệ. Trên cơ sở đó, Ngân hàng sẽ xác định những bước đi cần thiết và có những hành động cụ thể để thu hẹp chênh lệch hướng tới tiệm cận với thông lệ.

● **Thứ ba**, việc triển khai thành công Basel nói chung và ICAAP nói riêng sẽ giúp Ngân hàng có được vị thế tốt hơn trên thị trường, trong mắt các nhà đầu tư và cơ quan xếp hạng tín nhiệm. Từ đó góp phần tạo ra lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ trong và ngoài nước.

NHỮNG KHÓ KHĂN NÀO CẦN PHẢI VƯỢT QUA?

Để triển khai thành công khung ICAAP, Ngân hàng sẽ cần đầu tư khi nhiều thời gian và nguồn lực, đồng thời sẽ gặp phải không ít những khó khăn và thách thức xuất phát từ các yếu tố chủ quan và khách quan..

Xét về các yếu tố chủ quan, **thứ nhất**, đó là những hạn chế về kinh nghiệm, kiến thức thực tế. Đây là các khái niệm mới, đòi hỏi thời gian nghiên cứu, cập nhật kiến thức, thay đổi tư duy, nhận thức về công tác quản trị rủi ro, quản trị vốn. Việc triển khai ICAAP cần có sự đồng thuận lớn từ Ban lãnh đạo tới các đơn vị kinh doanh vì sẽ làm thay đổi khá lớn trong nhận thức/phương thức từ khâu lập kế hoạch, đánh giá kế hoạch gắn kết giữa sự sẵn có về vốn của ngân hàng với rủi ro. **Thứ hai**, đó là việc triển khai ICAAP phụ thuộc vào kết quả các cấu phần thuộc trụ cột 1 và đòi hỏi Ngân hàng phải chuẩn hóa cơ sở dữ liệu cũng như có những trang bị thiết yếu cho hạ tầng công nghệ. Dự án MRA&ICAAP thực chất sẽ kế thừa kết quả của dự án rủi ro thuộc trụ cột I để làm đầu vào, đồng thời sẽ là bước đi cần thiết để hoàn thiện hồ sơ rủi ro của Ngân hàng trên cơ sở tuyên bố KVRR do HĐQT phê duyệt.

Xét về các yếu tố khách quan, đó là việc cơ quan chủ quản (NHNN) hiện vẫn chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể việc triển khai ICAAP. NHNN hiện mới chỉ ban hành thông tư số 41/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 với mục đích triển khai



Trụ cột 1 và Trụ cột 3 của Hiệp ước Basel II. Đối với Trụ cột 2, NHNN mới chỉ dừng lại ở việc dự thảo thay thế thông tư 44 về “Quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ” trong đó có hướng dẫn việc triển khai ICAAP tại các Ngân hàng. Bên cạnh đó, việc triển khai khung ICAAP nói riêng và Basel II nói chung chưa có tiền lệ tại Việt Nam. Một số ngân hàng đã bước đầu bắt tay vào xây dựng khung ICAAP. Một số khác vẫn trong quá trình nghiên cứu triển khai.

CON ĐƯỜNG PHÍA TRƯỚC

Triển khai ICAAP không đơn thuần chỉ là để tuân thủ quy định của NHNN mà hơn hết sẽ giúp Ngân hàng từng bước hoàn thiện cơ cấu quản trị rủi ro và quản trị vốn, đảm bảo cho sự phát triển an toàn và bền vững. Vận hành khung ICAAP một cách hiệu quả nhằm đem lại lợi ích thiết thực cho Ngân hàng sẽ không chỉ gói gọn trong việc triển khai một hay một vài dự án có liên quan, mà đây sẽ là một quá trình liên tục và lâu dài đòi hỏi một sự nỗ lực rất lớn và sự gắn kết chặt chẽ giữa các bộ phận trong Ngân hàng.

Chính từ sự phối hợp và gắn kết giữa các bộ phận trong Ngân hàng sẽ tạo ra một sức mạnh tổng thể hướng Ngân hàng không chỉ tới Basel và các thông lệ tốt mà xa hơn sẽ xây dựng được một “văn hóa” rủi ro cho chính Ngân hàng. □



TÌM HIỂU QUYẾT ĐỊNH 13/2018/QĐ-TTg để cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn

 DUY NGUYỄN

Ngày 06/03/2018, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 13/2018/QĐ-TTg quy định về điều kiện, hồ sơ, trình tự đề nghị chấp thuận mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Quyết định này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 5 năm 2018. Quyết định góp phần làm rõ quy định cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan trong quá trình các tổ chức tín dụng nói chung và BIDV nói riêng áp dụng và thực hiện theo quy định tại Khoản 1, Khoản 2 và Khoản 7 Điều 128 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 (đã được sửa đổi, bổ sung).

VỀ ĐIỀU KIỆN XEM XÉT KHOẢN CẤP TÍN DỤNG VƯỢT GIỚI HẠN

Điều 3 Quy định có để xác định cụ thể các điều kiện đối với khách hàng vay vốn, dự án, phương án được đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn như: (i) Khách hàng đáp ứng đủ điều kiện cấp tín dụng theo quy định của pháp luật, không có nợ xấu trong 03 năm gần nhất liên trước năm đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn, có hệ số nợ phải trả không quá ba lần vốn chủ sở hữu được ghi trên báo cáo tài chính quý hoặc báo cáo tài chính năm của khách hàng tại thời điểm gần nhất với thời điểm đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn; (ii) Khách hàng có nhu cầu vốn để thực hiện các dự án, phương án sản xuất kinh doanh nhằm thực hiện nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội thuộc một trong các trường hợp cụ thể; (iii) Dự án, phương án đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn đã được

tổ chức tín dụng thẩm định là đảm bảo khả thi, khách hàng có khả năng trả nợ và quyết định cấp tín dụng; đáp ứng các quy định hiện hành về đầu tư và xây dựng, phù hợp với quy hoạch, kế hoạch sản xuất kinh doanh và đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt hoặc cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư.

Đồng thời Điều 3 Quyết định cũng quy định các điều kiện đối với Tổ chức tín dụng được xem xét quyết định khoản cấp tín dụng vượt giới hạn như: (i) Về cấp tín dụng hợp vốn; (ii) Thực hiện đầy đủ các yêu cầu liên quan đến trách nhiệm, nghĩa vụ được nêu tại hồ sơ đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn và các văn bản phê duyệt chấp thuận cấp tín dụng vượt giới hạn trước đó; (iii) Đảm bảo giới hạn cấp tín dụng quy định tại Khoản 8 Điều 128 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 khi tính cả Khoản cấp tín dụng vượt giới hạn đang đề nghị...

VỀ HỒ SƠ ĐỀ NGHỊ CẤP TÍN DỤNG VƯỢT GIỚI HẠN

Điều 4 quy định danh mục các Hồ sơ đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan mà Tổ chức tín dụng cần báo cáo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam như: (i) Văn bản của tổ chức tín dụng đề nghị Ngân hàng Nhà nước Việt Nam báo cáo Thủ tướng Chính phủ cho phép cấp tín dụng vượt giới hạn đối với một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan (theo mẫu); (ii) Các hồ sơ, tài liệu chứng minh tổ chức tín dụng đã đáp ứng Điều kiện tại Quyết định này; (iii) Văn bản thẩm định của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, dự án, phương án vay vốn của khách hàng; (iv) Văn bản phê duyệt cấp tín dụng đối với khách hàng của cấp có thẩm quyền của tổ chức tín dụng đề nghị; (v) Văn bản đề nghị được cấp tín dụng tại tổ chức tín dụng của khách hàng; (vi) Hồ sơ pháp lý liên quan đến khách hàng đề nghị cấp tín dụng, bao gồm: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, báo cáo tài chính

đã được kiểm toán của 03 năm liên trước năm đề nghị, các tài liệu liên quan khác; (vii) Hồ sơ pháp lý liên quan đến dự án, phương án đề nghị cấp tín dụng (Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư hoặc văn bản phê duyệt, chấp thuận dự án, phương án của cấp có thẩm quyền; Các tài liệu có liên quan khác); và (viii) Báo cáo về tình hình quan hệ tín dụng và nhu cầu cấp tín dụng vượt giới hạn của một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan theo Mẫu biểu số 01 tại Phụ lục đính kèm Quyết định này.

Khoản 2 Điều 4 cũng quy định chi tiết danh mục các Hồ sơ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam báo cáo Thủ tướng Chính phủ cho phép cấp tín dụng vượt giới hạn đối với một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan.

VỀ VIỆC XÁC ĐỊNH MỨC CẤP TÍN DỤNG TỐI ĐA VƯỢT GIỚI HẠN

Điều 5 quy định công thức xác định mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn đối với một khách hàng, một khách hàng và người có liên quan, theo đó: Mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn sẽ bao gồm: Tổng mức dư nợ cấp tín dụng tại thời điểm báo cáo (gồm tổng mức dư nợ cấp tín dụng đã cấp trong giới hạn cho phép thuộc thẩm quyền của tổ

chức tín dụng và tổng mức dư nợ cấp tín dụng vượt giới hạn đã được Thủ tướng Chính phủ cho phép cấp tín dụng vượt giới hạn còn hiệu lực tính đến thời điểm báo cáo) + Số tiền còn được cấp theo hợp đồng tín dụng đã ký (gồm: số tiền còn cấp tín dụng của các hợp đồng tín dụng đã ký trong giới hạn cho phép thuộc thẩm quyền của tổ chức tín dụng và số tiền còn cấp tín dụng của những Khoản tín dụng đã được Thủ tướng Chính phủ cho phép cấp tín dụng vượt giới hạn còn hiệu lực tính đến thời điểm báo cáo) + Số tiền đề nghị cấp tín dụng mới được chấp thuận (Số tiền đề nghị mới được tính vào mức cấp tín dụng tối đa là tổng số tiền của các Khoản tín dụng mới được Thủ tướng Chính phủ cho phép cấp tín dụng vượt giới hạn).

VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC XEM XÉT CẤP TÍN DỤNG VƯỢT GIỚI HẠN

Điều 6 Quy định cụ thể trình tự các bước, thời hạn cụ thể để Ngân hàng Nhà nước, các Bộ, ngành, địa phương có liên quan và Thủ tướng Chính phủ trong việc xem xét, quyết định đối với đề nghị cấp tín dụng vượt giới hạn của tổ chức tín dụng cũng như trách nhiệm giải trình của tổ chức tín dụng và khách hàng đối với hồ sơ cấp tín dụng vượt giới hạn do tổ chức tín dụng. □





Mang yêu thương ĐẾN TRẺ EM NƠI BIÊN GIỚI

LÊ THỊ THU PHƯƠNG

Cuối tháng 4/2018, Đoàn công tác của Công đoàn cơ sở BIDV Đông Đô do bà Vũ Thị Nga - Phó Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn chi nhánh - dẫn đầu đã tới thăm, tặng quà trị giá 100 triệu đồng cho các em học sinh và tập thể các thầy cô giáo của Trường Tiểu học số 2 Đào San và Pa Vây Sừ (2 trường phổ thông dân tộc bán trú thuộc huyện Phong Thổ, tỉnh Lai Châu).

Những món quà được quyên góp từ tấm lòng của các cán bộ - đoàn viên Công đoàn BIDV Đông Đô đã phần nào mang thêm niềm vui đến với các em học sinh nghèo và thầy cô giáo nơi vùng biên cương Tổ quốc.

Nằm trên địa bàn vùng cao biên giới Việt - Trung (thuộc Bắc Đào San, huyện Phong Thổ, tỉnh Lai Châu), Trường Tiểu học số 2 Đào San và Pa Vây Sừ là nơi ươm mầm ước mơ cho hơn 500 học sinh. 100% học sinh của trường là con em đồng bào dân tộc Mông có hoàn cảnh rất khó khăn. Với khí hậu vùng cao quanh năm lạnh, các em luôn trong hoàn cảnh ăn không đủ no, mặc không đủ ấm. Đặc biệt, sự thiếu hụt dinh dưỡng, gia cảnh khó khăn đã phần nào ngăn bước chân của các em đến trường học chữ. Bởi

vậy, việc đến từng nhà vận động, thuyết phục gia đình để các em được đi học và đi học đầy đủ là điều không hề dễ dàng với các thầy, các cô. Những thầy cô tâm huyết, gần bó với các trường vùng cao biên giới này còn trồng thêm rau xanh, chăn nuôi tăng gia để bổ sung dinh dưỡng cho khẩu phần ăn của học trò nghèo... Dù cố gắng, nhưng nhìn chung đời sống của các thầy cô giáo và học sinh nơi đây vẫn rất thiếu thốn.

Chuyến đi lần này, Công đoàn BIDV Đông Đô đã thông qua BIDV Lai Châu liên hệ với 2 điểm trường khó khăn nhất của huyện Phong Thổ (Trường Tiểu học số 2 Đào San và Pa Vây Sừ), để tặng: 100 suất quà cho các cháu học sinh gồm sách vở, truyện, cặp sách, đồ dùng học tập...; 100 suất học bổng cho học

sinh nghèo vượt khó; 300 suất quà là sách vở, bút cho các cháu học sinh. BIDV Đông Đô cũng tặng cho 2 trường học, mỗi trường 1 tivi 49 inch, 1 máy lọc nước, 2 nồi cơm điện công nghiệp 10 lít để phục vụ học sinh nội trú...

Từ thị xã Lai Châu, chúng tôi đi hết hơn 3 giờ ô tô chạy mới đến được các điểm trường. Con đường gập ghềnh với hàng trăm khúc cua tay áo cũng không làm giảm nhiệt huyết của Đoàn công tác của BIDV Đông Đô và các cán bộ BIDV Lai Châu. Đến 2 điểm trường, chúng tôi mới thấu hiểu sự khó khăn của các thầy cô nơi đây trong sự nghiệp "gieo trồng" cái chữ.

Đón nhận những phần quà của cán bộ BIDV, thầy và trò nơi đây rất phấn khởi. Lấp lánh niềm vui trong ánh mắt, cháu Giàng Thị Sen - học sinh lớp 5 Trường tiểu học Đào San 2 tâm sự: "Chúng con rất vui khi nhận được quà từ các bác, cô, chú. Món quà này sẽ phục vụ cho công việc học tập của chúng con tốt hơn. Con xin hứa sẽ luôn cố gắng học tập tốt".

Rời Đào San 2 và Pa Vây Sừ, bên tai chúng tôi vẫn vang vang tiếng nói của các thầy cô: Có dịp nào các anh chị lại đến với trường chúng em nhé, các con ở đây thiếu thốn lắm, tình cảm của anh chị như tiếp thêm niềm tin cho các con... □

BIDV XÂY MÁI ẤM TÌNH THƯƠNG TẶNG PHỤ NỮ NGHÈO TỈNH QUẢNG TRỊ

Vừa qua, BIDV Quảng Trị tham dự lễ ra quân “Đồng hành cùng phụ nữ biên cương” do Hội liên hiệp Phụ nữ tỉnh, Bộ chỉ huy Bộ đội biên phòng tỉnh Quảng Trị, UBND huyện Hướng Hóa phối hợp tổ chức tại xã vùng biên A Xing, huyện Hướng Hóa, tỉnh Quảng Trị.

Tại lễ ra quân, BIDV Quảng Trị tài trợ 50 triệu đồng để xây dựng 1 mái ấm tình

thương cho gia đình phụ nữ đặc biệt khó khăn của xã A Xing. Số tiền này được trích từ quỹ an sinh xã hội của chi nhánh. Bên cạnh đó, hưởng ứng cuộc vận động của Hội liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Ban vì sự tiến bộ phụ nữ ngành Ngân hàng và BIDV, chi nhánh Quảng Trị cũng đã phát động toàn thể cán bộ nhân viên nhân tin ủng hộ chương trình này.

HOÀNG QUỐC HOÀN



Giám đốc BIDV Quảng Trị Nguyễn Sỹ Hồng trao biểu tượng trưng 1 mái ấm tình thương trị giá 50 triệu đồng cho bà Hồ Thị Chanh - Chủ tịch Hội Phụ nữ xã A Xing

THẮP SÁNG ƯỚC MƠ TIN HỌC CHO HỌC SINH TRƯỜNG THANH PHƯỚC

Vừa qua, Chi đoàn Phòng Công nghệ thông tin Miền Nam (thuộc Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV) đã thực hiện chương trình an sinh xã hội: “Thắp sáng ước mơ tin học” cho các em học sinh tại Trường tiểu học Thanh Phước (thị xã Tân Uyên, tỉnh Bình Dương).

Trường tiểu học Thanh Phước có hơn 1.060 học sinh. Thời gian qua, trường đã được xây dựng khang trang, các nhu cầu về giáo dục văn hóa của học sinh cũng như các thầy cô giáo đã đáp ứng. Tuy nhiên, còn một số học sinh giỏi có hoàn cảnh khó khăn không có điều kiện để tiếp cận với những môn học hiện đại: Tin học,



ngoại ngữ, mỹ thuật... Trung tâm Công nghệ thông tin đã góp phần hỗ trợ các em hiện thực hóa giấc mơ này.

Những chiếc máy tính cũ còn sử dụng tốt đã được các đoàn viên trung tâm công nghệ phân loại, kiểm tra, vệ sinh sạch sẽ, đóng gói cẩn thận gửi đến các em học

sinh. Bàn phím, chuột, những bộ phận trực tiếp tiếp xúc với các em học sinh cũng được trang bị mới.

Lễ tiếp nhận những món quà này được tổ chức đơn giản nhưng trang trọng. Thầy Võ Phước Lộc, Hiệu trưởng Nhà trường chia sẻ: Phần quà hôm nay quá lớn và ý nghĩa, giúp các em học sinh giỏi có hoàn cảnh khó khăn hoàn thiện giấc mơ tin học. Thầy Lộc gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Đảng ủy, Ban Giám đốc cùng toàn thể cán bộ đoàn viên Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV.

Chứng kiến niềm vui của thầy cô, các em học sinh, mỗi cán bộ đoàn viên Trung tâm Công nghệ thông tin chúng tôi đều thấy tự hào vì mình đã góp một phần nhỏ bé của mình cho cộng đồng; mang hình ảnh của trung tâm và BIDV lan tỏa xa hơn, rộng hơn... PHẠM DUY

BIDV ĐÔNG HÀ NỘI TẶNG TRƯỜNG NGUYỄN HUY TƯỜNG 6 BỘ MÁY VI TÍNH



Ngày 9/5/2018, BIDV Đông Hà Nội tổ chức trao tặng 6 bộ máy vi tính cho Trường THCS Nguyễn Huy Tường. Đây là những bộ máy đã qua sử dụng, được chi nhánh sửa chữa, nâng cấp... đảm bảo phục vụ tốt cho giảng dạy môn tin học.

Cô giáo Nguyễn Thị Bích Vân, Hiệu trưởng nhà trường cũng đã gửi lời cảm ơn đến chi nhánh Đông Hà Nội đã quan

tâm, tạo điều kiện giúp trường có thêm máy vi tính để khắc phục tình trạng thiếu máy cho học sinh thực hành môn tin học.

6 bộ máy vi tính tuy góp phần đáng kể giúp Trường THCS Nguyễn Huy Tường cải thiện cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng dạy và học trong năm học mới sắp tới.

ĐỖ MẠNH CƯỜNG

NGUYÊN ỦY VIÊN PHỤ TRÁCH HĐQT TRẦN ANH TUẤN

Những dấu ấn sau 37 năm theo nghiệp Ngân hàng

 **HIỆU THƯƠNG**



Giám đốc BIDV Gia Lai Trần Anh Tuấn phát biểu tại Hội thảo tài trợ xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế

Với những ai đã từng có cơ hội được làm việc cùng với ông Trần Anh Tuấn, từ những ngày đầu ông công tác tại Gia Lai - Kon Tum đến khi ông nắm giữ những trọng trách của BIDV, đều có ấn tượng sâu sắc về một đồng nghiệp giản dị, chân thành, tận tâm, nhiệt huyết... một người lãnh đạo chuẩn mực, quyết đoán và có tầm nhìn chiến lược...

HÀNH TRÌNH BÉN DUYÊN VỚI HỆ THỐNG BIDV

Ông Trần Anh Tuấn là con trai trong một gia đình có ba mẹ là cán bộ tỉnh Quảng Ngãi tập kết ra Bắc. Ông sinh ngày 01/04/1958 tại Yên Bái và những bước chân tuổi thơ đầu tiên của ông đã bắt đầu trên mảnh đất miền núi giàu truyền thống cách mạng này...

Vài năm sau, theo yêu cầu công tác của ba mẹ, ông cùng gia đình

chuyển về sinh sống tại tỉnh Hưng Yên. Tại nơi đây, ông đã trải qua những năm tháng học trò hồn nhiên, tinh nghịch, lém lỉnh với nhiều kỷ niệm đẹp.

Sau ngày miền Nam được giải phóng, đất nước thống nhất, một lần nữa chấp hành lệnh di động của tổ chức, gia đình ông chuyển lên sinh sống và làm việc tại tỉnh Gia Lai - Kon Tum. Cũng trong giai đoạn này, ông Trần Anh Tuấn tốt nghiệp

phổ thông và bắt đầu bước chân vào giảng đường của Trường Đại học Tài chính Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh. Môi trường đào tạo đại học, đặc biệt là chuyên ngành Kế toán mà ông lựa chọn, đã từng bước hình thành trong ông sự chuẩn mực, cẩn trọng, chần chừ... - những nét tính cách lớn theo ông suốt cả chặng đường công tác về sau.

Tốt nghiệp đại học, chối từ nhiều cơ hội nghề nghiệp tại thành phố, ông quyết tâm quay về với mảnh đất Tây Nguyên. Với những kiến thức về ngành Tài chính - Ngân hàng được đào tạo bài bản, mùa thu năm 1981, chàng cử nhân trẻ Trần Anh Tuấn đã bén duyên với Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Gia Lai - Kon Tum.

TRƯỞNG THÀNH VÀ NHỮNG DẤU ẤN TRÊN VÙNG ĐẤT TÂY NGUYÊN

Khởi đầu chặng đường công tác với vai trò của một cán bộ tín dụng, với những kiến thức được đào tạo chính quy, bài bản, cùng sự sáng tạo và nỗ lực tu dưỡng, phấn đấu không ngừng, ông đã từng bước trưởng thành và nắm giữ những vị trí quản lý tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Gia Lai - Kon Tum và trong ngành ngân hàng tại địa phương.

Năm 1983, ông được bổ nhiệm Phó Trưởng phòng Tín dụng Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Gia Lai - Kon Tum; năm 1986 ông được bổ nhiệm Trưởng phòng Tín dụng Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Gia Lai Kon Tum; năm 1987 ông được bổ nhiệm Giám đốc



Ông Trần Anh Tuấn và các đồng nghiệp tại BIDV Gia Lai

Ngân hàng Nhà nước Thị xã Kon Tum và Giám đốc Ngân hàng Công thương Thị xã Kon Tum; năm 1988, khi một số chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng được sáp nhập vào Chi nhánh Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp, ông được điều động, bổ nhiệm Phó Giám đốc Chi nhánh Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp tỉnh Gia Lai - Kon Tum.

Tháng 7/1989, khi Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng tỉnh Gia Lai - Kon Tum được tái lập, ông được điều động trở lại và được bổ nhiệm làm Giám đốc Chi nhánh. Lúc đó ông chỉ mới 31 tuổi, là một trong những Giám đốc chi nhánh trẻ nhất trong hệ thống lúc bấy giờ. Dù còn trẻ, nhưng ông Trần Anh Tuấn đã thể hiện được phẩm chất của một người lãnh đạo bản lĩnh, dám nghĩ dám làm,... được cấp trên ghi nhận và đánh giá cao.

Tháng 11/1990, cùng với sự chuyển đổi chung của toàn hệ thống, chi nhánh Đầu tư và Xây dựng Việt Nam tỉnh Gia Lai - Kon Tum cũng đổi thành chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tỉnh Gia Lai - Kon Tum với khá nhiều chức năng, nhiệm vụ mới... Trong giai đoạn này, ông Trần Anh Tuấn tiếp tục cùng với cộng sự phát huy tinh thần đoàn kết, nỗ lực sáng tạo đưa BIDV Gia Lai - Kon Tum hoạt động ngày càng hiệu quả.

Chuyển động theo dòng chảy của đất nước, tháng 8/1990, sau khi tỉnh Gia Lai - Kon Tum được tách thành 2 tỉnh Gia Lai và Kon Tum, BIDV Gia Lai - Kon Tum cũng được tách thành 2 chi nhánh tỉnh. Với vai trò mới là Giám đốc BIDV Gia Lai, ông Trần Anh Tuấn lại tiếp tục cùng với đồng nghiệp bắt tay xây nên ngôi nhà mới...

Lửa thử vàng, gian nan thử sức, suốt 17 năm công tác tại vùng đất Tây Nguyên, ông Trần Anh Tuấn không ngừng phấn đấu, nỗ lực cống hiến để cùng các cộng sự, đồng nghiệp đưa chi nhánh Gia Lai - Kon Tum, chi nhánh Gia Lai vượt qua khó khăn thử thách, lớn mạnh, góp phần không nhỏ thay đổi bộ mặt kinh tế xã hội khu vực Tây Nguyên, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ, nhân viên của đơn vị...

Cùng sát cánh với ông trong những ngày nhiều gian khó nhưng đầy nhiệt huyết của tuổi trẻ và tinh thần hăng say lao động đó có ông Trần Xuân Hoàng, ông Lâm Quốc Vinh, ông Trần Văn Minh, ông Đỗ Văn Hậu... - những người sau này cũng đã trưởng thành và trở thành lãnh đạo cao cấp của BIDV, của nhiều chi nhánh trong hệ thống.



Ông Trần Anh Tuấn ký biên bản bàn giao nhiệm vụ cấp phát vốn Ngân sách Nhà nước từ BIDV Gia Lai sang Cục Đầu tư Phát triển Gia Lai

Dấu ấn về một người lãnh đạo luôn chịu khó tìm tòi, học hỏi những kiến thức mới; luôn sâu sát, quyết liệt trong công việc; luôn đầu đầu suy nghĩ cho đồng nghiệp, cán bộ nhân viên của mình vẫn còn tươi mới trong trí nhớ của những người bạn bè, đồng nghiệp của ông tại Tây Nguyên. Đó là những chuyến luồn rừng lội suối đi kiểm tra hiệu quả sử dụng vốn vay của những dự án đầu tư kinh doanh gỗ; là những lần bám rầy với các hộ trồng cà phê, hồ tiêu; là những lần quyết đoán hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp địa phương phải đối mặt với khó khăn khi thị trường cà phê, hồ tiêu xuống giá... Đó còn là kỷ niệm về những năm tháng đời sống khó khăn, ông đã kêu gọi anh em đồng nghiệp cùng

nhau tăng gia sản xuất nông nghiệp để cải thiện đời sống cho cán bộ nhân viên.

2 THẬP KỶ VÀ NHỮNG TRỌNG TRÁCH VỚI TOÀN HỆ THỐNG

Tháng 9/1998, với những kết quả của BIDV Gia Lai và những phẩm chất thể hiện trong suốt chặng đường 17 năm trước đó, ông Trần Anh Tuấn được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám đốc BIDV, đánh dấu một bước ngoặt lớn trong sự nghiệp của ông. 40 tuổi - ông là Phó Tổng giám đốc trẻ nhất của BIDV lúc bấy giờ.

Rời đất Tây Nguyên đến với Thủ đô, đến với BIDV Trung ương, cùng với Ban Lãnh đạo BIDV, ông phải đối mặt với nhiều khó khăn thách

thức lớn hơn, chịu trách nhiệm cao hơn đối với hoạt động của toàn hệ thống BIDV. Dưới sự chỉ đạo, lãnh đạo của Chủ tịch HĐQT Nguyễn Văn Doãn, Tổng Giám đốc Trịnh Ngọc Hồ, ông đã cùng Ban Lãnh đạo BIDV không ngừng nỗ lực, đưa ra nhiều quyết sách quan trọng và tổ chức triển khai quyết liệt, tạo ra những thành công và sự phát triển mạnh mẽ của BIDV.

Trong nỗ lực tăng cường sức trẻ cho đội ngũ quản trị cấp cao toàn hệ thống, ngày 01/10/2006, ông Trần Anh Tuấn được tín nhiệm bầu vào Hội đồng quản trị BIDV. Trên cương vị mới, bằng sự quyết đoán và tinh thần sáng tạo, ông đã cùng Hội đồng quản trị BIDV đề ra những quyết sách mang tầm chiến lược



Ông Trần Anh Tuấn nhận Quyết định bổ nhiệm Tổng Giám đốc BIDV

“Một trong những nhiệm vụ mà ông Trần Anh Tuấn được giao trên cương vị Phó Tổng Giám đốc là phụ trách mảng hoạt động Tài chính - Kế toán. Mảng nghiệp vụ này được ông tiếp nhận từ Phó Tổng Giám đốc Phùng Thị Vân Anh, sau khi Bà được bổ nhiệm vào vị trí Chủ tịch HĐQT BIDV thay cho ông Nguyễn Văn Doãn nghỉ hưu. Mảng nghiệp vụ này đến với ông như một cái duyên, là sự nối tiếp cái nghiệp cán bộ kế toán mà ông được đào tạo bài bản. Cũng ở đó, sự chín chu, chuẩn mực, cẩn trọng... của ông lại tiếp tục được phát huy và trở thành một “thương hiệu” của ông”.

cho toàn hệ thống...

Ngày 01/01/2008, 10 năm sau ngày ra Trung ương, trải qua 8 năm làm Phó Tổng Giám đốc và 2 năm là Ủy viên Hội đồng quản trị, ông Trần Anh Tuấn được Ngân hàng Nhà nước tín nhiệm bổ nhiệm giữ trọng trách Tổng Giám đốc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Năm 2008 là thời điểm cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu khởi phát, gây nên những khó khăn cho nền kinh tế nói chung và BIDV nói riêng. Trong bối cảnh đó, với vai trò là Phó Bí thư Đảng ủy, Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc BIDV, ông Trần Anh Tuấn đã cùng Đảng ủy, Ban lãnh đạo BIDV chủ động,

sáng tạo và linh hoạt điều hành hoạt động của BIDV, để vừa thực hiện tốt các chủ trương của Chính phủ, điều hành chính sách tiền tệ của NHNN... vừa kiên trì theo đuổi chiến lược kinh doanh để ra. Nhờ đó, BIDV đã tập trung toàn lực, vượt qua khó khăn, thách thức, tiếp tục khẳng định vị trí một định chế tài chính hàng đầu Việt Nam và đạt được những kết quả quan trọng, tạo đà cho sự phát triển của BIDV giai đoạn tiếp sau.

Từ tháng 5/2012, để tạo điều kiện cho đội ngũ lãnh đạo trẻ của BIDV có nhiều cơ hội phát huy năng lực trong bối cảnh BIDV trở thành công ty đại chúng, ông Trần Anh Tuấn đã chủ động nghỉ tham gia điều hành trực tiếp ở cương vị Tổng Giám đốc



Ông Trần Anh Tuấn đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhì

BIDV để tiếp tục tập trung trí lực trên vai trò Ủy viên Hội đồng quản trị. Người kế nhiệm ông trên vai trò Tổng Giám đốc BIDV từ đó đến nay là ông Phan Đức Tú.

Từ ngày 01/9/2016, sau khi Chủ tịch HĐQT BIDV Trần Bắc Hà nghỉ hưu theo chế độ, ông được giao nhiệm vụ Ủy viên phụ trách HĐQT của BIDV. Trong thời gian đảm nhận vai trò là một trong những lãnh đạo cao nhất hệ thống BIDV, với phương châm hành động “Kỷ cương - Trách nhiệm - Hiệu quả”, ông Trần Anh Tuấn cùng tập thể Hội đồng quản trị, Ban điều hành BIDV đã đưa ra những chỉ đạo, thực hiện những biện pháp hữu hiệu; nâng cao ý chí đoàn kết, thống nhất, tăng cường kỷ cương kỷ luật của tập thể hơn 24.000 cán bộ nhân viên trong toàn hệ thống, hoạt động kinh doanh của BIDV

giai đoạn 2012-2016 đã đạt được những bước phát triển vượt bậc, hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh; đi đầu trong việc áp dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, năng lực quản trị tiên tiến, an toàn trong hoạt động, chủ động hội nhập quốc tế; không ngừng khẳng định vị thế là một trong những định chế tài chính hàng đầu và là công cụ hữu hiệu của Đảng, Nhà nước, Chính phủ trong thực thi các nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Ngoài việc tập trung vào công tác chỉ đạo thực hiện các chủ trương chiến lược lớn, ông cũng luôn sát sao tới đời sống cán bộ công nhân viên, luôn tìm cách để nâng cao đời sống cả về vật chất và tinh thần cho người lao động. Bản thân ông nhiều năm liền có sáng kiến, giải pháp nâng cao hiệu

quả kinh doanh áp dụng hiệu quả cho đơn vị và làm gương cho lớp trẻ noi theo.

Song song với đó, ông cũng đặc biệt quan tâm, tạo điều kiện cho lớp trẻ có cơ hội thể hiện mình, nhằm tạo nền tảng cán bộ cho đơn vị những năm tiếp theo, tạo sự đồng thuận, nhất trí và đoàn kết trong toàn hệ thống. Đối với các thế hệ lãnh đạo kế cận mình, ông Trần Anh Tuấn cũng tin tưởng, tạo điều kiện thử thách và trau dồi khả năng chuyên môn, khả năng lãnh đạo nhằm tạo cho đơn vị một nền tảng vững chắc để phát triển về sau.

VĨ THANH

Ngày 01/05/2018, ông Trần Anh Tuấn chính thức nghỉ công tác theo chế độ. Suốt 37 năm công tác trong ngành Ngân hàng, đặc biệt, với 20 năm giữ các cương vị lãnh



Ông Trần Anh Tuấn và Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát BIDV nhiệm kỳ 2017-2022

đạo cấp cao của toàn hệ thống BIDV, ông Trần Anh Tuấn đã cống hiến tất cả Tâm - Trí - Lực vì sự phát triển mạnh mẽ và bền vững của hệ thống. Nỗ lực hết mình từ những năm tháng khó khăn gian khổ, bật lên cùng với sự phát triển mạnh mẽ của ngành tài chính ngân hàng, đưa BIDV phát triển vượt bậc như ngày hôm nay, ông luôn luôn tâm niệm cho mình và dặn dò anh em đồng nghiệp, các thế hệ tiếp nối một chữ Tâm: cái Tâm với nghề, cái Tâm với hệ thống BIDV, cái Tâm với đồng nghiệp, người lao động và cái Tâm với anh em, gia đình, bạn bè.

Trong công việc cũng như trong cuộc sống hàng ngày, ông Trần Anh Tuấn luôn luôn giữ gìn đạo đức người Đảng viên “cần, kiệm, liêm, chính, chí, công, vô tư”, luôn đặt lợi ích của tổ chức, của tập thể

“Trong công việc cũng như trong cuộc sống hàng ngày, ông Trần Anh Tuấn luôn luôn giữ gìn đạo đức người Đảng viên “cần, kiệm, liêm, chính, chí, công, vô tư”, luôn đặt lợi ích của tổ chức, của tập thể BIDV lên trên hết”.

BIDV lên trên hết. Chính phong thái Trầm tĩnh - Cẩn trọng - Chín chắn - Quyết đoán và Tận tâm trong công việc và cuộc sống của ông Trần Anh Tuấn trong suốt những năm tháng công tác đã lan tỏa, tạo thành một mạch ngầm gắn kết giữa các cán bộ nhân viên, giữa các bộ phận, các đơn vị dưới mái nhà BIDV, qua đó góp phần không nhỏ vào sự hoạt động ổn định của hệ thống, đặc biệt là trong những thời điểm khó khăn thử thách mà BIDV cần phải vượt qua.

Giờ đây, sau khi đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ mà Đảng, Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước và BIDV giao phó, ông sẽ có thêm thời gian để phụng dưỡng mẹ già, bầu bạn với người vợ tào khang, vui vầy cùng con cháu để làm tròn trách nhiệm là người con hiếu nghĩa; người chồng mẫu mực; người cha, người ông hết mực yêu thương và chăm lo cho con cháu. Anh cũng sẽ có thêm thời gian để nhàn đàm chuyện nghề nghiệp, chuyện nhân sinh... bên ấm trà, bên ly cà phê cùng với những bạn bè thân thiết...

Và bên cạnh những yêu thương từ mái ấm gia đình, bên cạnh sự sẻ chia của bằng hữu,... ông vẫn còn cả một gia đình lớn là BIDV, nơi có những người em vẫn luôn hướng về ông bằng những tình cảm mến thương, trân trọng. □

Tháng 5, kéo về cảm xúc GIAO THOA VĂN HÓA VIỆT - NHẬT Ở BSL

 THẢO NGUYỄN



Tháng 5 là mốc thời gian đáng nhớ khi tôi lần đầu tiên đặt chân vào Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL), nơi đã trở thành ngôi nhà thứ 2 của tôi chỉ sau hơn 1 năm gần đó...

TỪ NHỮNG ĐỒNG NGHIỆP THÂN THIỆN, DỄ GẦN

Là công ty con trực thuộc của BIDV được thành lập từ tháng 5/2017 trên cơ sở chuyển đổi từ Công ty cho thuê tài chính TNHH MTV BIDV (BLC). Lúc đó, đội ngũ cán bộ BSL hầu hết là những người đã làm việc tại BLC và một số cán bộ từ BIDV được điều động sang. Bên cạnh đó, một số chuyên gia từ SuMi TRUST cũng đã tham gia cùng chúng tôi để xây dựng và vận hành BSL... Hiện nay, BSL có 80 cán bộ, trong đó có 8 chuyên gia người Nhật Bản được SuMi TRUST cử sang giữ các vị trí

khác nhau nhằm hỗ trợ công ty phát triển. Hằng tháng, Tập đoàn SuMi TRUST đều cử cán bộ người Nhật Bản sang để hỗ trợ BSL giới thiệu sản phẩm đến khách hàng Nhật Bản của SuMi TRUST tại Việt Nam. Chúng tôi lại có thêm những đồng nghiệp mới. Mỗi người một cá tính, một thói quen, phong cách làm việc khác nhau... Cũng chính từ đây một nền văn hóa công sở giao hòa giữa 2 nền văn hóa Việt - Nhật đã dần dần được hình thành tại BSL.

Tôi còn nhớ, ngày đầu tiên khi đến BSL làm việc, sau khi làm các thủ tục nhân sự cơ bản, tôi được

hướng dẫn đưa đến chào hỏi và giới thiệu với các đơn vị tại công ty. Tại đây, tôi cảm nhận được rõ ràng sự thoải mái và thân thiện trong phong cách giao tiếp của đồng nghiệp. Dù mới gặp lần đầu, lãnh đạo và các bạn đồng nghiệp người Nhật Bản của mình, nhưng họ đã chủ động bắt tay và chào mừng tôi đến với môi trường làm việc mới. Hành động ấy khiến tôi cảm thấy tự tin và mạnh dạn hơn.

Những ngày tiếp theo, tôi khám phá được rất nhiều điều thú vị về các bạn đồng nghiệp Nhật Bản. Họ bố trí góc làm việc rất gọn gàng và sạch sẽ. Trong mối quan hệ với đồng nghiệp, người Nhật có xu hướng tránh làm mất lòng người khác, luôn tôn trọng người xung quanh. Với họ, khi bắt đầu bất kể



công việc gì, họ đều lập kế hoạch cụ thể và luôn tuân thủ, bám sát theo kế hoạch đó. Họ luôn hết mình trong công việc và có trách nhiệm với các việc được giao. Một điều dễ thấy nữa đối với các đồng nghiệp người Nhật là tinh thần làm việc nhóm rất cao và luôn luôn chuẩn mực trong giờ giấc. Tôi cũng cảm nhận được sự chắc chắn, cẩn trọng trong cách suy nghĩ cũng như cách thức làm việc của các bạn Nhật... Nhờ đó, mỗi ngày trôi qua, tôi cũng đã chuẩn mực hơn về giờ giấc, biết bố trí công việc hợp lý hơn, làm việc cẩn thận có trách nhiệm hơn. Hơn nữa, kỹ năng làm việc theo nhóm của tôi cũng hiệu quả hơn...

Tuy nhiên, chúng tôi cũng không tránh khỏi những xung đột, đặc biệt là sự quả quyết của đồng nghiệp Nhật trong lĩnh vực cho thuê tài chính tại Việt Nam. Đôi khi họ quá nguyên tắc. Để dung hòa cho sự khác biệt đó, chúng tôi luôn có một buổi họp vào sáng thứ hai hằng tuần nhằm trao đổi, thảo luận tất cả những vấn đề còn tồn tại, vướng mắc và cùng đưa ra quyết định sáng suốt nhất.

ĐẾN NHỮNG PHONG TRÀO ĐUỔI SỨC GẮN KẾT

Bên cạnh dung hòa trong công việc, để góp phần tăng thêm sự

“Giao thoa văn hóa chính là sức mạnh của BSL, là chất keo gắn kết những con người trong công ty cũng như thúc đẩy mọi người cùng nỗ lực, sáng tạo đóng góp vào sự tăng trưởng bền vững của công ty”.

gắn kết giữa các thành viên, tạo động lực làm việc, BSL cũng thường xuyên tổ chức các hoạt động giao lưu văn hóa - văn nghệ - thể thao, hoạt động an sinh xã hội vào những dịp đặc biệt như Tết cổ truyền, ngày Quốc tế phụ nữ... BSL cũng thường tổ chức những buổi chúc mừng nhỏ mừng sinh nhật mọi người tại công ty- điều mà rất ít khi có được tại công sở của người Nhật.

Chúng tôi tìm hiểu và thể hiện những nét văn hóa riêng của dân tộc, về cách sống cũng như nói lên những suy nghĩ của bản thân, những ước mơ trong tương lai. Những hình ảnh hoà đồng của đồng nghiệp người Nhật Bản làm chúng tôi thấy vui và ấn tượng không bao giờ quên. Đó là sự nhí nhảnh, hóm hỉnh trong mỗi điệu nhảy của anh Okita Hiroaki - Trưởng ban Kế hoạch và Phát triển kinh doanh; tác phong năng động trẻ trung mang đậm phong cách Hiphop của anh Kasamatsu

Hiroyuki- Phó Giám đốc BSL Hà Nội...

Điều khiến tôi ngưỡng mộ chính là cách đồng nghiệp người Nhật Bản dù sinh sống và làm việc tại một đất nước khác nhưng họ đã rất chủ động tiến gần hơn với nền văn hóa Việt Nam. Họ tham gia lớp học tiếng Việt rất hăng say và chúng tôi cũng hăng hái với lớp học tiếng Nhật Bản do Ông Toda Masayuki - Trưởng ban IT tổ chức cho các đồng nghiệp Việt Nam. Thực tế, tại Công ty BSL, ngôn ngữ chính mà chúng tôi sử dụng để giao tiếp là tiếng Anh. Nhưng nhờ có thêm những lớp học như vậy mà tất cả thành viên công ty đều có thể giao tiếp bằng nhiều ngôn ngữ và hiểu nhau nhiều hơn.

Giao thoa văn hóa chính là sức mạnh của BSL, là chất keo gắn kết những con người trong công ty cũng như thúc đẩy mọi người cùng nỗ lực, sáng tạo đóng góp vào sự tăng trưởng bền vững của công ty.

Tôi tự hào khi là thành viên BSL, đơn vị kinh doanh đặc thù trong hệ thống BIDV. Tôi tự thấy mình phải có trách nhiệm lớn hơn nữa khi được sống dưới mái nhà chung BSL, đem hết tất cả sự tận tâm, trách nhiệm, tri thức...để xây dựng BSL ngày càng lớn mạnh theo đúng định hướng của 2 ngân hàng mẹ - BIDV và SuMi TRUST. □

Tôi đã nỗ lực rất nhiều TRÊN ĐẤT CỬ CHI

 LÊ DANH NHÂN



Tháng 6/2015, từ một chi nhánh BIDV ở quận trung tâm TP. Hồ Chí Minh, tôi được điều động về chi nhánh mới thành lập tại địa bàn huyện Củ Chi, vùng đất mà trong suy nghĩ của tôi lúc đó là một nơi ghi dấu sâu sắc những vết tích của chiến tranh, nơi chỉ có đồng ruộng và khoai mì. Biết bao nhiêu khó khăn, rào cản hiện ra trước mắt tôi, một thanh niên đã quen với nhịp sống thành thị...



Đã ba năm qua đi với thật nhiều khó khăn nhưng vô cùng ý nghĩa với tôi. Tôi đã trưởng thành trong những khó khăn, đã tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm công tác và học hỏi được vô vàn những điều mới mẻ. Bạn bè hay đùa với tôi, giờ đã trở thành bác nông dân thực thụ rồi. Tôi cũng ngạc nhiên và hạnh phúc khi được làm việc cùng: Những đồng nghiệp dễ mến; những người nông dân chịu thương, chịu khó; tiểu thương và doanh nghiệp của vùng đất Củ Chi đầy nắng gió, từng ngày vươn mình đổi mới và phát triển - vùng đất vốn xa lạ giờ đã trở nên vô cùng thân thương và gần gũi.

Tôi và những đồng nghiệp được giao nhiệm vụ triển khai các gói tín dụng hỗ trợ phát triển nông nghiệp, nông thôn. Từ đây, tôi đã có những trải nghiệm thật khó quên trong quãng thời gian làm công tác tín dụng. Còn nhớ, lần đầu tiên khi đi



thẩm định tại một hộ dân chăn nuôi heo, tôi đã hoang mang không biết phải đánh giá phương án vay như thế nào? Vậy mà giờ đây tôi đã nắm rất rõ vòng đời sinh sản và phân biệt được từng giống heo, bò... Khách hàng của chúng tôi là hợp tác xã nông nghiệp có anh chủ tịch mà mỗi lần gặp nhau là trao đổi tường tận những dự định tâm huyết, những hộ dân chăn nuôi heo, bò sữa, gia cầm, dế, trồng nấm, trồng rau sạch... cung cấp thực phẩm cho các quận nội thành, các doanh nghiệp sản xuất bao bì, thức ăn gia súc, dệt may... Đó đều là những lĩnh vực và ngành nghề khá mới mẻ đối với một cán bộ tín dụng tuy đã có nhiều năm kinh nghiệm công tác như tôi.

Tôi bắt đầu tìm hiểu qua sách báo, internet, qua những đồng nghiệp là người địa phương tại Củ Chi, phải thường xuyên đi thực tế, trò chuyện với khách hàng. Có một điều khiến tôi cảm thấy ấm áp mỗi

lần gặp gỡ với khách hàng đó là không khí thoải mái, vui vẻ và cởi mở. Người dân nơi đây thật thà, chất phát và nhiệt tình lắm, họ trải lòng cùng tôi những câu chuyện về gia đình, về cuộc sống, về nghề nghiệp... Tôi từng đọc ở đâu đó rằng, "ai cũng được sinh ra từ gốc rạ". Có lẽ chính vì điều này mà khi đến với vùng đất Củ Chi, tôi đã cảm thấy cuộc sống của mình bỗng trở nên giản dị và an yên khi đối diện với sự chân chất và thân tình của người dân nơi đây.

Là một chi nhánh ở vùng ven TP. Hồ Chí Minh, địa bàn hoạt động vẫn còn nhiều khó khăn, chúng tôi phải nỗ lực hơn rất nhiều lần để giữ vững và phát triển nền khách hàng đồng thời tăng trưởng quy mô và hiệu quả hoạt động. Cán bộ của chúng tôi có những ngày phải rong ruổi hàng chục, hàng trăm cây số đến từng ấp, thôn... để định giá tài sản, không quản ngại nắng mưa, đi

giao nhận chứng từ, chăm sóc thăm hỏi khách hàng. Một số cán bộ chi nhánh đang sống ở những quận trung tâm Thành phố, có người phải mất khoảng ba giờ mỗi ngày để di chuyển đến nơi làm việc và về nhà, hy sinh thời gian chăm sóc gia đình, những mối quan hệ bạn bè... Thế nhưng, những chàng trai cô gái BIDV Củ Chi vẫn ngày ngày nỗ lực, cống hiến bằng nhiệt huyết và lòng yêu nghề vì sự phát triển của chi nhánh và sự phồn vinh của vùng đất Củ Chi. Câu chuyện trên những chuyến xe đi và về mà tôi và những đồng nghiệp chia sẻ cùng nhau không có những lời than vãn.

Tháng sáu đang đến gần, tôi cảm nhận được tình người ấm áp biết bao giữa vùng đất Củ Chi, nơi tôi và đồng nghiệp cùng nhau cố gắng, chia sẻ khó khăn và cả niềm hân hoan khi chi nhánh ngày càng phát triển vững mạnh, khẳng định được vị thế, thương hiệu BIDV. □

Sôi nổi và tâm huyết

NHƯ THANH NIÊN CHI NHÁNH THÁI HÀ

 TUẤN ANH – THÚY VY



VỀ CHUNG MỘT MÁI NHÀ

Cuối tháng 5/2015, chúng tôi - những mảnh ghép xa lạ về chung một mái nhà. Những ngày đầu thành lập, hoạt động của Đoàn thanh niên chi nhánh Thái Hà còn vô vàn khó khăn, thách thức. Do là một đơn vị mới sáp nhập, khối lượng công việc chuyên môn lớn nên một số đoàn viên chưa thu xếp, cân đối được giữa công tác chuyên môn và hoạt động đoàn thể. Song, phát huy tinh thần “Đâu cần thanh niên có, đâu khó có thanh niên”, đoàn thanh niên chi nhánh đã luôn kịp thời thực hiện các hoạt động cụ thể, thiết thực trong việc tuyên truyền, kêu gọi toàn thể cán bộ phát

huy tinh thần sáng tạo, năng động, đoàn kết. Tất cả đều sẵn sàng triển khai hỗ trợ cho những sự kiện lớn của chi nhánh. Khẩn trương, gấp rút thực hiện các công việc chuẩn bị bàn giao, đó là rà soát, kiểm kê, đối chiếu trong “55 ngày đêm thần tốc”, công tác chuyển trụ sở chi nhánh từ 168 Quang Trung, Hà Đông về số 1 Thái Hà... Sự trưởng thành về nhận thức của mỗi đoàn viên thanh niên Thái Hà hôm nay đã được vun đắp, tôi rèn từ trong chính những khó khăn của quãng thời gian ấy.

Chi nhánh bước sang năm thứ 2 và năm thứ 3 hoạt động, công tác Đoàn và phong trào thanh niên của Đoàn thanh niên BIDV Thái Hà

đã bước đầu ổn định và có những chuyển biến tích cực, góp phần vào thành tích chung của chi nhánh.

Tuổi trẻ BIDV Thái Hà đã và đang viết tiếp những trang vàng lịch sử đoàn bằng các phong trào, hoạt động an sinh xã hội, thiện nguyện thiết thực, ý nghĩa. Nhận thức rõ trách nhiệm của mình với cộng đồng, mỗi đoàn viên thanh niên chi nhánh luôn nỗ lực hết mình để xứng đáng là nhịp cầu kết nối những tấm lòng vàng với các hoàn cảnh khó khăn trong xã hội. Biến yêu thương thành hành động, màu áo xanh của đoàn thanh niên BIDV Thái Hà đã đi khắp các nẻo đường Tổ quốc, mang nét đẹp văn hóa

BIDV giàu lòng nhân ái và sẵn sàng sẻ chia đến với những hoàn cảnh khó khăn.

CÙNG THAM GIA NHIỀU HOẠT ĐỘNG Ý NGHĨA

Trong 3 năm vừa qua, Đoàn thanh niên chi nhánh Thái Hà đã tổ chức và tham gia nhiều chương trình từ thiện tiêu biểu như: Chương trình mang âm nhạc tới bệnh viện; Tổ chức thành công chương trình an sinh xã hội “Mùa đông ấm áp” tặng quà cho các em nhỏ trường mẫu giáo tại Mộc Châu, Sơn La; Thăm và tặng quà cho các em nhỏ ở Trung tâm chăm sóc điều trị nạn nhân chất độc da cam... Trong năm 2018, đoàn thanh niên chi nhánh đang ươm mầm dự án “Mái trường cho bé”. Dự án hướng tới xây dựng trường mầm non cho trẻ em ở các vùng khó khăn đang học tại các điểm trường tạm, nhà tranh vách nứa xập xệ, luôn tiềm ẩn nguy cơ rủi ro khi mưa bão. Dự án khởi đầu bằng lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa chính quyền chi nhánh, công

đoàn cơ sở và Đoàn thanh niên BIDV Thái Hà sáng ngày 27/3/2018.

Hiện nay, chương trình đã được chính thức triển khai, phát động gây quỹ trên các phương tiện thông tin đại chúng như: Đặt hòm từ thiện tại trụ sở chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc, công khai tài khoản ASXH (số TKTG: 2681.000.555.3333 – Đoàn thanh niên BIDV Thái Hà) để tiếp nhận đóng góp của các nhà hảo tâm, mạnh thường quân...

Đặc biệt, phát huy vai trò tiên phong, xung kích của thanh niên tham gia phát triển kinh tế, xã hội, tuổi trẻ BIDV Thái Hà đã ghi dấu ấn với hàng loạt các phong trào, hoạt động gắn với chuyên môn. Từ chương trình thi đua Ngân hàng điện tử năm 2018 của toàn hệ thống BIDV, Đoàn thanh niên BIDV Thái Hà đã phát động 2 chương trình thi đua phát triển ví điện tử Momo từ ngày 12/3/2018-16/3/2018 và thi đua phát triển mới dịch vụ BIDV Smartbanking từ ngày 8/3/2018 – 31/3/2018. Sau thời gian thi đua sôi

nổi, chi nhánh Thái Hà đã đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ. Ban chấp hành đoàn thanh niên cũng tích cực tổ chức vận động tham gia các đợt thi online “Tìm hiểu về Basel và các thông lệ tốt trong quản lý rủi ro” do Đoàn thanh niên BIDV phát động với kết quả là 1 cán bộ đạt giải Ba, 18 cán bộ đạt giải khuyến khích.

Chặng đường 3 năm các đoàn viên thanh niên BIDV sống cùng nhiệt huyết và tinh thần tuổi trẻ. Ba năm để những bàn tay xa lạ nắm lấy những bàn tay, 3 năm để sức trẻ BIDV Thái Hà ngày một lớn mạnh và không ngừng vươn cao, vươn xa. Đằng sau mỗi dấu ấn ngày hôm nay là chặng đường 3 năm không thể nào quên của tuổi trẻ, tất cả đều dành cho BIDV Thái Hà phát triển vững mạnh. □

Cũng trong 3 năm qua, Đoàn thanh niên chi nhánh cũng đã tổ chức thành công các trận đấu giao lưu bóng đá với các đối tác, khách hàng của chi nhánh, tham gia giải bóng đá nữ BIDV trên địa bàn Hà Nội đạt giải Ba và giải phong cách, đạt giải khuyến khích Hội thi tin dụng địa bàn Hà Nội.

BIDV Tiền Giang

TẶNG QUÀ TẠI MÁI ẤM KIM PHƯỚC



Ngày 19/5/2018, Công đoàn cơ sở BIDV Tiền Giang đã tổ chức “Bữa ăn ngon” cho trẻ mồ côi, người già neo đơn, người tàn tật tại Mái ấm Kim Phước (ấp Hiệp Quới, xã Hiệp Đức, huyện Cai

Lậy, tỉnh Tiền Giang).

Đúng với ý nghĩa hai từ “mái ấm”, Kim Phước hiện tại đã trở thành ngôi nhà tràn ngập yêu thương, nơi che mưa chắn gió của 27 trẻ em mồ côi và 75 người già neo đơn, tàn tật. Họ có thể đến từ nhiều

vùng, miền khác nhau nhưng lại cùng chung một cảnh ngộ “không người thân”. Một bữa ăn chan chứa hơi ấm tình người, những món quà nhỏ in đậm tấm lòng thiện nguyện, BIDV chúng tôi mong muốn san sẻ bớt khó khăn, sự cô độc của những con người ấy, để họ vững tin vào cuộc sống này vẫn còn rất nhiều, rất nhiều những tấm lòng hảo tâm, những nghĩa cử cao đẹp.

Tổng số tiền hỗ trợ không lớn, chỉ với gần 18 triệu đồng, nhưng đó là tấm lòng nhân ái của hơn 20 con người BIDV Tiền Giang đã đến trực tiếp thăm hỏi, động viên, tặng quà cho những hoàn cảnh khó khăn tại Mái ấm Kim Phước.

NGUYỄN PHƯƠNG MAI

BIDV TP HỒ CHÍ MINH TẠO MỌI ĐỘNG LỰC ĐỂ KINH DOANH THẺ THÀNH CÔNG

 MAI LAN THỰC HIỆN

Nằm trên địa bàn cụm động lực phía Nam, Chi nhánh TP Hồ Chí Minh nhiều năm liền được biết đến là chi nhánh có những đóng góp to lớn cho kết quả chung của toàn hệ thống cũng như sự lớn mạnh của BIDV. Đặc biệt, vài năm gần đây, hoạt động ngân hàng bán lẻ trong đó có thẻ của chi nhánh đã đạt được những bước tiến vượt bậc cả về chất và lượng. Cùng lắng nghe chia sẻ của anh Đào Duy Hải – Trưởng phòng Khách hàng cá nhân 2 (nguyên Trưởng phòng Kinh doanh thẻ) về cách khuyến khích cán bộ tích cực bán hàng thẻ.

? Năm 2017, Chi nhánh TP Hồ Chí Minh có nhiều đóng góp to lớn cho lĩnh vực bán lẻ và là chi nhánh có thu nhập thuần từ hoạt động thẻ cao nhất toàn hệ thống. Điều gì đã giúp chi nhánh có thể vượt qua rất nhiều đối thủ để thu hút khách hàng đến và sử dụng dịch vụ của BIDV?

Bên cạnh phát triển kinh doanh ngân hàng bán lẻ, trong đó lấy thẻ làm trọng tâm, BIDV TP Hồ Chí Minh còn triển khai chương trình động lực riêng dành cho các cán bộ phát

triển được khách hàng thanh toán lương mới. Tại chi nhánh, công đoàn cơ sở không chỉ quan tâm chăm lo đời sống cán bộ nhân viên mà còn trực tiếp phát động cũng như khen thưởng cán bộ xuất sắc trong các phong trào thi đua chung tay cùng khối bán lẻ.

Thử đặt mình vào vị trí của một khách hàng, bạn sẽ đưa ra những tiêu chí nào khi lựa chọn ngân hàng để giao dịch: Thương hiệu, tính bảo mật, chính sách khách hàng hay sản phẩm. Mỗi người sẽ

có những tiêu chí rất khác nhau nhưng tôi tin, phần lớn mọi người đều sẽ đặt những tiêu chí: thương hiệu, bảo mật lên hàng đầu. Một cách khách quan mà nói, sản phẩm của chúng ta đôi khi cũng chưa cạnh tranh bằng sản phẩm của một số ngân hàng khác. Tuy nhiên, chúng ta có quyền tự hào và tự tin với truyền thống 61 năm lịch sử, với vị thế là định chế tài chính hàng đầu, khách hàng hoàn toàn có thể tin tưởng khi lựa chọn giao dịch với BIDV. Tận dụng lợi thế này, chi nhánh luôn quan tâm tạo mối quan hệ tốt với lãnh đạo





doanh nghiệp có quan hệ lâu năm tại chi nhánh.

Từ việc duy trì các mối quan hệ đó, chi nhánh giới thiệu sản phẩm thẻ tín dụng tới lãnh đạo doanh nghiệp có uy tín, hướng dẫn sử dụng thẻ và chăm sóc tốt đối tượng khách hàng này để tạo hiệu ứng tốt trong doanh nghiệp. Khi niềm tin của khách hàng đã được củng cố, việc tạo điều kiện để cán bộ chi nhánh tiếp thị trực tiếp tới cán bộ nhân viên của doanh nghiệp sẽ thuận lợi hơn rất nhiều. Chi nhánh phân công cán bộ đầu mối trực tiếp tiếp thị khai thác nguồn khách hàng chi hộ

lượng, phân giao KPI tới từng cán bộ và khuyến khích bán chéo sản phẩm.

? *Kinh doanh thẻ nhất là thẻ tín dụng mang lại lợi nhuận lớn nhưng rủi ro nợ xấu tiềm ẩn cũng rất cao. Anh nhìn nhận vấn đề này như thế nào?*

Muốn lợi nhuận cao phải chấp nhận rủi ro, theo tôi điều quan trọng là khi mình lựa chọn kinh doanh một sản phẩm có tỷ suất sinh lời cao như vậy thì lãnh đạo chi nhánh cũng cần đưa ra khẩu vị rủi ro là bao nhiêu, tức là tỷ lệ nợ xấu chi nhánh có thể chấp nhận được. Vấn đề này tại chi nhánh TP Hồ Chí Minh được

đặt ra khá rõ ràng và nhất quán từ lãnh đạo tới nhân viên. Đối với cán bộ, chúng tôi khuyến khích họ tìm kiếm và phát triển khách hàng, không để áp lực nợ xấu thành lực cản công tác bán hàng. Tại phòng khách hàng cá nhân 2, phòng đầu mối kinh doanh thẻ của chi nhánh luôn có một cán bộ chuyên trách công tác thu hồi nợ và trưởng phòng sẽ là người trực tiếp phụ trách xử lý các món nợ xấu của thẻ.

Phát hành thẻ tín dụng thực chất là cho vay mà đa phần tín chấp nên việc sàng lọc lựa chọn phân khúc khách hàng cũng rất quan trọng để đảm bảo chất lượng tín dụng thẻ tại chi nhánh. Do đó, bên cạnh việc tạo tâm lý thoải mái cho cán bộ bán hàng, chúng tôi cũng tập trung chủ yếu vào phân khúc khách hàng tiền gửi, khách hàng quan trọng, khách hàng là cán bộ nhân viên các doanh nghiệp lớn có uy tín... để duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức cho phép, thậm chí là mức thấp hơn so với trung bình của hệ thống.

? *Anh đánh giá thế nào về công tác hỗ trợ hoạt động kinh doanh thẻ của Hội sở chính dành cho chi nhánh và có đề xuất gì để công tác bán hàng được hiệu quả hơn trong thời gian tới?*

Hiện nay công tác hỗ trợ kinh doanh thẻ, các chương trình khuyến mãi, tạo động lực cho cán bộ, nhân viên Hội sở chính đang triển khai khá tốt. Chi nhánh mong muốn Hội sở chính nghiên cứu xây dựng và khai thác các công cụ truyền thông hiệu quả hơn, xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng hấp dẫn hơn. Đặc biệt theo phản ánh của nhiều khách hàng thì hiện nay các điểm ưu đãi vàng đang tập trung chủ yếu khu vực Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Vì vậy cần xem xét điều chỉnh để đảm bảo các điểm ưu đãi vàng được trải đều trên các tỉnh thành để mọi chi nhánh đều có cơ hội khai thác và bán hàng. □



CHUẨN HÓA NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU

Tốt gỗ, càng cần tốt cả nước sơn

VŨ HIẾN

Nhận biết thương hiệu là giai đoạn đầu tiên trong tiến trình mua sắm và là một tiêu chí quan trọng để đo lường sức mạnh của thương hiệu. Một thương hiệu có độ nhận biết càng cao thì càng nổi tiếng và có cơ hội cao hơn được khách hàng lựa chọn. Điều này đặc biệt quan trọng trong lĩnh vực bán lẻ nói chung và ngân hàng bán lẻ nói riêng.

“NGƯỜI ĐẸP VÌ LỰA”

Ông cha ta thường nói “người đẹp vì lụa”, đối với một thương hiệu, hình ảnh nhận diện được ví như diện mạo, trang phục của một con người, quyết định trực tiếp tới cảm nhận của khách hàng, nhất là cảm nhận ban đầu khi tiếp xúc với thương hiệu đó.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt hiện nay, việc xây dựng hình ảnh thương hiệu thân thiện, hiện đại, gần gũi đã trở thành “cuộc đua” không thể đứng ngoài đối với bất cứ tổ chức tín dụng nào đang chú trọng phát triển hoạt động kinh doanh tới nhóm khách hàng

cá nhân. Minh chứng rõ nhất của xu thế này chính là động thái thay đổi hình ảnh nhận diện của hàng loạt ngân hàng (NH) thời gian qua, bao gồm cả các NH cổ phần như TP Bank, PVcombank, MB, NCB... và các NH có vốn nhà nước chi phối như Vietcombank, Vietinbank.

BIDV ĐÃ THỰC SỰ CÓ MỘT DIỆN MẠO XÚNG TẦM?

Theo một nghiên cứu độc lập của Công ty Nielsen, trong cảm nhận của khách hàng, hình ảnh BIDV được liên tưởng tới một doanh nhân thành đạt. Cũng theo kết quả khảo sát của đơn vị này, BIDV nằm trong top 3

thương hiệu NH có mức độ nhận biết cao nhất trên thị trường. Kết quả này phản ánh nỗ lực của BIDV trong việc quảng bá hình ảnh phù hợp với chiến lược chuyển hướng trọng tâm kinh doanh sang lĩnh vực bán lẻ.

Tuy nhiên, với quy mô của một NH thương mại có tổng tài sản đứng đầu hệ thống và mạng lưới rộng khắp đất nước, hình ảnh của BIDV liệu đã thực sự đồng bộ khi vẫn còn 33% điểm giao dịch chưa thực hiện đúng, đạt hiệu quả quảng cáo và thẩm mỹ hình ảnh nhận diện bên ngoài? Hình ảnh của BIDV đã thực sự đẹp mắt, xứng tầm với vị thế và uy tín của NH thương mại lâu đời nhất Việt Nam chưa, khi vẫn còn gần phân nửa số điểm giao dịch đang tận dụng mẫu bàn quầy cũ trong khi mẫu chuẩn nhận diện đã được ban hành từ năm 2014?

Một trong những nguyên nhân là việc triển khai chuẩn hóa nhận



diện thương hiệu tuy được thực hiện từ khá sớm nhưng liên tiếp bổ sung/chỉnh sửa theo các giai đoạn (năm 2009, 2012, 2014). Bên cạnh đó, với hệ thống mạng lưới rộng lớn của 1.044 điểm giao dịch trải khắp cả nước, việc chuẩn hóa nhận diện thương hiệu được thực hiện dựa trên nền tảng hình ảnh thương hiệu cũ, quá trình triển khai tại các điểm giao dịch không triệt để, đồng loạt mà theo lộ trình qua các năm...

NHỮNG ĐỔI THAY NGAY TỪ NGÀY HÔM NAY

Trong xu hướng quảng cáo và tiếp thị hiện đại “lấy khách hàng làm trung tâm”, để khắc phục những hạn chế trong hoạt động truyền thông thương hiệu và sản phẩm dịch vụ thời gian qua, từ đầu năm 2018, BIDV đã ban hành bộ ấn phẩm “Cùng bạn thực hiện ước mơ” với trọng tâm là 6 dòng sản phẩm chính phục vụ khách hàng SME và bán lẻ: mua nhà, kinh doanh, du lịch, du học, thẻ, mua ô tô.

Ngoài ra, bên cạnh hoạt động kiểm tra, đánh giá gián tiếp thông qua báo cáo hình ảnh được thực hiện thường niên, Trụ sở chính lần đầu tiên tổ chức khảo sát và kiểm tra trực tiếp chi nhánh với diện rộng tại các khu vực Hà Nội, TPHCM, ĐBSCL, Bắc Trung Bộ, Nam Trung Bộ và Tây Nguyên. Không chỉ hỗ

trợ chi nhánh trong việc hoàn thiện hình ảnh nhận diện tại điểm giao dịch, chương trình còn nhằm đánh giá thực tế hoạt động truyền thông quảng cáo của BIDV trong tương quan so sánh với các TCTD khác trên địa bàn, xây dựng kế hoạch chỉnh trang hình ảnh nhận diện và các chương trình TTQC phù hợp với đặc điểm của từng địa bàn.

CẦN SỰ “ĐỒNG LÒNG HIỆP SỨC”

Câu chuyện hình ảnh thương hiệu không còn mới mẻ, nhưng sự thiếu

đồng bộ, thiếu chuyên nghiệp trong công tác chuẩn hóa hình ảnh tại các điểm giao dịch vẫn luôn là nỗi trăn trở của những người làm thương hiệu BIDV. Thế nhưng, “một cây làm chẳng nên non”, thiết nghĩ đã đến lúc toàn hệ thống cần chung tay tạo ra một cuộc “cách mạng” trong tư duy và hành động để tạo dựng hình ảnh một BIDV tươi sáng, hiện đại, trẻ trung mà gần gũi trong con mắt của khách hàng, để dù cả ngàn không gian nhưng vẫn chỉ một cảm nhận thống nhất, để thương hiệu BIDV tiếp tục bay cao và bay xa... □



(*) Ảnh minh họa trong bài là hình ảnh ứng dụng thực tế bộ mẫu ấn phẩm truyền thông quảng cáo 2018 tại CN Hoàn Kiếm và CN Sở Giao dịch 1.

Ngân hàng Chiba

VÀ NHỮNG ẤN TƯỢNG VỀ KHÔNG GIAN GIAO DỊCH

 **LÊ HỒNG THÚY**

Cuối tháng 5 vừa qua, trong chương trình khảo sát hoạt động ngân hàng tại Nhật Bản dành cho những cán bộ BIDV đạt giải thưởng cá nhân xuất sắc của FDI Challenger 2017, chúng tôi - những cán bộ đến từ nhiều đơn vị, chi nhánh trong hệ thống - đã có dịp đến thăm Ngân hàng The Chiba Bank LTD - một đối tác mà BIDV thiết lập quan hệ từ tháng 6/2014. Tại đây, chúng tôi đã phần nào cảm nhận được được sự chín chu, chuẩn mực đã trở thành thương hiệu của người Nhật...



Đoàn cán bộ BIDV chụp ảnh lưu niệm với đại diện Ngân hàng Chiba

Đón chúng tôi tại cửa trụ sở Chiba trên con phố trung tâm Chuo-ku (Thủ đô Tokyo) là một cô gái trong trang phục công sở đặc trưng của các văn phòng Nhật Bản, cung kính gặp người cúi chào và tươi cười niềm nở mời chúng tôi vào.

Thang máy nhanh và im phăng phắc đưa chúng tôi lên tầng 14 của tòa nhà. Phòng họp nhỏ nhưng ấm cúng, được sắp đặt đầy đủ ghế ngồi, máy chiếu và tài liệu sẵn sàng cho cuộc gặp gỡ. Sau phút làm quen và chào hỏi niềm nở của

ông Nobukazu Odaka - Giám đốc Treasury Division, ông Norifumi Takabayashi - Phó Trưởng phòng Corporate Business Division đã giới thiệu cho chúng tôi đôi nét về Chiba. Là một trong những ngân hàng nổi tiếng ở Nhật Bản, Chiba có 181 chi nhánh trong nước, 3 văn phòng đại diện, 3 chi nhánh tại nước ngoài. BIDV là một trong những đối tác nước ngoài quan trọng của Chiba.

Sau khi chụp bức ảnh lưu niệm toàn đoàn cùng lãnh đạo và cán bộ Chiba trước biểu tượng của Chiba,

chúng tôi đã được dẫn đi ngang qua cửa văn phòng làm việc im lặng như tờ để xuống thăm Phòng giao dịch của ngân hàng tại tầng 1 tòa nhà trụ sở.

Bước qua cửa vào là một quầy giao dịch nhỏ chừng 100 mét vuông với khoảng 5 nhân viên giao dịch trong màu đồng phục của Chiba. Không có nhiều poster quảng cáo lớn như vẫn thường thấy ở các phòng giao dịch trong nước, phòng giao dịch được sắp xếp cực kỳ ngăn nắp và gọn gàng. Từ máy lấy phiếu tự động, ghế ngồi chờ, dây máy ATM hiện đại... đều toát lên vẻ hiện đại, ngăn nắp và sạch sẽ.

Ngoài quầy giao dịch, sát tường, còn có các bàn có ghế ngồi để khách hàng tự điền các biểu mẫu. Trên các bàn này, các loại form mẫu thường dùng, ngăn cách nhau bằng các tờ bìa cứng có in chữ và màu nền khác nhau, được sắp xếp ngăn nắp dễ nhìn và đồng nhất ở tất cả các bàn. Tôi để ý có cả chiếc kính lúp lớn như chiếc gương soi cá nhân, có chân để điều chỉnh được như chân micro, giúp khách hàng có thể dễ dàng đọc được nội dung các biểu mẫu vốn thường có nhiều nội dung in chữ rất nhỏ. Phía góc phải mỗi bàn, đặt một chiếc máy tính tay để khách hàng tiện dùng khi cần. Hộp mực dấu, tẩy, được đặt ở giá nghiêng trên bàn vì người Nhật hay dùng con dấu riêng thay cho ghi tên. Phía dưới mỗi bàn có treo những chiếc mũ bảo hiểm để phòng khi có báo động động đất bất ngờ. Cuối dãy bàn, gần phía quầy, là một chiếc bàn được bày biện tương tự song có chiều cao thấp hơn để phục vụ các khách hàng khuyết tật.

Dọc lối vào máy rút tiền tự động, các tờ rơi giới thiệu về các dịch vụ và sản phẩm được đặt ngăn nắp thành từng tầng như trưng bày trong hiệu sách. Các máy ATM nhìn hiện đại, được bố trí như hình dáng của một chiếc máy photocopy có màn hình cảm ứng.

Phía góc quầy tôi để ý thấy đặt sẵn cả một chiếc xe lăn và máy trợ tim. Cô nhân viên giải thích là để dùng cấp cứu trong các trường hợp khẩn cấp...



Hệ thống trưng bày tờ rơi giới thiệu về các dịch vụ



Bàn tiếp khách tại Phòng giao dịch Ngân hàng Chiba



Xe lăn phục vụ khách hàng khuyết tật



Máy trợ tim dùng để cấp cứu trong các trường hợp khẩn cấp

Tiến chúng tôi ra xe, trên hè phố trước cửa phòng giao dịch, sau lời chào tạm biệt, các cán bộ ngân hàng Chiba vẫy tay lưu luyến rất lâu cho đến khi dáng họ khuất dần trong tầm mắt của chúng tôi.

Đúng như lời anh Vương Thành Long - Giám đốc Ban Khách hàng Doanh nghiệp nước ngoài - chia sẻ với chúng tôi: Đã đi nhiều nơi nhưng chưa thấy nơi nào có phong cách dịch vụ “chu đáo, tận tâm” như người Nhật. Người Nhật luôn quan niệm phải hướng tới tập thể,

vì người khác, vì thế trước khi hành động họ luôn đặt mình vào vị trí của người sẽ bị tác động/ảnh hưởng để xem xét trước khi hành động... Vì thế tôi hiểu tại sao mọi chi tiết không gian giao dịch tại ngân hàng Chiba luôn hướng tới khách hàng.

Chia tay Chiba, chia tay Tokyo song có lẽ những ấn tượng về sự chu đáo, tỉ mỉ của những con người Nhật Bản mà tôi từng tiếp xúc, sự sạch sẽ, ngăn nắp và trật tự của thành phố hiện đại này mãi sẽ không phai mờ trong tâm trí tôi. □

Một tuần ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

 **TINH TÂM**

Những ngày vừa qua, Ban Phát triển Ngân hàng Bán lẻ chúng tôi đã tham gia đợt khảo sát nhận diện thương hiệu và truyền thông quảng bá sản phẩm dịch vụ bán lẻ tại Đồng bằng Sông Cửu Long do Ban Thương hiệu và Quan hệ công chúng làm đầu mối. Chúng tôi lại có dịp về mảnh đất Miền Tây để trải nghiệm, để học hỏi, để tư vấn, để hỗ trợ các anh chị trong công tác truyền thông quảng bá tại địa bàn.



Chuyến đi chiếm gọn 1 tuần giữa tháng 5 cho 06 chi nhánh. Có đi mới biết, khách hàng nơi đây thật đặc thù, dễ mến và chân thật đến không ngờ. Nếu đến với Miền Bắc thăm đắm cái lạnh của mùa đông, miền Trung mặn mà với cái nắng và gió, thì miền Tây lại dịu ngọt với những vườn cây trái trĩu ngọt, sum xuê, những dòng sông uốn lượn, những cánh đồng trải cánh cò bay đêm đến một cảm giác thật thanh bình.

Chuyến đi khảo sát không chỉ ở trụ sở các chi nhánh mà chúng tôi di chuyển đến tận những phòng giao dịch xa xôi nhất, đến đây chúng tôi mới cảm nhận hết cuộc sống cũng như con người nơi đây, nghe các anh chị kể về cách sống của người dân để rồi qua đó, tìm cách tiếp cận



sản phẩm dịch vụ ngân hàng sao cho phù hợp nhất.

Con người "Miền Tây" giản đơn, có cuộc sống gắn liền với kênh rạch chằng chịt. Vùng đất nơi đây được thiên nhiên ban tặng nhiều phù sa, cộng thêm với hệ thống kênh rạch giáp biển nên người dân cũng có nhiều cơ hội làm kinh tế để thay đổi

cuộc sống của mình. Các anh chị chi nhánh chia sẻ: Nơi đây, có rất nhiều "triệu phú", ngày nào cũng đem tiền vào gửi ngân hàng. Họ coi ngân hàng là "kết" an toàn nhất. Ở đây, mình (BIDV) chỉ đứng thứ 2 (sau Ngân hàng Nông nghiệp) vì hệ thống "chân rết" của nông nghiệp thì chưa ngân hàng nào có được.

Như trường hợp Ông Nguyễn Văn Trí (Ba Trí) - một người nông dân bình thường nhưng là người đầu tiên có sáng kiến nuôi tôm sú trên Đồng Chó Ngáp và đã làm nên điều kỳ diệu trên cánh đồng hoang hóa. Ông dùng vôi phá phèn lấy nước ngọt, sạ giống lúa bụi đỏ chịu phèn, nuôi cá mè, nuôi tôm sú... để rồi "tự nhiên trở thành triệu phú giữa cái làng quê đìu hiu tăm tối và nghèo xơ xác". Bà con hàng xóm đến hỏi chuyện làm ăn, ông cũng không giấu điều gì. Vậy nên Đồng Chó Ngáp vươn mình "thay áo mới, nhà tường nhà ngói mọc lên như chuyện trong cổ tích". Cũng giống như mô hình tôm - lúa của ông Ba Trí trên vùng ngọt hóa bán đảo Cà Mau, những chiếc đập thiếc ở huyện Tri Tôn cũng là kỳ công của người dân vùng Cốc Đạo Cây. Nhờ sáng kiến tạo ra những chiếc đập mà "Cốc Đạo Cây không còn hoang vu, bàn tay con người đã biến đất đai lau sậy thành lúa thành vàng..."

Dân càng có tiền thì ngân hàng càng có nhiều cơ hội quảng bá các sản phẩm dịch vụ của mình. Nhất là khi thiên thời, địa lợi nhân hòa thì việc BIDV đang tiếp tục nỗ lực khẳng định vị thế của mình tại địa bàn để vươn lên một tầm cao mới là rất có khả năng. Chỉ cần có cú huých, chắc hẳn, thị trường tiềm năng của khu vực Đồng bằng Sông

Cửu Long với ước mơ vươn lên dẫn đầu của BIDV là không xa.

Tiếp xúc với các anh chị, từ những ánh mắt quyết tâm, những cách thức sáng tạo trong việc quảng bá sản phẩm dịch vụ đến người dân, chúng tôi tin những con người nơi đây dám nghĩ, dám làm!

Chi nhánh Bạc Liêu là một trong những chi nhánh nổi bật nhất ở mảng quảng cáo truyền thông trong các chi nhánh chúng tôi làm việc. Nữ giám đốc chi nhánh - chị Nhật Tân là một trong những Giám đốc nhiệt huyết nhất với công tác truyền thông quảng bá mà tôi gặp cùng với những cách thức quảng bá đáng để học hỏi.

Chi nhánh vừa đăng cai tổ chức giải thể thao tại địa bàn. “Tranh thủ” treo cờ, băng rôn logo BIDV dọc các cung đường chính để chào đón các vận động viên không chuyên từ cửa ngõ Bạc Liêu vào đến sân vận động để không phải hỏi đường, đồng thời PR thương hiệu BIDV khắp tỉnh Bạc Liêu. Backdrop được căng to đẹp theo đúng nhận diện BIDV đặt giữa quảng trường, được chụp ảnh cùng nhiều quan khách địa phương trong ngoài địa bàn và hàng trăm vận động viên và cổ động viên...

Đó cũng chỉ là 1 trong những “chiêu” quảng bá mà chi nhánh vừa thực hiện. Hy vọng rằng, Bạc Liêu sẽ tiếp tục “máu lửa” như hôm nay để thương hiệu BIDV ngày càng đến gần hơn với người dân.

Con người miền Tây không chỉ là những anh hùng quyết liệt, dũng mãnh trong chiến tranh, khiêm nhường, chịu đựng trong thời bình. Những con người hiền hòa “làm một” với đất đai, sông nước ấy cũng chính là những con người đầy ước mơ và khám phá. Chúng tôi nhận thấy những đổi thay đầy hứa hẹn của miền châu thổ bên dòng Mê Kông.

Như vậy đó, hiện đại và hoang sơ, bí ẩn và cởi mở, giàu có và khó nghèo chen lẫn, Đồng bằng Sông Cửu Long đã, đang và sẽ tiếp tục là mảnh đất tiềm năng, tràn đầy sức sống. Và BIDV luôn ở bên các bạn, “CÙNG BẠN THỰC HIỆN ƯỚC MƠ”! □

TUNG BỪNG Ngày hội dịch vụ BIDV

 **VÂN ANH - PHƯƠNG KHANH**

Nhằm phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng, đẩy mạnh gia tăng nguồn thu từ dịch vụ, tạo bước đột phá vị thế về quy mô và chất lượng dịch vụ của BIDV trong hệ thống ngân hàng, BIDV đã tổ chức Hội thi Dịch vụ năm 2018. Hội thi đã trở thành ngày hội của đông đảo cán bộ trong toàn hệ thống BIDV. Đây vừa là cơ hội để cán bộ tự đào tạo nghiệp vụ, ôn tập lại kiến thức, rèn luyện các kỹ năng vừa là sân chơi để các cán bộ BIDV giao lưu, học hỏi nghiệp vụ...



Tại BIDV Gia Định, vòng thi cấp cơ sở đã được tổ chức vào ngày 21/4/2018 với 2 vòng thi: vòng thi lý thuyết và vòng thi xử lý tình huống. Vòng thi lý thuyết được tổ chức với sự tham gia của 69 thí sinh đến từ 13 phòng nghiệp vụ. Sau vòng thi này, Ban tổ chức đã chọn ra 15 thí sinh xuất sắc, cùng với 3 thí sinh đạt kết quả cao nhất tại vòng thi online chia thành 3 đội thi tại vòng thi Xử lý tình huống - kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng. Mỗi đội thi có 6 thí sinh đến từ các phòng: Phòng Khách hàng doanh nghiệp, Phòng Khách hàng cá nhân, Phòng Giao dịch Khách hàng doanh nghiệp, Phòng Giao dịch Khách hàng cá nhân và các phòng giao dịch. Nếu như ở vòng thi lý thuyết, các thí sinh phải vận dụng tất cả kiến thức nghiệp vụ ở các mảng sản phẩm bán buôn và bán lẻ, thì ở vòng thi xử lý tình huống này đòi hỏi các đội thi ngoài kiến

thức nghiệp vụ còn phải thể hiện tốt tinh thần làm việc nhóm, kỹ năng bán hàng, tư vấn, bán chéo sản phẩm... Kết thúc 2 vòng thi, BIDV Gia Định đã chọn ra được những gương mặt ưu tú nhất đại diện tham gia Vòng thi khu vực tại địa bàn TP. Hồ Chí Minh.

Tại BIDV Dĩ An - Bình Dương, vòng thi cấp cơ sở diễn ra trong ngày 19/5/2018. Qua 03 phần thi: Khởi động, Tăng tốc và Về đích, Chi nhánh đã lựa chọn ra được những hạt nhân nòng cốt qua các đội thi để tham gia vòng thi cấp khu vực tại địa bàn tỉnh Bình Dương. Hội thi đã để lại nhiều ấn tượng tại đơn vị, tạo được một sân chơi trí tuệ lành mạnh, bổ ích giúp các thành viên của các đội có cơ hội được học hỏi, ôn lại các kiến thức về các nghiệp vụ chuyên môn và kỹ năng phản ứng nhanh lẹ giữa các đội. Cuộc thi cũng đã góp phần thúc đẩy phong trào thi đua, học tập tại Chi nhánh. □



Gửi Cánh hoa bay

THÙY HƯƠNG



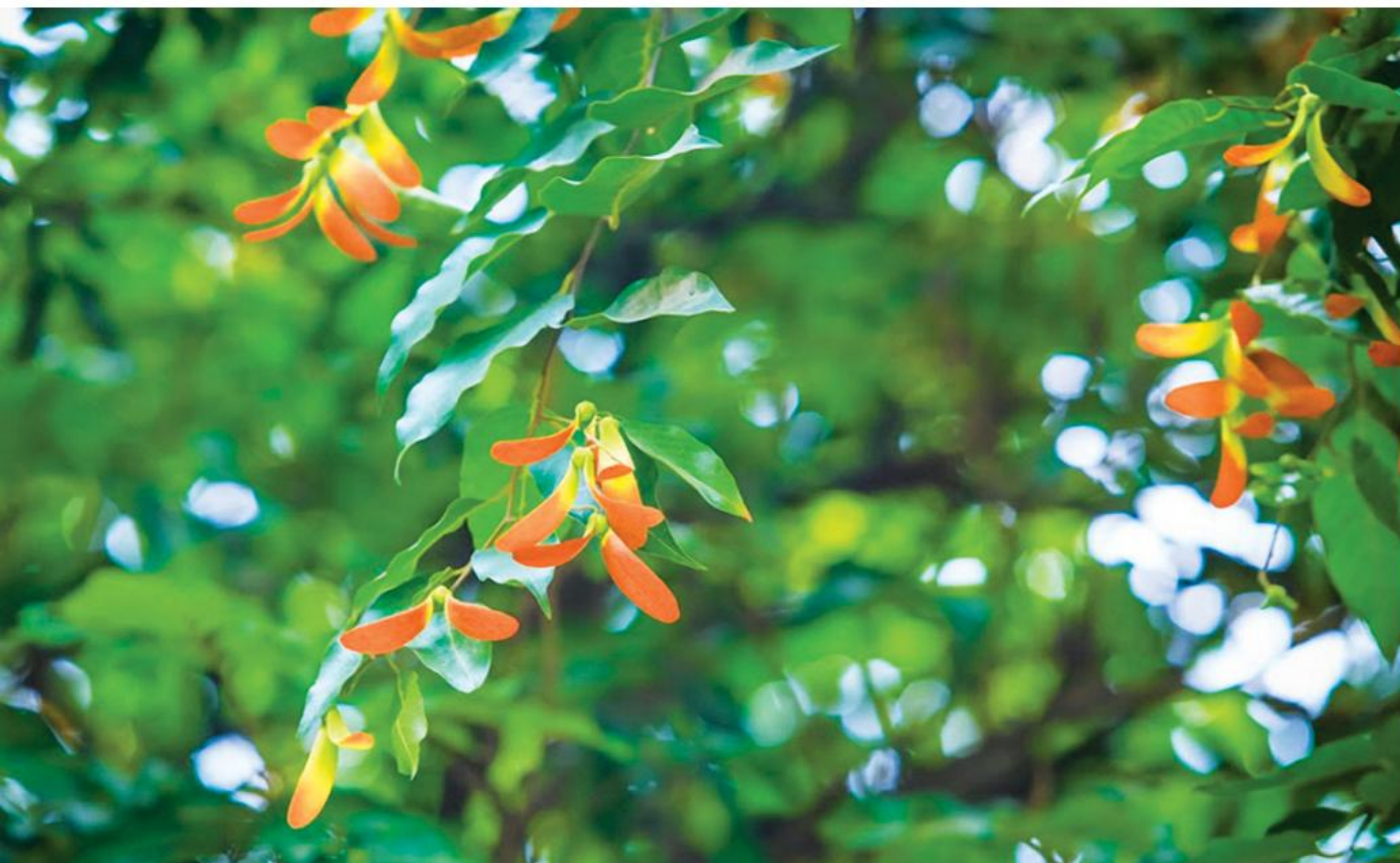
Hoa dầu không có cuống, phía dưới bầu có 5 khía, trên là 2 cánh dài màu hồng, trông tựa trái cầu lông học trò hay đá trên sân trường. Hoa khô, cánh sắc lại màu vàng nâu, theo gió xoay tròn, như một đàn chim, nhẹ nhàng đáp xuống đất.

Đoạn đường chạy dọc khúc sông Bạch Đằng gần chợ Thủ là nơi có nhiều cây dầu cổ thụ trồng ven đường. Cây cao 50-60 m, tán rộng, thân tròn, to người ôm không hết, cây cao thẳng tít lên trên, cành lá sát ngọn, nhìn lên chẳng thể rõ hình dáng lá cây dầu, khó mà rõ hoa. Con đường mát rượi, đến mùa



hoa, trẻ con thích thú chạy dưới gốc dầu nhặt hoa tung lên hoặc tìm chỗ cao thả xuống để ngắm nhìn cánh hoa xoay trong gió. Tháng 5, 6 là mùa hoa dầu. Hoa dầu sà xuống đất giờ đã khô, bầu và cánh cứng lại, có thể giữ mãi hình dạng như thế như một món đồ chơi. Hoa dầu không có nét mềm mại, mong manh, hay hương thơm như nhiều loài hoa khiến người ta nhớ lâu. Thứ khiến người ta nhớ đến chúng chính là khoảng thời gian ngắn ngủi khi lia cành, xoay tròn trong gió, rồi khoan thai, nhẹ nhàng kết thúc điệu vũ khi về đến mặt đất. Cây càng cao thì hoa rơi càng lâu, khách bộ hành lại được kéo dài thêm thời khắc ngắm nhìn.

Không biết từ bao giờ người ta lại gắn cây dầu, hoa dầu với địa danh Thủ Dầu Một, mà giờ đây theo phong trào gọi tắt thường được gọi là Thủ Dầu. "Thủ Dầu Một" khó gọi một liên tưởng nào đến cây dầu hay hoa dầu nhưng khi gọi "Thủ Dầu" thì có vẻ như có một mối liên hệ nào đó. Thủ Dầu Một trước đây là trung tâm hành chính của tỉnh Bình Dương nên



lắm người khi “về Thủ Dầu Một” lại nói “về Bình Dương” ngay khi đang ở trong tỉnh. Nhiều tài liệu giải thích nghĩa của địa danh Bình Dương như là một nơi bằng phẳng, bình an và là nơi có dương khí, nói chung là nơi đất lành. Lắm người Bình Dương phì cười khi nghe lời lý giải nhưng ai cũng đều công nhận nơi này mưa thuận, gió hòa, nóng không oi, lạnh không rét, cây trái tốt tươi. Cũng vì bình yên, ôn hòa quá mà đất Bình Dương không có lấy một tài hoa, tài năng nổi trội được cả nước biết đến hay chẳng? Sau cổ nhạc sỹ Giáp Văn Thạch, người đã phổ nhạc bài Quê Hương, thơ Đỗ Trung Quân, đã quá lâu, đất Bình Dương vẫn chờ đợi. Thường là vậy, như quy luật tự nhiên, khó khăn, thử thách mới xuất hiện nhân tài, nơi được trời đất ưu ái như Bình Dương thì dường như con người cũng vui vầy với cuộc sống hiện có, chẳng có gì phải phấn đấu, phải tranh giành.

Cuộc sống của người Bình Dương đông đầy nhưng bình lặng, hiền hòa như nước sông Sài Gòn đoạn chảy qua chợ Thủ thường

gọi là sông Bạch Đằng. Chuyển đồ ngang đưa người bờ kia sông đi chợ Thủ hàng ngày qua lại đầy ắp tiếng nói cười. Với người Bình Dương, chợ Thủ là nơi gắn bó mật thiết, chợ là cuộc sống của nhiều người, nhiều thế hệ, cứ sáng sớm là có mặt ở chợ tới chiều tối mới về. Chợ Thủ có tháp đồng hồ 4 mặt, Ngã sáu có vòng xoay với biểu tượng của Bình Dương, tất nhiên là không thể thiếu hoa dầu, Chùa bà linh thiêng, nhà thờ Chánh tòa với kiến trúc âu, tòa tháp cao, trang nghiêm, Bến Bạch Đằng với con đường ven sông rợp bóng dầu, những cây dầu cổ thụ đã sống cùng người Bình Dương bao năm... là những nơi gợi nhớ về Thủ Dầu Một, Bình Dương nhiều nhất.

Nơi nào qua, lòng lại chẳng yêu thương?

Khi ta ở, chỉ là nơi đất ở

Khi ta đi, đất đã hóa tâm hồn.

Chưa đi xa đã thấu cảm những tâm sự của nhà thơ Chế Lan Viên trong Tiếng hát con tàu. Tự bao giờ đất và người cột chặt vào nhau trong mối chỉ duyên, hồn đất, hồn người hòa quyện. Người đi xa chỉ biết một nỗi nhớ đau đáu, xa xăm từ

đáy lòng mà chẳng rõ nhớ gì, nhớ ai... thì gọi nhớ quê.

*Cánh hoa dầu xoay tít bay bay.
Nhớ ngày xưa bên nhau từng ngày.
Có những chiều gọi gió bay lên. Tay
cầm tay đón những cánh hoa dầu...
(lời bài hát Cánh hoa bay của cổ nhạc
sỹ Giáp Văn Thạch).*

Hoa dầu mới nở, cánh phớt hồng chen lẫn lá xanh, chẳng để ai ngắm nhìn cũng chẳng ong bay bướm lượn. Rồi hoa chuyển sắc, phủ một thảm vàng trên cây, đến khi sang nâu là lúc hoa dầu sắp lìa cành. Khoảnh khắc ngàn cánh dầu như những chiếc chong chóng, những chú chim hay những vũ công buông mình lơ lửng trong gió, xoay tròn đẹp xốn xang lòng người. Trên thảm nâu vàng trái đất lổn nhổn, hoa dầu vươn đôi cánh như đôi mắt to tròn, bình lặng, thanh thản, hài lòng với sứ mệnh đã thành. Cuối cùng rồi người ta cũng thấy hoa dầu rất đẹp, không phải đẹp ở hương, ở sắc mà chính ở lúc lìa cành, dâng cho đất trời vũ điệu đẹp nhất mà chính đất trời đã ban cho mình.

Nhặt cánh dầu nâu biếc, nhớ người Bình Dương. □

NHỮNG ĐIỀU KHÓ QUÊN Ở ĐẤT NƯỚC “nhỏ mà không bé”

 KIÊM ÁI

Vừa qua, tôi có dịp đến thăm đảo quốc láng giềng xinh đẹp Singapore với nhiều trải nghiệm, khám phá ...



ĐI NGÀY ĐÀNG

Ấn tượng đầu tiên về đất nước Singapore xinh đẹp quả là không hổ danh khi đây được xem là đất nước sạch nhất thế giới: đường phố sạch, công viên sạch, và dưới lòng sông cũng sạch. Hai bên đường có rất nhiều cây xanh và hoa, kể cả trên ban công của những tòa cao ốc đều được trồng hoa. Cả đoàn chúng tôi được nhắc đi nhắc lại là xả rác, phạt không đúng nơi quy định là sẽ bị phạt cao nhất là 5.000 đôla Sing. Thế nên Singapore được gọi vui là “Fine country” với ý nghĩa là đất nước sạch, đẹp nhưng có mức phạt rất cao.

Ấn tượng tiếp theo là chúng tôi choáng ngợp trước những công trình vĩ đại: công trình đập nước Marina Barrage dài 350m với 9 cửa đóng mở. Từ trên cao, bạn có thể nhìn thấy hai nửa hoàn toàn khác nhau, bên nước ngọt của ao hồ nước đậm màu phù sa, bên là nước biển xanh trong, giữa là đập nước hùng vĩ. Cô hướng dẫn cho cả đoàn biết thêm về đập nước có giá trị xây



dựng rất lớn, có tác dụng cung cấp nước cho cả đất nước, ấy vậy mà nước vẫn phải nhập khẩu từ nước bạn Malaysia. Trên cao nhìn ra xa là Marina Bay Sands là một khu nghỉ dưỡng tổng hợp cao cấp và lớn nhất châu Á. Marina Bay Sands có thiết kế vô cùng độc đáo với khu công viên Sky park mang hình dáng một con tàu khổng lồ với hơn 600 loài thực vật, một bể bơi ngoài trời lớn và cao nhất thế giới, là công trình biểu tượng mới của đất nước Singapore. Ngay trước khu vực cảng biển là bảo tàng hoa sen với những tác phẩm nghệ thuật vĩ đại. Nhà hát Victoria thật là nguy nga tráng lệ mang kiến trúc Châu Âu là nơi đăng cai các sự kiện văn hóa trọng đại nhất của đất nước...

Buổi tối đến thăm khu vườn Garden by the bay với rừng cây

năng lượng. Điểm đặc biệt của vườn cây là ban ngày cây hấp thụ năng lượng mặt trời, tối đến năng lượng sử dụng thành đèn trang trí, thật là một công trình nghệ thuật đầy trí tuệ của con người! Buổi tối đi trên cao với ánh sáng đèn lung linh huyền ảo, vừa đi vừa ngắm hoa thơm cỏ lạ. Ấn tượng nhất là vườn hoa tulip với sắc màu rực rỡ, vườn lan kiêu kỳ với vô số màu sắc, chủng loại...Tối muộn là chương trình nhạc đèn, màu sắc đèn của cây năng lượng chớp tắt, thay đổi theo tiếng nhạc du dương, lúc trầm lúc bổng, lúc im lặng, lúc vỡ òa, lúc cao trào rồi bừng sáng cả rừng cây là cả một rừng pháo hoa! Khi khúc nhạc cuối cùng tắt hẳn cũng là lúc công viên đóng cửa.

Rời công viên, cả đoàn lang thang mua sắm ở Chinatown và ló



dạ bằng cháo ếch, để bụng thật đói để thưởng thức món cháo nổi tiếng của nước bạn. Một bát cháo thật thơm, thật ngọt, lớt dạ nhẹ nhàng giúp giấc ngủ sâu chuẩn bị cho ngày mới, khám phá mới.

Hôm sau cả đoàn đổi hướng, cùng trải nghiệm tàu điện di chuyển sang hướng Tây tham quan vườn chim Jurong. Mặc dù đã mua vé trước nhưng cũng phải xếp hàng. Buổi sáng khá đông người xếp hàng với đủ sắc tộc, đông nhất là người Malaysia, Ấn độ, du khách Việt chiếm số lượng ít hơn. Du khách tham quan vườn chim được di chuyển bằng xe điện, cứ đến trạm là xe dừng, khách tùy chọn trạm dừng chân để xem vẹt, thiên nga... và rất nhiều chủng loại chim quý, hiếm được nuôi giữ ở những khu khác nhau. Trong vườn chim có cả

bảo tàng trưng bày quá trình sinh sản, lớn lên của những loài chim. Cho trẻ tham quan vườn chim là trẻ đã được học sinh học một cách thật sống động!

Thật là "bệnh nghề nghiệp" khi "người ngân hàng" đi qua dãy phố "thủ đô ngân hàng" cũng xin cô hướng dẫn cho vài thông tin về ngành tài chính ngân hàng hết sức phát triển của Singapore: nơi đây có mặt hầu hết các ngân hàng lớn trên thế giới như DBS, ANZ, HSBC... vì đây là nơi có các dịch vụ cảng biển hiện đại, vị trí địa lý thuận lợi, để phục vụ cho sự giao thương, buôn bán, các ngân hàng đóng trụ sở ở đây. Ngân hàng ở đây được tin tưởng là an toàn, bảo mật.

HỌC SÀNG KHÔN

Chỉ với vài ngày ngắn ngủi, chỉ

với vài giờ bay là đã đến được một đất nước nhỏ mà không bé với những công trình vĩ đại mang dấu ấn của một đất nước văn minh hiện đại bậc nhất Đông Nam Á tôi đã học được biết bao nhiêu điều bổ ích với cụm từ "...as a local" (...như người địa phương)

Trước tiên là buổi ăn chiều đầu tiên trên nước bạn, vừa ngồi vào bàn đã thấy bảng nhỏ hình chữ nhật để ngay giữa bàn ăn ghi chữ "eat as a local", chưa kịp hiểu, hỏi nhỏ cô hướng dẫn thì được biết quý khách hãy chọn thức ăn và sử dụng hết thức ăn mình chọn, không để thức ăn thừa và bữa ăn buffet được giới hạn thời gian tối đa 75 phút. Đó chính là "eat as a local"

Tiếp đến là "nhiệt tình, thân thiện như người địa phương", dù di chuyển trên đường thấy ai cũng bận rộn nhưng khi cần giúp đỡ chỉ cần hướng ánh nhìn và nói "please..." là sẽ được hướng dẫn tận tình. Một kỷ niệm đẹp là nhóm nhỏ chúng tôi lạc đoàn, hỏi thăm thì được anh "local" bảo "follow me", anh dẫn đi cả đoạn dài để đến nơi chúng tôi cần, thật là cảm kích "anh local"!

Cuối cùng là "gìn giữ môi trường như người địa phương", Singapore là quốc đảo, xung quanh là biển, thiếu nước ngọt nhưng họ đã nhập khẩu cây xanh, nhập khẩu hoa, và họ yêu quý từng tấc đất, họ trồng cây, trồng hoa phủ xanh cả đất nước. Chuyện kể rằng: nhìn trên bản đồ, Singapore giống như hình con cua, con cua xanh mới là con cua sống với niềm tin là đất nước sẽ thịnh vượng nếu được trồng nhiều cây xanh. Họ có pano tuyên truyền vẽ hình vòng tuần hoàn của rác thải độc hại thải ra môi trường nước, ra biển, cá, động vật biển nuốt phải, con người đánh bắt cá về làm thực phẩm, thế là con người bị nhiễm độc! Thật là hình tượng và thật là dễ hiểu!

Chuyến đi kết thúc thật nhanh với những trải nghiệm mới mẻ và những chiêm nghiệm hết sức thú vị, là bài học cho cả người lớn và trẻ em, thật là một trải nghiệm khó quên! Nếu có dịp, tôi sẽ lại đến thêm lần nữa! □

Ba người kinh doanh



Táo

Có ba người cùng tìm kiếm cơ hội kinh doanh và đến một thị trấn hẻo lánh nơi có vườn táo ra trái to, thơm ngọt cực kỳ hấp dẫn. Trái táo này lại được bán với giá cực rẻ ở thị trấn hẻo lánh này.

Ngay khi nhìn thấy trái táo thơm ngon giá rẻ, chàng trai thứ nhất đã cảm thấy mình rất may mắn. Anh lập tức mua 10 tấn táo, lựa trái ngon nhất và đưa về quê nhà để bán với giá gấp đôi. Sau nhiều lần làm vậy, anh đã dành dụm được khá nhiều tiền. Chàng trai thứ hai suy nghĩ một lát rồi bỏ ra nửa số tiền để mua hạt giống trái táo, nửa còn lại thuê một khu đất và tự canh tác, tưới tiêu chăm sóc cho giống táo đó.

Người cuối cùng ngắm nghía cây táo, đi bộ nhiều ngày trong khu vườn táo tuyệt vời này, rồi cuối cùng tới gặp chủ vườn và nói: "Tôi muốn mua đất ở vườn táo này". Ông chủ lắc đầu: "Không, chúng tôi không bán đất, chỉ bán táo thôi". Thấy vậy chàng trai bèn lấy tay vốc đất lên và nói như cầu khẩn: "Tôi rất muốn mua đất ở đây, xin ông bán cho tôi, tôi chỉ mua một chút này thôi". Ông chủ thấy vậy mỉm cười đáp: "Thôi được, thấy anh khẩn nài vậy, tôi sẽ bán đất cho anh, kèm theo hạt giống táo".

Chàng trai mang số đất về quê nhà, nhờ người có

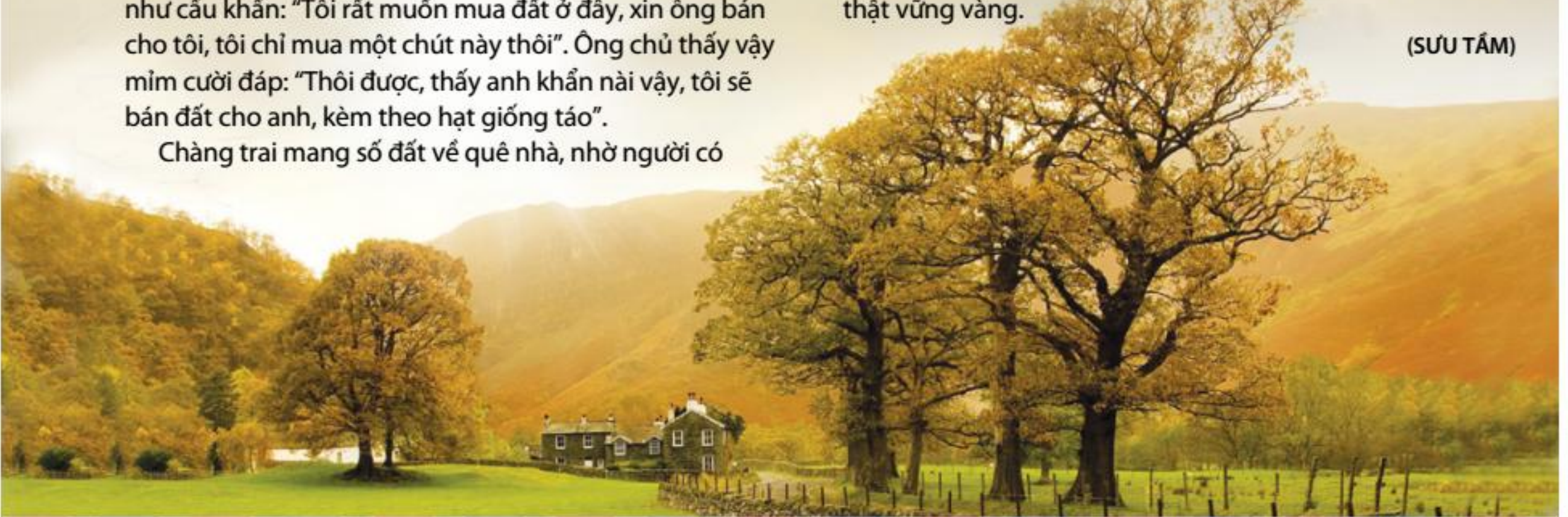
chuyên môn kiểm tra, phân tích thành phần đất, độ ẩm, so sánh với nhiệt độ và ánh sáng để xem tiềm năng ra sao. Sau đó anh thuê một khu đất, cải tạo đất nơi đó sao cho giống hệt số đất mang về, và gieo trồng số hạt giống được cho. Năm sau, anh đã có cả vườn cây trái xum xuê trĩu quả không khác gì vườn táo trước đó.

Còn số phận 2 người kia thì sao? Chàng trai đầu tiên, ban đầu ăn nên làm ra, tuy nhiên dần dần doanh thu giảm hẳn bởi cạnh tranh ngày càng gia tăng, chưa kể rủi ro khi vận chuyển làm mất số hàng, cuối cùng lỗ nặng. Chàng trai thứ hai chăm chỉ tưới tiêu vun xới cho cây táo, nhưng do không hợp đất nên trái ra không to, thơm và ngọt như ở vùng quê nọ, cuối cùng cũng chẳng kiếm được tiền.

Còn chàng trai thứ ba, nhờ phân tích mẫu đất và cải tạo đất ở quê nhà cho phù hợp mà cuối cùng được mùa bội thu, cho ra trái táo thơm ngon rất được ưa thích, lại bán tại vườn nên không bị rủi ro vận chuyển, tiện lợi giao thương, thu hút rất nhiều khách hàng. Chẳng mấy chốc anh đã trở thành doanh nhân thành đạt và giàu có.

Có thể nhận thấy rằng, cùng cơ hội và xuất phát điểm, nhưng mẫu chốt của sự thành công không phải ở chỗ bạn đã tận sức làm bao nhiêu việc, mà ở chỗ bạn phải nắm bắt được vấn đề, biết nhìn xa trông rộng và có những bước đi thật vững vàng.

(SƯU TẦM)



HỘP THƯ SỐ 253

Trong tháng 5/2018, 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, Trung tâm Chăm sóc khách hàng, Văn phòng Đảng ủy, Ban Khách hàng DNNVV, Định chế Tài chính, Văn phòng Công đoàn, Ban Kế hoạch chiến lược, Ban Mis.Alco, BIC, BSL...
- Các chi nhánh: Bến Tre, Nam Bình Dương, Thừa Thiên Huế, Nghệ An, Bình Định, Thái Hà, Nam Gia Lai, Hà Nội, Tiền Giang, Quảng Ninh, Đông Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Củ Chi, Tuy Hòa, ...

- Các cộng tác viên: Mai Lan, Tiến Thủy, Anh Tài, Lệ Hằng, Tịnh Tâm, Thanh Bình, Kiều Vân, Nguyễn Duy, Phan Lộc, Mạnh Hải, Hồng Nhung, Phương Thảo, Ngọc Mai, Thùy Hương, Kiên Ái, Phước Thảo, Thu Hương, Anh Đức, Hoàng Ngân, Vĩnh Đức, Thùy Dương, Châu Tùng, ... 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**



GÓI

10.000

TỶ ĐỒNG

ƯU ĐÃI VAY TRUNG DÀI HẠN
dành riêng cho KHDN Nhỏ và Vừa



Lãi suất
chỉ từ **8%** /NĂM (*)

Thời hạn vay lên đến **07 năm**

Áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực ưu tiên của nền kinh tế: Lĩnh vực khởi nghiệp sáng tạo của doanh nghiệp khởi nghiệp; Lĩnh vực nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp sạch; Lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ; Các lĩnh vực đầu tư khác của DN hiện hữu...

Triển khai đến 31/12/2018 hoặc khi đạt quy mô của gói.

(*) Điều khoản, điều kiện áp dụng



TRỌN VẸN

Từ 26/04/2018
đến 23/07/2018

Yêu thương

TỔNG
GIÁ TRỊ

19++
Tỷ VND



GỬI TIẾT KIỆM



VAY VỐN



CHUYỂN TIỀN



ƯU ĐÃI TÀI CHÍNH



NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ

