

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

256

8/2018



ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ CẦN THƠ
CAN THO CITY PEOPLE'S COMMITTEE

KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP TÁC ĐẦU TƯ

GIỮA UBND TP. CẦN THƠ VÀ CÁC NHÀ ĐẦU TƯ, DOANH NGHIỆP

SIGNING OF AGREEMENTS ON COOPERATION BETWEEN CAN THO CITY PEOPLE'S COMMITTEE AND INVESTORS AND ENTERPRISES



**Chung tay
thúc đẩy phát triển**
ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

BIDV-Top 15
thương hiệu có giá trị
nhất Việt Nam



Ảnh bìa: Tổng Giám đốc BIDV Phan Đức Tú cùng lãnh đạo các Ngân hàng thương mại ký thỏa thuận hợp tác đầu tư với Lãnh đạo TP. Cần Thơ trong khuôn khổ Hội nghị Xúc tiến đầu tư TP. Cần Thơ năm 2018

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 - 024.22200588

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

38/GP-XBBT ngày 06/6/2018
của Bộ Thông tin và Truyền thông

In tại:

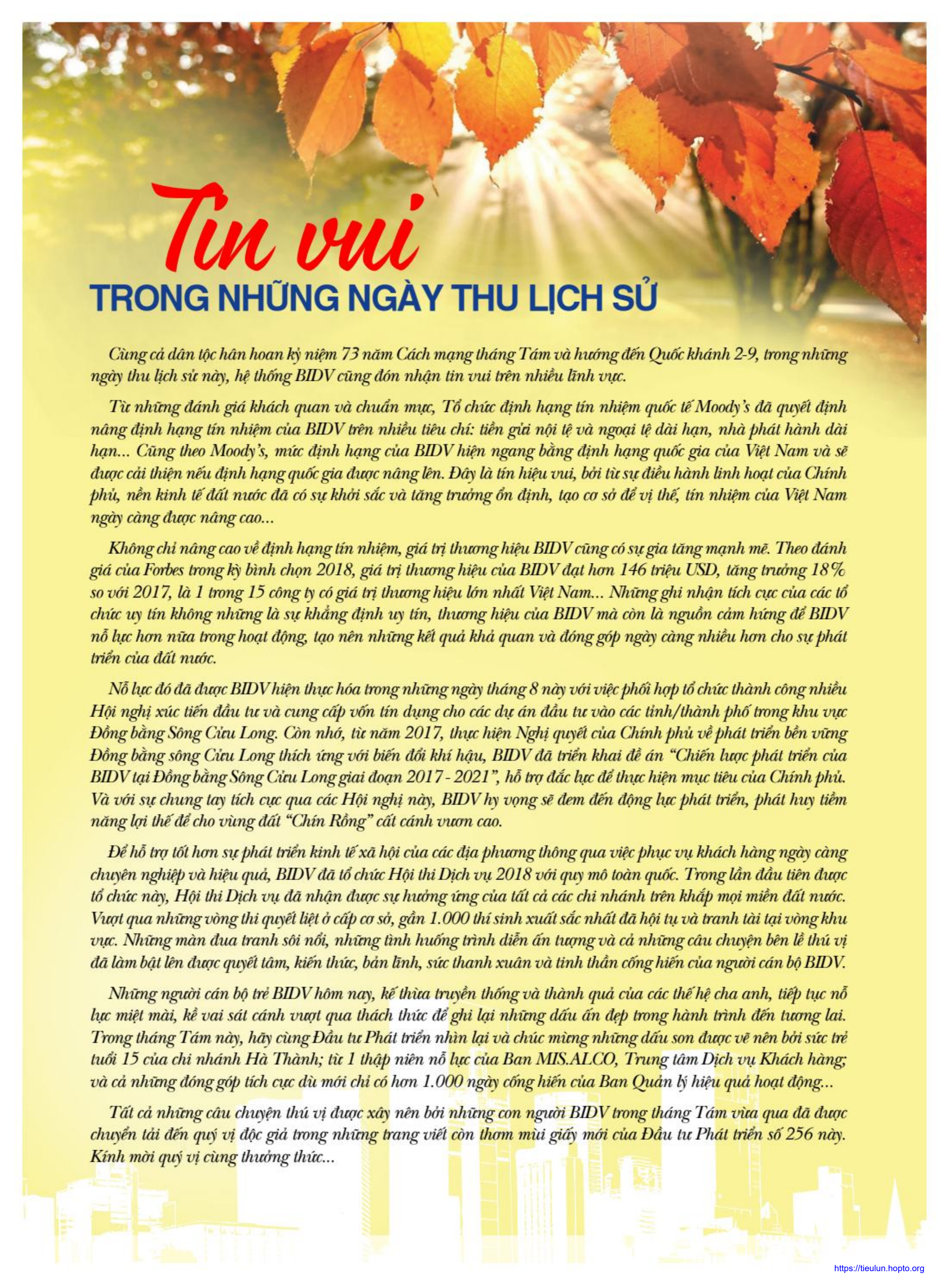
Công ty Cổ phần in Sách Việt Nam



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.



Tin vui

TRONG NHỮNG NGÀY THU LỊCH SỬ

Cùng cả dân tộc hân hoan kỷ niệm 73 năm Cách mạng tháng Tám và hướng đến Quốc khánh 2-9, trong những ngày thu lịch sử này, hệ thống BIDV cũng đón nhận tin vui trên nhiều lĩnh vực.

Từ những đánh giá khách quan và chuẩn mực, Tổ chức định hạng tín nhiệm quốc tế Moody's đã quyết định nâng định hạng tín nhiệm của BIDV trên nhiều tiêu chí: tiền gửi nội tệ và ngoại tệ dài hạn, nhà phát hành dài hạn... Cũng theo Moody's, mức định hạng của BIDV hiện ngang bằng định hạng quốc gia của Việt Nam và sẽ được cải thiện nếu định hạng quốc gia được nâng lên. Đây là tín hiệu vui, bởi từ sự điều hành linh hoạt của Chính phủ, nền kinh tế đất nước đã có sự khởi sắc và tăng trưởng ổn định, tạo cơ sở để vị thế, tín nhiệm của Việt Nam ngày càng được nâng cao...

Không chỉ nâng cao về định hạng tín nhiệm, giá trị thương hiệu BIDV cũng có sự gia tăng mạnh mẽ. Theo đánh giá của Forbes trong kỳ bình chọn 2018, giá trị thương hiệu của BIDV đạt hơn 146 triệu USD, tăng trưởng 18% so với 2017, là 1 trong 15 công ty có giá trị thương hiệu lớn nhất Việt Nam... Những ghi nhận tích cực của các tổ chức uy tín không những là sự khẳng định uy tín, thương hiệu của BIDV mà còn là nguồn cảm hứng để BIDV nỗ lực hơn nữa trong hoạt động, tạo nên những kết quả khả quan và đóng góp ngày càng nhiều hơn cho sự phát triển của đất nước.

Nỗ lực đó đã được BIDV hiện thực hóa trong những ngày tháng 8 này với việc phối hợp tổ chức thành công nhiều Hội nghị xúc tiến đầu tư và cung cấp vốn tín dụng cho các dự án đầu tư vào các tỉnh/thành phố trong khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long. Còn nhớ, từ năm 2017, thực hiện Nghị quyết của Chính phủ về phát triển bền vững Đồng bằng sông Cửu Long thích ứng với biến đổi khí hậu, BIDV đã triển khai đề án “Chiến lược phát triển của BIDV tại Đồng bằng Sông Cửu Long giai đoạn 2017-2021”, hỗ trợ đắc lực để thực hiện mục tiêu của Chính phủ. Và với sự chung tay tích cực qua các Hội nghị này, BIDV hy vọng sẽ đem đến động lực phát triển, phát huy tiềm năng lợi thế để cho vùng đất “Chín Rồng” cất cánh vươn cao.

Để hỗ trợ tốt hơn sự phát triển kinh tế xã hội của các địa phương thông qua việc phục vụ khách hàng ngày càng chuyên nghiệp và hiệu quả, BIDV đã tổ chức Hội thi Dịch vụ 2018 với quy mô toàn quốc. Trong lần đầu tiên được tổ chức này, Hội thi Dịch vụ đã nhận được sự hưởng ứng của tất cả các chi nhánh trên khắp mọi miền đất nước. Vượt qua những vòng thi quyết liệt ở cấp cơ sở, gần 1.000 thí sinh xuất sắc nhất đã hội tụ và tranh tài tại vòng khu vực. Những màn đua tranh sôi nổi, những tình huống trình diễn ấn tượng và cả những câu chuyện bên lề thú vị đã làm bật lên được quyết tâm, kiến thức, bản lĩnh, sức thanh xuân và tinh thần cống hiến của người cán bộ BIDV.

Những người cán bộ trẻ BIDV hôm nay, kế thừa truyền thống và thành quả của các thế hệ cha anh, tiếp tục nỗ lực miệt mài, kẻ vai sát cánh vượt qua thách thức để ghi lại những dấu ấn đẹp trong hành trình đến tương lai. Trong tháng Tám này, hãy cùng Đầu tư Phát triển nhìn lại và chúc mừng những dấu son được vẽ nên bởi sức trẻ tuổi 15 của chi nhánh Hà Thành; từ 1 thập niên nỗ lực của Ban MIS.ALCO, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng; và cả những đóng góp tích cực dù mới chỉ có hơn 1.000 ngày cống hiến của Ban Quản lý hiệu quả hoạt động...

Tất cả những câu chuyện thú vị được xây nên bởi những con người BIDV trong tháng Tám vừa qua đã được chuyển tải đến quý vị độc giả trong những trang viết còn thơm mùi giấy mới của Đầu tư Phát triển số 256 này. Kính mời quý vị cùng thưởng thức...

MỤC LỤC



SỰ KIỆN

- 04. Cần Thơ sẽ sớm thành trung tâm phát triển ở đất Chín Rồng
- 06. Dành 1.735 tỷ đồng để "đồng hành phát triển" Tiền Giang
- 08. BIDV cam kết thu xếp vốn và hỗ trợ an sinh xã hội cho tỉnh Quảng Bình
- 09. Thống đốc Ngân hàng Quốc gia Campuchia thăm BIDV
- 10. Học theo tư tưởng Chủ tịch Hồ Chí Minh: Hoàn thành vượt bậc nhiều mục tiêu quan trọng
- 12. BIDV - top 15 công ty có giá trị thương hiệu lớn nhất Việt Nam
- 13. Moody's nâng hạng tín nhiệm đối với BIDV
- 14. Thuê tài chính - Lãi giải vốn trung dài hạn cho doanh nghiệp
- 16. Hội thi Dịch vụ BIDV 2018 - Đã tìm ra 25 đội thi xuất sắc nhất vào Vòng chung kết
- 18. Những hình ảnh ấn tượng tại Vòng thi Khu vực
- 20. Hội thi Dịch vụ - nhật nhạch những chuyện bên lề

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 22. BIDV trong hành trình chuyển đổi tài chính
- 24. MIS.ALCO - Làm giỏi, chơi hay, tinh thần phơi phới
- 26. Trung tâm Dịch vụ khách hàng - 10 năm ghi dấu những thành công
- 28. CROMS - "Cuộc cách mạng nhỏ" trong hoạt động tín dụng của BIDV
- 30. Chuyện "5 chữ hóa" trong quyết toán thu nhập chi phí nội bộ
- 32. BIDV và câu chuyện quản trị rủi ro thanh khoản

- 34. Sao Khuê xứng tầm cho chương trình BIDV IDM
- 33. Đột phá mới trên ứng dụng BIDV PAY+
- 36. BIDV Hà Thành - 15 năm vững bước
- 38. Những dặm dài phát triển cùng thị trường chứng khoán
- 40. BIDV Hà Thành - Đối tác đi cùng năm tháng của Hòa Phát
- 41. BIDV dành 100 triệu đồng tặng đội tuyển Rowing nữ
- 42. BIDV Yangon nỗ lực phát triển khách hàng trong cơ chế mở chậm
- 44. BIC giữ vững vị trí Top 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất Việt Nam
- 44. A.M. Best nâng hạng tín nhiệm của BIC lên mức mới
- 45. Cùng BSL khám phá Nhật Bản và nhận quà hấp dẫn

SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 46. Ưu đãi khu vực Bắc Trung Bộ: Giao dịch ngay - Nhận quà lớn
- 47. Ưu đãi khách hàng miền Tây
- 48. BIDV Visa Business - Giải pháp tài chính mới cho doanh nghiệp
- 49. Sử dụng BIDV Pay+ nhận quà hấp dẫn

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 50. Đổi mới quy trình gộp CIF - Bước tiến mới trong quản lý thông tin khách hàng
- 51. BCBS 239 - nguyên tắc Basel về quản trị dữ liệu và báo cáo rủi ro



36



61

- 54. Tự động hóa quy trình bằng Robot đón đầu xu hướng công nghệ
- 56. Ngành Ngân hàng triển khai Chiến lược phát triển đến 2025 và định hướng đến 2030
- 58. Tìm hiểu Thông tư 13/2018/TT-NHNN

► CHIA SẺ

- 60. Hỗ trợ người dân bị lũ lụt tại Lào
- 60. BIDV Hồng Hà trao nhà tình nghĩa cho hộ nghèo ở Mê Linh

► NHỊP SỐNG

- 61. Về điểm cực Đông của Tổ quốc
- 62. PMD trong tôi
- 64. Trung tâm Dịch vụ khách hàng: Ký ức 10 năm
- 65. Đấu thu trò chuyện cùng "Đại sứ thẻ tín dụng"

- 68. Yêu công việc hơn từ công tác đoàn thể
- 70. Tháng ngày ý nghĩa của những người nhiệt huyết
- 72. Khoá thực tập ý nghĩa
- 74. Nhân tố quan trọng làm nên văn hóa gắn kết BIDV Hà Thành
- 76. Melbourne thân ái

► VĂN HÓA

- 77. Dịu dàng Thu Hà Nội
- 78. Học vô tư
- 80. Bãi Lữ - vẻ đẹp truyền thuyết và hiện thực
- 82. Bánh đa cua nồng đượm tình người Đất Cảng
- 83. Thi dịch vụ trên Đất Phương Nam
- 83. Cảm nghĩ
- 84. Con đã thấy chúng ta nghèo đến mức nào!



80



KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP TÁC ĐẦU TƯ

GIỮA UBND TP. CẦN THƠ VÀ CÁC NHÀ ĐẦU TƯ, DOANH NGHIỆP

SIGNING OF AGREEMENTS ON COOPERATION BETWEEN CAN THO CITY PEOPLE'S COMMITTEE AND INVESTORS AND ENTERPRISES



CẦN THƠ

sẽ sớm thành trung tâm phát triển
ở đất Chín Rồng



Ngày 10/8/2018, Hội nghị Xúc tiến Đầu tư Thành phố Cần Thơ năm 2018 đã được tổ chức thành công với chủ đề “Chia sẻ tiềm năng, cùng nhau phát triển”. Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc dự và chỉ đạo hội nghị. Hội nghị cũng đón tiếp đại diện lãnh đạo bộ, ban ngành Trung ương, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam... cùng hơn 300 đại biểu thuộc tổng công ty, tập đoàn kinh tế... tham dự.

Tại hội nghị này, một lần nữa BIDV cam kết luôn tiên phong đồng hành tài trợ tín dụng cho các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế. Ngoài ra, BIDV còn tài trợ kinh phí tổ chức hội nghị với danh vị là Nhà tài trợ Vàng.

CẦN THƠ KIẾN TẠO MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ THÔNG THOÁNG

Với chủ đề “Chia sẻ tiềm năng, cùng nhau phát triển”, Lãnh đạo Thành phố Cần Thơ đã giới thiệu thành tựu kinh tế - xã hội, tiềm năng, cơ hội đầu tư và các chính sách hỗ trợ đầu tư của Cần Thơ, nhằm thu hút tối đa các nguồn lực đầu tư, khai thác hiệu quả các tiềm năng, thế mạnh của Cần Thơ.

Ông Võ Thành Thống, Chủ tịch

UBND Thành phố Cần Thơ công bố danh mục 54 dự án mời gọi đầu tư, trên tổng diện tích mặt bằng 4.780 ha, với nguồn vốn gần 124.000 tỷ đồng. Trong đó, có 44 dự án có nhà đầu tư quan tâm với gần 85.000 tỷ đồng, được tập trung vào các lĩnh vực như: Hạ tầng nông nghiệp hiệu quả cao, khu công nghiệp, cụm công nghiệp, công nghệ thông tin; logistics và năng lượng; hạ tầng văn hóa thể thao và du lịch, bất động sản. Ông Thống cho biết, qua 7 tháng đầu năm 2018, chỉ số phát triển sản xuất công nghiệp của Cần Thơ duy trì mức tăng cao, tăng 8,01% so với cùng kỳ; thương mại và dịch vụ tiếp tục phát triển đa dạng, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ đạt trên 70 ngàn tỷ đồng, tăng 12,3%; kim ngạch xuất

khẩu hàng hóa và doanh thu dịch vụ đạt trên 1,1 tỷ USD, tăng 13,6%; tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) 6 tháng năm 2018 đạt trên 28 ngàn tỷ đồng, tăng 7,43% so cùng kỳ.

Ông Võ Thành Thống khẳng định: “Cần Thơ tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp phát triển ổn định; kiến tạo môi trường đầu tư thông thoáng để thu hút mọi nguồn lực cho đầu tư phát triển, xây dựng Cần Thơ thành điểm đến tin cậy, hấp dẫn của các nhà đầu tư”

CHUNG TAY ĐỂ CẦN THƠ PHÁT TRIỂN

Phát biểu chỉ đạo tại hội nghị, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc hoan nghênh, đánh giá cao sự hợp tác của các nhà đầu tư, các nhà khoa học có nhiều đóng góp vào sự phát triển chung của Cần Thơ và sự chuẩn bị chu đáo của Thành phố Cần Thơ cho hội nghị quan trọng này. Hội nghị đã thành công khi thu hút nhiều nhà đầu tư đa lĩnh vực.

Thủ tướng nhấn mạnh, Thành phố Cần Thơ là đô thị đặc trưng vùng đồng bằng sông Cửu Long

(ĐBSCL), có nhiều tiềm năng phát triển được mệnh danh là Tây Đô. Vì thế các cấp, các ngành, doanh nghiệp cần: Tăng cường liên kết đầu tư phát triển, tạo sự cộng hưởng để Thành phố Cần Thơ trở thành thành phố đáng sống, thành phố trung tâm, động lực vùng ĐBSCL; Phát triển dịch vụ, du lịch gắn với đặc trưng sông nước miệt vườn.

Thủ tướng dặn dò, cần lưu ý các sản phẩm thế mạnh của Cần Thơ là lúa gạo, thủy sản, cây ăn trái. Địa phương cần chú trọng thu hút đầu tư, phát triển công nghệ chế biến sâu, xây dựng thương hiệu, tạo sự kết nối, lan tỏa trong thời kỳ cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, tạo ra giá trị gia tăng cao cho các mặt hàng chủ lực này.

Thủ tướng yêu cầu, ngoài tập trung đẩy nhanh tiến độ đường cao tốc từ Thành phố Hồ Chí Minh đến Thành phố Cần Thơ. Các bộ ngành cần phát huy vai trò, vị trí của Cảng hàng không quốc tế Cần Thơ, Cảng biển Cái Cui, phát triển dịch vụ logistics đi đôi với cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh nhằm phát triển nhanh, bền vững trong thời gian tới. “Chúng ta chứng kiến 9 dự án đầu tư được trao quyết định chủ trương đầu tư với tổng số vốn trên 6.000 tỷ đồng, cùng cam kết thỏa thuận hợp tác của 19 nhà đầu tư, doanh nghiệp với số vốn gần 85.000 tỷ đồng. Đây là những con số cụ thể, thực chất, thể hiện sự quan tâm, ủng hộ to lớn và là nguồn động lực quan trọng góp phần xây dựng Cần Thơ theo hướng trở thành trung tâm dịch vụ, nông nghiệp

“Xây dựng Cần Thơ theo hướng trở thành trung tâm dịch vụ, nông nghiệp hiệu quả cao, phát triển khoa học công nghệ làm cầu nối liên kết, thúc đẩy phát triển giữa các tỉnh trong khu vực”.

Thủ tướng Chính phủ **NGUYỄN XUÂN PHÚC**

hiệu quả cao, phát triển khoa học công nghệ làm cầu nối liên kết, thúc đẩy phát triển giữa các tỉnh trong khu vực”, Thủ tướng nói.

Thủ tướng cho rằng, vai trò của các nhà đầu tư, doanh nghiệp rất quan trọng trong sự phát triển của Cần Thơ. Vì thế, hai phía cần chủ động phối hợp với nhau biến tiềm năng, cơ hội phát triển thành hiện thực trong thời gian sớm nhất. Trong quá trình phát triển, Thành phố Cần Thơ trân trọng những Nhà đầu tư chân chính, nhưng cũng mạnh dạn loại bỏ những doanh nghiệp cơ hội, lợi dụng lỗ hổng quản lý để thu lợi bất chính. Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng thương mại cần tạo điều kiện về vốn cho nhà đầu tư, người dân phát triển các lĩnh vực tiềm năng, thế mạnh của Cần Thơ và vùng ĐBSCL...

BIDV CAM KẾT HỖ TRỢ THÀNH PHỐ LÀM GIÀU TỪ NỘI LỰC

Hội nghị Xúc tiến đầu tư Thành phố Cần Thơ năm 2018 là tiền đề quan trọng để Cần Thơ thu hút đầu tư, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và đã kết thúc thành công tốt đẹp. Trong đó, BIDV có sự đóng góp phát triển với nhiều vai trò: Nhà tài trợ, nhà đầu tư và ngân hàng cung

cấp vốn, sản phẩm dịch vụ cho các dự án, doanh nghiệp trên địa bàn thành phố.

BIDV đã thu xếp, hỗ trợ tài chính và cung ứng một gói các dịch vụ ngân hàng hoàn chỉnh như tín dụng, thuê mua tài chính, bảo lãnh, thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu, bảo hiểm, các sản phẩm phái sinh hiện đại đem lại nhiều lợi ích... cho các chủ đầu tư có dự án tại Cần Thơ.

Với kinh nghiệm trong đầu tư các dự án lớn theo chương trình mục tiêu quốc gia, BIDV cũng sẽ trực tiếp tham gia đầu tư các dự án ở khu vực với vai trò nhà đầu tư chuyên nghiệp và dài hạn. Theo đó, BIDV cũng kêu gọi các đối tác của mình thuộc mọi thành phần kinh tế cùng hợp lực đầu tư vào Cần Thơ.

BIDV cũng sẽ tiếp tục là đơn vị hỗ trợ nguồn vốn thông qua tài trợ tín dụng trực tiếp hoặc thu xếp vốn cho các dự án đầu tư hiệu quả tại thành phố để hỗ trợ các nhà đầu tư nhanh chóng triển khai các kế hoạch kinh doanh khả thi, đem lại hiệu quả kinh tế xã hội tích cực đóng góp cho sự phát triển của thành phố này.

Trong 3 năm qua (giai đoạn 2015 - 2018), BIDV tích cực phối hợp với UBND Thành phố Cần Thơ cùng Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, các Tổ chức kinh tế trên địa bàn Thành phố triển khai nhiều hoạt động kết nối giữa ngân hàng và doanh nghiệp, đã mang lại hiệu quả tốt nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Trong xu thế mới của cuộc cách mạng công nghệ 4.0, BIDV sẽ nỗ lực nâng cấp nền tảng công nghệ để cung cấp đa dạng sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng hiện đại, đáp ứng tốt nhu cầu của các đối tượng khách hàng cá nhân là cư dân cũng như các doanh nghiệp của thành phố. Đặc biệt, BIDV cam kết sẽ dành những gói hỗ trợ ưu đãi đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp khởi nghiệp với những doanh nhân là người con của vùng đất được mệnh danh là Tây Đô, hỗ trợ khai thác tiềm năng làm giàu từ chính các nguồn lực nội tại của Cần Thơ. □



XÚC TIẾN ĐẦU TƯ 2018

TIỀN GIANG - CƠ HỘI ĐẦU TƯ, ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN

TIEN GIANG INVESTMENT PROMOTION CONFERENCE

TIỀN GIANG, NGÀY 09 THÁNG 8 NĂM 2018



Dành 1.735 tỷ đồng

ĐỂ “ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN” TIỀN GIANG

VŨ HIẾN

Với chủ đề “Tiền Giang: Cơ hội đầu tư - Đồng hành phát triển”, Hội nghị Xúc tiến Đầu tư tỉnh Tiền Giang đã được tổ chức ngày 9/8/2018 tại TP Mỹ Tho. Đây là lần đầu tiên tỉnh Tiền Giang tổ chức hội nghị xúc tiến đầu tư quy mô với sự tham dự của hơn 700 đại biểu là lãnh đạo một số bộ, ngành, địa phương, các tổ chức trong nước, tổ chức quốc tế và đông đảo doanh nghiệp, nhà đầu tư. Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tham dự và phát biểu chỉ đạo tại hội nghị. Là doanh nghiệp tiên phong, đi đầu thực hiện các chủ trương, chính sách của Chính phủ và của ngành Ngân hàng, tham dự hội nghị, bên cạnh các cam kết tài trợ tín dụng cho các doanh nghiệp, BIDV còn là đơn vị tài trợ kinh phí tổ chức sự kiện và hỗ trợ công tác an sinh xã hội (ASXH) của địa phương.

MÉN KHÁCH, COI TRỌNG VÀ THẤU HIỂU ĐỐI TÁC

Tiền Giang là 1 trong 3 địa phương tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có tốc độ phát triển kinh tế cao (8%/năm), nằm trong vùng sản xuất lương thực, thực phẩm lớn nhất cả nước. Với đặc trưng là tỉnh ven sông, ven biển, có hệ sinh thái đặc biệt là sông ngòi, nguồn nước phong phú, có khả năng kết nối giao thông thuận lợi, Tiền Giang được coi là “mặt tiền” của ĐBSCL. Hội nghị Xúc tiến đầu tư tỉnh Tiền

Giang 2018 là sự kiện có ý nghĩa quan trọng để quảng bá tiềm năng của tỉnh, là cơ hội để các doanh nghiệp, nhà đầu tư gặp gỡ, trao đổi với lãnh đạo tỉnh, các bộ ngành về những thuận lợi, khó khăn, thách thức, giải pháp huy động nguồn lực, tăng cường thu hút đầu tư, thúc đẩy hợp tác thương mại dịch vụ, biến tiềm năng lợi thế thành những kết quả phát triển kinh tế xã hội của Tiền Giang.

Với phương châm “Mến khách, trọng đối tác, thấu hiểu đối tác”, lãnh đạo tỉnh Tiền Giang bày tỏ mong muốn và chào đón sự hợp tác phát triển có hiệu quả với các tỉnh, thành trong cả nước; với các doanh nghiệp, nhà đầu tư, các tổ chức quốc tế đến đầu tư tại Tiền Giang, đặc biệt là trên các lĩnh vực như: Nông nghiệp, công nghiệp chế biến nông sản thực phẩm, thương mại, dịch vụ và du lịch. Thay mặt Lãnh đạo tỉnh Tiền Giang, ông Lê Văn Hưởng, Chủ tịch UBND tỉnh đưa ra cam kết: “Tiền Giang sẽ tiếp tục có những giải pháp quyết liệt để thực hiện các cam kết xây dựng một môi trường đầu tư, kinh doanh thông thoáng, minh bạch, hiệu quả, ổn định lâu dài, phát triển thịnh vượng cho doanh nghiệp, nhà đầu tư trong và ngoài nước. Tăng cường đối thoại doanh nghiệp để kịp thời tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư”.

Tại hội nghị, Tiền Giang mời gọi đầu tư vào 19 dự án trên các lĩnh vực: Hạ tầng khu công nghiệp, cụm công nghiệp, tiểu khu nông nghiệp công nghệ cao, công nghiệp chế biến, du lịch, dự án phát triển hạ tầng thương mại... với tổng vốn đầu tư dự kiến trên 16.000 tỷ đồng. Đồng thời, trao quyết định chủ trương đầu tư và chủ trương nghiên cứu cho 31 dự án với tổng mức đầu tư dự kiến trên 15.650 tỷ đồng. Danh mục dự án đầu tư được giới thiệu tại hội nghị là những dự án đã được tỉnh xem xét, lựa chọn kỹ, đảm bảo tính hiệu quả khả thi, nhất là về mặt bằng, đất đai và hạ tầng kết nối.



TIỀM NĂNG TRỞ THÀNH VỆ TINH CỦA TP. HỒ CHÍ MINH

Phát biểu chỉ đạo tại hội nghị, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nhấn mạnh, với việc hội tụ đủ các yếu tố “nhất cận thị, nhì cận giang, tam cận lộ”, Tiền Giang sẽ là xung lực quan trọng của đoàn tàu kinh tế ĐBSCL và có đủ khả năng trở thành siêu vệ tinh của Thành phố Hồ Chí Minh nếu có tầm nhìn và khả năng hiện thực hóa tầm nhìn phát triển một cách hiệu quả, đầy quyết tâm.

Thủ tướng đề nghị Tiền Giang cần: Tích cực giải quyết các nút thắt và điểm nghẽn phát triển; Giải phóng mặt bằng để tạo quỹ đất sẵn có cho nhà đầu tư, giải quyết tốt quy hoạch, bảo đảm tính linh hoạt, hiệu quả, hướng tới mục tiêu phát triển; Tiếp tục xử lý các thủ tục hành chính rườm rà, làm tăng chi phí, mất cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp; Đảm bảo cung ứng nguồn nhân lực có chất lượng, đáp ứng các kỹ năng yêu cầu, giảm chi phí tuyển dụng, tái đào tạo lao động cho doanh nghiệp.

Cũng theo Thủ tướng, để tăng cường hiệu quả hoạt động huy động vốn cho người dân, nhất là trong sản xuất nông nghiệp, chấm dứt tình trạng tín dụng đen đang lan tràn ở một số địa phương, Tiền Giang cần kết hợp tốt 5 nhà, trong đó có nhà băng (ngân hàng).

BIDV CAM KẾT ĐỒNG HÀNH VỚI DOANH NGHIỆP TẠI TIỀN GIANG

Nhằm thể hiện sự gắn kết chặt chẽ hơn và tạo sự tin tưởng cao hơn

về mặt tài chính khi nhà đầu tư lựa chọn và quyết định đầu tư, cùng với ngành Ngân hàng, ông Phan Đức Tú - Tổng Giám đốc BIDV đã trao thỏa thuận nguyên tắc về tài trợ vốn cho các doanh nghiệp địa phương trong lĩnh vực kinh doanh nuôi trồng, chế biến, xuất khẩu thủy sản với tổng số vốn cam kết hơn 1.735 tỷ đồng, chiếm khoảng 50% số tín dụng các ngân hàng thương mại cam kết tài trợ cho các dự án đầu tư trên địa bàn tỉnh.

Để góp phần làm nên thành công của chương trình hội nghị, với vai trò và trách nhiệm của một tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn tỉnh, BIDV đã tham gia đóng góp khoản kinh phí 500 triệu đồng hỗ trợ công tác tổ chức sự kiện.

Cũng trong khuôn khổ chương trình hội nghị, đại diện Lãnh đạo BIDV đã trao tặng cam kết hỗ trợ hoạt động ASXH cho Tiền Giang với tổng kinh phí hơn 5 tỷ đồng, bao gồm 1 xe cứu thương trị giá 1,3 tỷ đồng cho Bệnh viện Đa khoa Trung tâm Tiền Giang và 3,75 tỷ đồng hỗ trợ xây dựng công trình giáo dục, y tế hoặc hỗ trợ hộ nghèo trên địa bàn tỉnh. □

BIDV luôn tiên phong triển khai các chương trình an sinh xã hội, góp phần cùng chính quyền địa phương cải thiện và nâng cao chất lượng đời sống người dân. Tại tỉnh Tiền Giang, chỉ tính riêng từ năm 2010 đến nay, BIDV đã tài trợ hơn 13 tỷ đồng thực hiện các chương trình ASXH tập trung vào các lĩnh vực hỗ trợ giáo dục, y tế, người nghèo và cứu trợ thiên tai.

BIDV cam kết thu xếp vốn VÀ HỖ TRỢ AN SINH XÃ HỘI CHO TỈNH QUẢNG BÌNH

LỄ TRAO THỎA THUẬN TÀI TRỢ VỐN TÍN DỤNG THE CEREMONY OF AWARDING THE CREDIT AGREEMENT



Đồng chí Nguyễn Xuân Phúc - Ủy viên Bộ Chính trị, Thủ tướng Chính phủ; đồng chí Nguyễn Văn Bình - Ủy viên Bộ Chính trị, Trưởng Ban Kinh tế Trung ương và lãnh đạo các bộ, ban, ngành, tỉnh Quảng Bình chụp ảnh lưu niệm với đại diện các ngân hàng thương mại, các doanh nghiệp.

HẢI VĂN

Vừa qua, trong khuôn khổ Hội nghị Xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Bình năm 2018, trước sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc, BIDV đã trao Biên bản thỏa thuận nguyên tắc thu xếp vốn cho các doanh nghiệp và biển cam kết tài trợ an sinh xã hội cho tỉnh Quảng Bình.

Theo đó, bên cạnh nguồn vốn tín dụng thường xuyên, tại Hội nghị lần này, BIDV cam kết thu xếp vốn cho 4 dự án phục vụ phát triển kinh tế - xã hội của 3 doanh nghiệp triển khai theo định hướng kêu gọi đầu tư của tỉnh.

Đó là Dự án Nhà máy Điện gió Bãi Dinh (Công ty CP Tổng Công ty Tân Hoàng Cầu làm chủ đầu tư) với mức vốn cam kết thu xếp 1.300 tỷ đồng; 2 Dự án "Khu du lịch và nhà ở sinh thái SunSpa Đảo Yến" và "Khu du lịch sinh thái và phục hồi chức năng suối nước nóng Khoáng Bang" (Tập đoàn Trường Thịnh làm chủ đầu tư) với mức vốn cam kết thu xếp 852 tỷ đồng;

Dự án "Khách sạn 5 sao Pullman Quảng Bình" (Công ty CP Du lịch Hà Nội - Quảng Bình làm chủ đầu tư) với mức vốn cam kết thu xếp 650 tỷ đồng.

Cũng tại Hội nghị, hưởng ứng lời kêu gọi hỗ trợ công tác an sinh xã hội của tỉnh Quảng Bình và Ngân hàng Nhà nước, BIDV đã trao biển cam kết tài trợ số tiền 2,5 tỷ đồng cho tỉnh Quảng Bình. Với vai trò là một trong những đơn vị hoạt động trên địa bàn tỉnh, BIDV cũng cam kết tích cực đóng góp cho công tác an sinh, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh nhanh hơn, xứng đáng với tiềm năng của tỉnh.

Hội nghị xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Bình năm 2018 được tổ chức sáng ngày 27/8/2018 với sự tham dự của hơn 800 đại biểu là lãnh đạo Chính phủ; các ban, bộ, ngành Trung ương; các đại sứ quán; các tỉnh nước CHDCND Lào; đại diện các tỉnh/thành phố; lãnh đạo các ngân hàng thương mại, các hiệp hội, các tổ chức quốc tế, các tổ chức tín dụng; các tổng công ty, tập đoàn, doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh đã, đang và sẽ đầu tư vào tỉnh Quảng Bình.

Hội nghị giới thiệu tiềm năng, cơ hội đầu tư và quảng bá xúc tiến đầu tư vào tỉnh Quảng Bình; là diễn đàn tập hợp, thu hút các tổ chức, doanh nghiệp, nhà đầu tư trong và ngoài nước gặp gỡ, đối thoại với chính quyền, doanh nghiệp tỉnh nhằm tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư, kinh doanh; đưa ra định hướng, giải pháp khai thác có hiệu quả tiềm năng, thế mạnh của tỉnh.

Tại Hội nghị, tỉnh Quảng Bình đã trao giấy chứng nhận đăng ký đầu tư và biên bản thỏa thuận hợp tác đầu tư cho 66 dự án với tổng vốn đầu tư 168.869 tỉ đồng (tương đương 7,34 tỉ USD). Trong đó, trao giấy chứng nhận đăng ký đầu tư cho 36 dự án của 23 nhà đầu tư với tổng số vốn đầu tư 29.717 tỉ đồng (tương đương 1,29 tỉ USD); trao thỏa thuận hợp tác đầu tư cho 30 dự án của 24 nhà đầu tư với tổng số vốn đầu tư 139.152 tỉ đồng (tương đương 6,05 tỉ USD).



Thống đốc Ngân hàng Quốc gia Campuchia thăm BIDV

 **HOÀNG OANH**

Ngày 24/8/2018, trong khuôn khổ chuyến thăm và làm việc tại Việt Nam, Thống đốc Ngân hàng Quốc gia Campuchia Chea Chanto và đoàn đại biểu cấp cao Ngân hàng Quốc gia Campuchia đã dành thời gian tới thăm và làm việc tại trụ sở BIDV.

Tại buổi làm việc, đại diện Ban lãnh đạo BIDV đã báo cáo với Thống đốc Chea Chanto về tình hình hoạt động chung của BIDV, trong đó nhấn mạnh kết quả hoạt động của các hiện diện thương mại BIDV tại thị trường Campuchia.

Qua 61 năm xây dựng và phát triển, BIDV luôn bám sát chủ trương của Quốc hội, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước, linh hoạt ứng phó với diễn biến thị trường, đồng thời chủ động, sáng tạo, nỗ lực phấn đấu để thực thi tốt chính sách tiền tệ quốc gia, hoạt động kinh doanh đạt kết quả tích cực trên nhiều bình diện...

Đối với thị trường Campuchia, từ năm 2009, thực hiện chủ trương của Chính phủ hai nước, góp phần thúc đẩy các hoạt động hợp tác kinh tế song phương Việt Nam - Campuchia, BIDV đã phối hợp với các đơn vị liên quan thành lập nhiều hiện diện thương mại trong lĩnh

vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán tại Campuchia. Bên cạnh đó, BIDV cũng đã khởi xướng thành lập Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam vào Campuchia (AVIC) từ tháng 12/2009 để thực hiện vai trò cầu nối đầu mối tổ chức, dẫn dắt các doanh nghiệp Việt Nam trong đầu tư vào Campuchia, tạo thành khối gắn kết giữa các doanh nghiệp Việt Nam, tập trung nguồn lực, đầu tư dứt điểm các dự án do các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện.

Đến nay các hiện diện thương mại của BIDV tại Campuchia (gồm Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Campuchia - IDCC, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Campuchia - BIDC, Công ty Liên doanh Bảo hiểm Campuchia - Việt Nam - CVI, Văn phòng đại diện BIDV tại Campuchia) đã thực hiện tốt các sứ mệnh, mục tiêu, nhiệm vụ được giao, góp phần thắt chặt mối quan hệ hai nước...

Phát biểu tại buổi làm việc, Thống đốc Chea Chanto chúc mừng những thành quả mà BIDV đã đạt được trong thời gian qua; đồng thời đánh giá cao những nỗ lực của BIDV trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội Campuchia thông qua hoạt động của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Campuchia (BIDC). Thống đốc Chea Chanto cũng cho biết, Ngân hàng Quốc gia Campuchia đánh giá hoạt động của BIDC ở tính tuân thủ pháp luật, sự hiệu quả và những đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế Campuchia. Và không chỉ hoạt động kinh doanh, BIDV và BIDC còn có nhiều hoạt động an sinh xã hội, hỗ trợ cộng đồng, đóng góp cho công cuộc xóa đói giảm nghèo của Chính phủ Campuchia như dành kinh phí cho các hội chữ thập đỏ, các trường học, công trình thủy lợi, hỗ trợ đào tạo thể thao...

Thống đốc Chea Chanto chúc BIDV và BIDC ngày càng đạt được nhiều thành công hơn nữa trong hoạt động, để qua đó góp phần tích cực vào việc thúc đẩy mối quan hệ hợp tác hữu nghị tốt đẹp giữa 2 nước Việt Nam - Campuchia. □

HỌC THEO TƯ TƯỞNG CHỦ TỊCH HỒ CHÍ MINH: Hoàn thành vượt bậc nhiều mục tiêu quan trọng

 THANH BÌNH

Vừa qua, tại Hà Nội, Đảng bộ BIDV tổ chức Hội nghị Ban chấp hành mở rộng sơ kết giữa nhiệm kỳ và sơ kết 2 năm thực hiện Chỉ thị 05 - CT/TW của Bộ Chính trị về “Đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh”.



Đồng chí Phan Đức Tú - Ủy viên Ban chấp hành Đảng bộ Khối, Phó Bí thư Đảng ủy, Tổng Giám đốc BIDV - trình bày báo cáo tại Hội nghị

Tham dự hội nghị có đồng chí Nguyễn Thị Tiếp - Ủy viên Ban thường vụ, Trưởng Ban Dân vận Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương; đồng chí Nguyễn Văn Tám - Phó Ban tuyên giáo Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương, các đồng chí đại diện Văn phòng, ban cán sự Đảng ủy khối Doanh nghiệp Trung ương. Về phía BIDV có đồng chí Trần Thanh Vân - Phó Bí thư thường trực Đảng ủy BIDV; đồng chí Phan Đức Tú - Ủy viên Ban chấp hành Đảng bộ Khối, Phó Bí thư Đảng ủy, Tổng Giám đốc BIDV; các đồng chí trong Ban chấp hành Đảng bộ nhiệm kỳ 2015 - 2020; các đồng chí ủy viên HĐQT, Ban tổng giám đốc, Kế toán trưởng, Trưởng ban kiểm soát BIDV; các đồng chí bí thư, phó bí thư, cấp ủy của 125 tổ chức

Đảng trực thuộc.

Hội nghị đã nghe báo cáo đánh giá 3 năm thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng bộ BIDV nhiệm kỳ 2015-2020; Báo cáo sơ kết 2 năm thực hiện Chỉ thị 05 - CT/TW của Bộ Chính trị....

Trong công tác triển khai thực hiện Chỉ thị 05 - CT/TW của Bộ Chính trị, trong 2 năm qua, Đảng bộ BIDV đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ, góp phần thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội XII của Đảng, Nghị quyết Đại hội Đảng các cấp và Nghị quyết số 41 - NQ/TW của Bộ Chính trị. Việc gắn thực hiện Chỉ thị 05 với Nghị quyết Trung ương 4 khóa XII về xây dựng, chỉnh đốn Đảng đã từng bước được củng cố, góp phần xây dựng hệ thống chính trị trong toàn Đảng bộ, bước

đầu ngăn chặn được sự suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức trong nội bộ, đẩy mạnh đấu tranh phòng, chống tham nhũng, lãng phí. Việc thực hiện Chỉ thị 05 tại BIDV trong 2 năm qua đã góp phần quan trọng khắc phục khó khăn, hoàn thành các chỉ tiêu nhiệm vụ.

NHIỀU CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH HOÀN THÀNH VƯỢT MỨC ĐỀ RA

Cũng tại hội nghị, Đảng ủy BIDV đã trao tặng bằng khen cho 10 Đảng viên tiêu biểu trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.

Phát biểu tại hội nghị, đồng chí Nguyễn Thị Tiếp - Ủy viên Ban Thường vụ, Trưởng Ban Dân vận Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung



Đảng ủy BIDV tặng Giấy khen cho 10 gương mặt tiêu biểu trong việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

ương - đã biểu dương và đánh giá cao hoạt động của Đảng ủy BIDV trong nửa nhiệm kỳ 2015-2020. Đồng chí nhấn mạnh Đảng ủy BIDV đã lãnh đạo, chỉ đạo hoạt động, hoàn thành vượt mức nhiều chỉ tiêu sản xuất kinh doanh quan trọng, đóng góp lớn vào phát triển kinh tế - xã hội, triển khai thực hiện tốt các Nghị quyết của Đảng, Đảng bộ BIDV. Đồng chí cũng bày tỏ tin tưởng tập thể Đảng ủy, lãnh đạo, cán bộ, đảng viên BIDV sẽ đoàn kết, nhất trí, phát huy truyền thống 61 năm trưởng thành, vượt qua khó khăn, thách thức, thực hiện tốt nhiệm vụ 6 tháng cuối năm 2018 và

nhiệm vụ mà Nghị quyết Đại hội Đảng bộ nhiệm kỳ 2015 – 2020 đã đề ra, đưa BIDV tiếp tục phát triển bền vững.

Phát biểu kết luận hội nghị, đồng chí Trần Thanh Vân, Phó Bí thư thường trực Đảng ủy BIDV, đã yêu cầu tập trung xử lý các vấn đề còn tồn tại, tăng cường công tác kiểm tra, giám sát; nhấn mạnh nhiệm vụ quan trọng nhất trước mắt là hoàn thành tốt nhất các chỉ tiêu nhiệm vụ của năm 2018, tạo tiền đề cho thực hiện thành công các nhiệm vụ mà nghị quyết Đại hội Đảng bộ BIDV đã đề ra cho các năm tiếp theo. □

10 GƯƠNG MẶT TIÊU BIỂU TRONG HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC, PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH

1. Phạm Vĩnh Bình - Giao dịch viên PGD Tây Hồ, Đảng bộ BIDV Sở giao dịch 3
2. Đỗ Thị Minh Hiền - Phó Trưởng phòng Giao dịch khách hàng, Chi bộ BIDV Chợ Lớn
3. Vũ Thu Hiền - Phó Bí thư Chi đoàn, Chi bộ Ban TH&QHCC
4. Nguyễn Thị Lệ Huyền - Phó Trưởng phòng Quản lý nội bộ, Chi bộ BIDV Thạch Thất
5. Trần Thị Hồng Liên - Phó Trưởng phòng Khách hàng cá nhân 2, Đảng bộ BIDV Quang Trung
6. Nguyễn Ngọc Minh - Kiểm soát viên PGD An Khánh, Chi bộ BIDV Hoài Đức
7. Lê Công Nguyên - Phó Giám đốc, Phó Bí thư Đảng ủy Đảng bộ Trung tâm Công nghệ thông tin
8. Phạm Thị Ngọc Oanh - Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp 3, Đảng bộ BIDV Thanh Xuân
9. Lưu Thị Phương Thúy - Chi ủy viên Chi bộ Ban MIS.ALCO
10. Hà Thị Hải Yến - Bí thư Chi đoàn, Chi bộ Trung tâm Thẻ

MỘT SỐ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NỬA NHIỆM KỲ 2015 - 2020

- Luôn hoàn thành các chỉ tiêu Nghị quyết đại hội Đảng bộ nhiệm kỳ 2015-2020 đề ra. Hàng năm, có trên 95% tổ chức Đảng hoàn thành nhiệm vụ, trong đó 75% tổ chức Đảng đạt danh hiệu trong sạch, vững mạnh; trên 97% đảng viên hoàn thành nhiệm vụ, trong đó 74% đảng viên hoàn thành tốt nhiệm vụ, 16% đảng viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.
- Từ đầu nhiệm kỳ đến nay, đảng bộ đã kết nạp được 970 Đảng viên (trong đó có 99% Đảng viên mới có trình độ Đại học), hoàn thành 65% chỉ tiêu do Đại hội Đảng bộ lần thứ XIII đề ra.
- Các tổ chức đoàn thể luôn được xếp loại tốt trở lên, được cấp trên trao tặng nhiều danh hiệu và hình thức khen thưởng.
- Về công tác chuyên môn, các chỉ tiêu chủ yếu của BIDV đạt kết quả khả quan: (i) Tổng tài sản tăng trưởng qua các năm và là ngân hàng có tổng tài sản đứng đầu nhóm NHTMCP với mức tăng trưởng bình quân 19%/năm; đến 30/06/2018 đạt 1.240 nghìn tỷ đồng, gấp 1,5 lần so với năm 2015. (ii) Giai đoạn 2016-2017, huy động vốn tăng trưởng bình quân 20%/năm; đến 30/06/2018, tổng huy động vốn của BIDV đạt 1.010 nghìn tỷ đồng, gấp 1,53 lần so với năm 2015. (iii) Đến 30/06/2018, dư nợ tín dụng đạt gần 925 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 7,3% so với đầu năm 2018, gấp 1,5 lần so với năm 2015.
- Các chi/đảng bộ đã có nhiều phong trào, sáng kiến triển khai thực hiện đem lại kết quả cao, như: phong trào cải tiến quy trình nghiệp vụ với gần 1.000 đề tài khoa học, sáng kiến được nghiệm thu; hàng chục mô hình hoạt động xây dựng hình ảnh, thương hiệu BIDV; hàng chục nghìn lượt tấm gương người tốt việc tốt trong sinh hoạt cũng như trong công việc... 3 năm qua toàn hệ thống đã có hơn 20.000 lượt trả lại tiền thừa cho khách hàng với giá trị lên tới hơn 83 tỷ đồng, gần chục lượt cán bộ tích cực chủ động phát hiện đối tượng tội phạm nước ngoài lừa đảo tiền qua mạng, lắp đặt thiết bị công nghệ ăn cắp dữ liệu, dung thẻ ATM giả rút tiền,...

BIDV lọt Top 15

THƯƠNG HIỆU CÓ GIÁ TRỊ NHẤT VIỆT NAM

TUỆ MINH

Ngày 23/8/2018, Forbes Việt Nam đã vinh danh 40 thương hiệu công ty có giá trị nhất. Tổng trị giá của 40 thương hiệu đạt hơn 8,1 tỉ USD, tăng hơn 30% so với danh sách công bố năm 2017. BIDV nằm trong Top 15 công ty có giá trị thương hiệu lớn nhất Việt Nam.



Ông Nguyễn Việt Hà, Giám đốc Ban Thương hiệu và Quan hệ công chúng, đại diện BIDV nhận chứng nhận Top 40 Thương hiệu có giá trị nhất Việt Nam 2018

Đây là lần thứ ba liên tiếp Forbes Việt Nam thực hiện danh sách uy tín này. Theo Forbes Việt Nam, giá trị thương hiệu của BIDV tăng 18% so với năm 2017, đạt hơn 146 triệu USD.

Xét về cơ cấu nhóm ngành, hai nhóm doanh nghiệp hàng tiêu dùng và tài chính – ngân hàng chiếm số lượng áp đảo khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp lớn trong ngành niêm yết trên sàn chứng khoán. Danh sách năm nay

có thêm các gương mặt mới như tập đoàn Bưu chính Viễn thông (VNPT), tập đoàn TTC, Vinhomes, Vincom Retail, Trung Nguyên, VinaPhone, HDBank.

Vinamilk đứng đầu danh sách với trị giá thương hiệu tương đương hơn 2,2 tỉ đô la Mỹ, theo sau lần lượt là Viettel và VNPT, với trị giá tương ứng là 1,39 tỉ USD và 416 triệu USD. Thương hiệu có trị giá thấp nhất trong danh sách năm nay ở mức 26,7 triệu USD.

Forbes Việt Nam thực hiện danh sách này theo phương pháp đánh giá của Forbes, tính toán vai trò đóng góp của thương hiệu vào hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Những thương hiệu giá trị nhất là thương hiệu đạt mức doanh thu lớn trong các ngành mà thương hiệu đóng vai trò chủ đạo.

Theo báo cáo mới nhất của BIDV, tổng tài sản của BIDV đến ngày 30/6/2018 đạt 1,268 triệu tỷ đồng, tăng 5,5% so với đầu năm, tiếp tục duy trì vị thế ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất thị trường Việt Nam. Hiệu quả kinh doanh của BIDV cải thiện so với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro đạt 15.043 tỷ đồng, tăng trưởng 50% so với cùng kỳ.

Trong nhiều năm liên tục, BIDV luôn nằm trong Top 2000 công ty đại chúng lớn và quyền lực nhất thế giới (theo Tạp chí Forbes) và Top 1.000 ngân hàng toàn cầu 2018 (theo Tạp chí The Banker).

Theo bảng xếp hạng “500 thương hiệu ngân hàng giá trị nhất thế giới năm 2018 – Banking 500 2018” do Brand Finance (Công ty Tư vấn chiến lược và định giá thương hiệu hàng đầu thế giới) công bố ngày 1/2/2018, thương hiệu BIDV đứng vị trí 351, tiếp tục khẳng định vị thế với mức tăng 50 bậc so với năm 2017. □

Tạp chí Forbes Việt Nam là ấn phẩm kinh doanh quốc tế đầu tiên có mặt tại Việt Nam, ra mắt vào tháng 6/2013, Tạp chí Forbes Việt Nam đăng tải các thông tin kinh tế, kinh doanh, các bài viết chuyên đề về các nhân vật và công ty có tầm ảnh hưởng lớn trong nền kinh tế, những kinh nghiệm thành công, yếu tố văn hóa trong kinh doanh tại Việt Nam. Forbes Việt Nam cung cấp những thông tin và góc nhìn sâu sắc về kinh doanh cho các lãnh đạo doanh nghiệp và cộng đồng doanh nhân.



MOODY'S

NÂNG HẠNG TÍN NHIỆM

đối với BIDV

THẢO NGUYỄN

Tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế Moody's vừa nâng định hạng tiền gửi nội tệ, ngoại tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành dài hạn đối với BIDV. Kết quả này được đưa ra sau khi Moody's công bố kết quả định hạng đối với 14 ngân hàng Việt Nam.

Theo đó, định hạng của BIDV tăng 1 bậc đối với định hạng tiền gửi nội tệ/ngoại tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành của BIDV. Đồng thời, Moody's thay đổi triển vọng đối với các định hạng tiền gửi nội tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành dài hạn ở mức ổn định. Cụ thể: Định hạng tiền gửi nội tệ/ngoại tệ dài hạn ở mức Ba3/B1; Định hạng nhà phát hành dài hạn ở mức Ba3. Moody's đánh giá chính phủ Việt Nam có khả năng hỗ trợ "rất cao" đối với BIDV khi cần thiết.

Bên cạnh đó, Moody's cũng nâng định hạng rủi ro đối tác dài hạn (CRR) và đánh giá rủi ro đối

tác (CRA) đối với BIDV. Moody's giữ nguyên đánh giá tín dụng cơ sở (BCA) và BCA đã điều chỉnh của BIDV.

Theo Moody's, việc nâng hạng cho BIDV là động thái tiếp theo của Moody's sau khi tăng định hạng của Việt Nam từ B1 lên Ba3 với triển vọng ổn định vào ngày 10/8. Việc nâng định hạng cho Việt Nam dựa vào đánh giá (i) tiềm năng tăng trưởng mạnh; (ii) việc sử dụng lao động và nguồn vốn trong nền kinh tế ngày càng hợp lý; (iii) nợ chính phủ cũng đang giảm dần nhờ kỳ hạn trái phiếu dài và giảm phụ thuộc vào nợ ngoại tệ; (iv) tình hình

hoạt động của hệ thống ngân hàng gần đây đã cải thiện và được kỳ vọng duy trì.

Theo Moody's, định hạng tiền gửi nội tệ và định hạng nhà phát hành nội tệ, ngoại tệ của BIDV hiện ngang bằng định hạng quốc gia của Việt Nam ở mức Ba3. Định hạng của BIDV có thể được cải thiện nếu định hạng quốc gia của Việt Nam được nâng lên. □

BIDV hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam, được nhiều tổ chức uy tín trong nước và quốc tế ghi nhận và đánh giá cao. Tổng tài sản của BIDV đến 30/6/2018 đạt 1.268 ngàn tỷ đồng, tăng 5,5% so với đầu năm, tiếp tục duy trì vị thế Ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất thị trường. Hiệu quả kinh doanh của BIDV cải thiện so với cùng kỳ năm trước: Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng trưởng 50% so với cùng kỳ; Lợi nhuận trước thuế hợp nhất 6 tháng tăng trưởng 36,4% so với cùng kỳ năm trước. Các tỷ lệ an toàn hoạt động đáp ứng theo quy định.

Năm 2018 là năm thứ 13 liên tiếp BIDV mời Moody's thực hiện định hạng tín nhiệm bên cạnh Tổ chức định hạng tín nhiệm toàn cầu Standard & Poors (đơn vị đã 9 năm định hạng tín nhiệm BIDV). Hoạt động này đã góp phần khẳng định cam kết minh bạch hóa và thực hiện chiến lược áp dụng các chuẩn mực quốc tế tốt nhất vào hoạt động kinh doanh của BIDV.

THUÊ TÀI CHÍNH – LỜI GIẢI VỐN TRUNG DÀI HẠN CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM KINH NGHIỆM TỪ NHẬT BẢN

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 8 năm 2018



THUÊ TÀI CHÍNH

Lời giải vốn trung dài hạn cho doanh nghiệp

NGUYỄN KIM

Sau thành công của Hội thảo về cho thuê tài chính được tổ chức vào tháng 9/2017 tại Hà Nội nằm trong chuỗi sự kiện khai trương Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV – SuMi TRUST (BSL), ngày 01/8/2018, BSL tiếp tục phối hợp với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) tổ chức Hội thảo lần thứ hai về cho thuê tài chính tại Tp. Hồ Chí Minh với chủ đề “Thuê tài chính – Lời giải vốn trung dài hạn cho doanh nghiệp Việt Nam – Kinh nghiệm từ Nhật Bản”.

Hội thảo có sự tham dự của hơn 200 đại biểu đại diện Ban lãnh đạo BIDV, BSL, Hiệp hội Doanh nghiệp Tp. Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp Việt Nam, và các cơ quan báo chí.

Tại Hội thảo, các diễn giả trình bày các tham luận về nhận định tình hình kinh tế Việt Nam năm 2018, bức tranh thị trường tài chính ngân hàng, đặc biệt là nhu cầu vốn trung dài hạn trên thị trường, cấu trúc vốn của doanh nghiệp, vai trò của sản phẩm cho thuê tài chính; thực tiễn sản phẩm cho thuê tài chính tại Nhật Bản và các sản phẩm tài trợ nhập khẩu hỗ trợ doanh nghiệp.

TIỀM NĂNG LỚN ĐỂ PHÁT TRIỂN

Thuê tài chính là một trong những phương thức huy động vốn

trung-dài hạn của doanh nghiệp, theo đó, Bên cho thuê - các công ty cho thuê tài chính - cấp tín dụng trung và dài hạn cho Bên thuê - cá nhân, doanh nghiệp thông qua việc cho thuê tài sản trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính. Theo thống kê, tổng doanh số thuê tài chính toàn cầu hàng năm lên tới trên 1.000 tỷ USD, riêng tại Nhật Bản, doanh số cho thuê tài chính hàng năm cũng vào khoảng 50 tỷ USD. Trong khi đó tại Việt Nam, nơi mà hệ thống ngân hàng và các dịch vụ tài chính đã tương đối phát triển, thì cho thuê tài chính vẫn là một thị trường nhỏ bé, với dư nợ toàn thị trường đến hết Quý 2/2018 chỉ ở mức 8.600 tỷ đồng, chiếm khoảng 0,13% tổng dư nợ các tổ chức tín dụng.

Theo ông Cấn Văn Lực, Chuyên gia Kinh tế trưởng BIDV, kinh tế

Việt Nam được dự báo tiếp tục đà tăng trưởng ổn định với mức tăng trưởng GDP >6,5% giai đoạn 2018-2020; tạo nhu cầu lớn về máy móc, thiết bị và phương tiện vận tải đường bộ phục vụ đầu tư phát triển. Khi khung pháp lý cho thị trường cho thuê tài chính ngày càng hoàn thiện, thuê tài chính sẽ là một giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua các rào cản tiếp cận vốn (nhất là nguồn vốn trung-dài hạn, trong bối cảnh định hướng hạn chế sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn của hệ thống ngân hàng, và đặc thù thiếu tài sản đảm bảo cho việc cấp tín dụng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp đang tăng trưởng nhanh).

Trên thực tế, quy mô hoạt động của thị trường cho thuê tài chính tại Việt Nam còn rất nhỏ, và vẫn còn rất ít doanh nghiệp biết đến hình thức thuê tài chính. Theo số liệu từ Ngân hàng Nhà nước, chỉ mới có 11 công ty cho thuê tài chính hoạt động tại Việt Nam, với dư nợ cho thuê tài chính quý I/2018 chỉ vào khoảng 370 triệu USD. Vì vậy, thuê tài chính được đánh giá là còn tiềm

năng phát triển mạnh tại Việt Nam, nhất là trong bối cảnh nhu cầu nguồn vốn trung dài hạn của doanh nghiệp ngày càng tăng như hiện nay. Đây sẽ là một giải pháp quan trọng giúp doanh nghiệp vượt qua các rào cản tiếp cận vốn.

Theo số liệu thống kê, năm 2017 thị trường ô tô trong nước tiêu thụ trên 273 nghìn chiếc, dự báo sẽ tăng trưởng khoảng 11% đến năm 2030. Thị trường thiết bị xây dựng, xây lắp dự báo nhập khẩu khoảng 1.500 tỷ đồng/năm, tăng trưởng khoảng 6,5%/năm giai đoạn 2017-2020. Thị trường thiết bị khác có doanh số khoảng 500 tỷ đồng/năm, với mức tăng trưởng 8-10%/năm đến năm 2020. Trong khi đó, có khoảng hơn 600 nghìn doanh nghiệp đang hoạt động, hơn 22.500 doanh nghiệp FDI và trên 3.200 doanh nghiệp Nhật Bản. Đây là cơ sở quan trọng để thị trường cho thuê tài chính phát triển mạnh trong thời gian tới.

SỰ KHÁC BIỆT CỦA THUÊ TÀI CHÍNH

TS. Cấn Văn Lực – Chuyên gia kinh tế trưởng BIDV nhấn mạnh những điểm khác biệt quan trọng của cho thuê tài chính so với tín dụng truyền thống. Thứ nhất, cho thuê tài chính gắn liền với một tài sản cụ thể: thiết bị, máy móc, ô tô, thậm chí cả máy bay. Thứ hai, doanh nghiệp không cần bỏ tiền ra để mua tài sản đó, tránh được rủi ro lạc hậu công nghệ trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0. Thứ ba là thời gian thuê rất linh hoạt, tùy theo loại tài sản và năng lực tài chính của doanh nghiệp. Thứ tư, doanh nghiệp không cần phải có tài sản thế chấp. Hơn nữa, khâu thủ tục cho thuê cũng dễ dàng hơn so với kênh vay vốn thông thường.

Ông Nguyễn Thiếu Sơn, Tổng Giám đốc BSL, đã phân tích vai trò, lợi ích của thuê tài chính trong việc huy động nguồn lực của doanh nghiệp cho sự phát triển bền vững. Ông Sơn cho biết, thuê tài chính không những mang lại nhiều lợi ích cho bên thuê mà còn cho cả nhà



Đại biểu tham dự trao đổi với lãnh đạo BSL tại hội nghị

cung cấp, giúp họ mở rộng việc bán hàng, tránh rủi ro trong thu hồi tiền bán hàng, đồng thời bán được hàng hóa kèm theo dịch vụ gia tăng. Đại diện BSL nhấn mạnh thuê tài chính là một kênh huy động vốn trung dài hạn hiệu quả, giải đáp được các bài toán về cân đối dòng tiền, tái cấu trúc nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn đúng mục đích cho doanh nghiệp.

Thị trường cho thuê tài chính tăng trưởng nhanh cùng với sự tăng trưởng cao của nền kinh tế Nhật. Theo Báo cáo xu hướng nhu cầu cho thuê tài chính năm 2015, năm lý do chủ yếu khiến doanh nghiệp Nhật Bản chọn sử dụng sản phẩm cho thuê tài chính là: (i) không cần vốn ban đầu khi đầu tư thiết bị, (ii) tiết kiệm nguồn lực cho các việc quản lý hành chính, (iii) dễ dàng nắm bắt được chi phí, (iv) có thể xác định thời gian thuê phù hợp với thời gian dự kiến sử dụng và (v) có lợi thế hơn so với đi vay/mua.

Chuyên gia từ SuMi TRUST, ông Fujita Takeshi – Phó Tổng Giám đốc BSL cung cấp bức tranh về thực tiễn sử dụng sản phẩm thuê tài chính, lợi ích của việc sử dụng thuê tài chính dưới góc nhìn của Doanh nghiệp Nhật Bản và vai trò của thị trường thuê tài chính đối với sự phát triển của doanh nghiệp và nền kinh tế Nhật Bản. Theo ông Fujita Takeshi, hiện nay khoảng 90,5% doanh nghiệp tại Nhật Bản đang sử dụng

dịch vụ cho thuê tài chính. Nhật Bản hiện có hơn 240 công ty cho thuê tài chính, trong đó có 11 công ty chiếm trên 50% thị phần. Các công ty tài chính thuộc các ngân hàng giữ vai trò trọng tâm. Ông Fujita khẳng định với sự tăng trưởng của nền kinh tế, thị trường cho thuê tài chính Việt Nam được kỳ vọng có nhiều tăng trưởng. Ông Fujita cho biết sẽ cùng BSL thiết kế những sản phẩm/mô hình cho thuê tài chính phù hợp với nhu cầu đa dạng của các doanh nghiệp.

“Sự ra đời và phổ biến của hoạt động cho thuê tài chính cũng như công ty cho thuê tài chính là điều tất yếu trong sự hoàn thiện hệ thống tài chính. Có thể nói, giải pháp cho thuê tài chính sẽ đóng vai trò lớn trong việc gia tăng thêm nguồn vốn trung dài hạn cho doanh nghiệp và cho nền kinh tế Việt Nam”, ông Lê Trung Thành – Phó Tổng giám đốc BIDV nhận định tại buổi Hội thảo.

Cũng tại buổi hội thảo, đại diện ban lãnh đạo BSL đã giải đáp các thắc mắc của khách hàng về các sản phẩm cho thuê tài chính. Thông qua Hội thảo, nhà tổ chức – Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST - hy vọng sẽ mang đến cho các doanh nghiệp sự hiểu biết sâu rộng hơn về sản phẩm cho thuê tài chính, nhằm đóng góp cho sự phát triển của các doanh nghiệp nói riêng, và cho cả sự phát triển chung của thị trường tài chính Việt Nam. □

Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) là Công ty Cho thuê tài chính đầu tiên tại Việt Nam áp dụng mô hình liên doanh giữa một Ngân hàng thương mại hàng đầu trong nước (BIDV) với một Định chế tài chính nước ngoài (Ngân hàng tín thác Sumitomo Mitsui Trust Bank – Ngân hàng tín thác lớn nhất Nhật Bản. Với sự hỗ trợ của BIDV và SuMi TRUST về kinh nghiệm, bí quyết công nghệ, nguồn vốn, cơ sở khách hàng, hệ thống mạng lưới rộng khắp, BSL đang cung cấp ra thị trường các sản phẩm cho thuê tài chính cạnh tranh, hấp dẫn, thuận tiện. BSL cũng đa dạng các sản phẩm dịch vụ khác như: Cho thuê vận hành, Cho vay bổ sung vốn lưu động, Mua và cho thuê lại, ... theo chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và quy định của pháp luật để phục vụ tối đa nhu cầu tài chính của Khách hàng.

HỘI THI DỊCH VỤ BIDV 2018

Đã tìm ra 25 đội thi xuất sắc nhất VÀO VÒNG CHUNG KẾT TOÀN QUỐC

 **TRÍ NGHĨA**

Khởi động từ tháng 7/2018, sau 1 tháng tăng tốc, Hội thi Dịch vụ đã được tổ chức qua 8 khu vực trong toàn quốc và thu hút tất cả các chi nhánh tham gia với tổng số thí sinh chính thức là 960 cán bộ (nếu tính cả số cán bộ huy động thêm cho phần thi sân khấu (tình huống) thì tổng số cán bộ đã tham dự là trên 1.500 cán bộ).

Kết thúc vòng thi khu vực, Hội thi đã tìm ra 25 đội xuất sắc về tham dự vòng chung kết toàn quốc bao gồm 8 đội giải nhất, 13 đội giải nhì và 4 đội xuất sắc tiếp theo được Ban Giám khảo quyết định trên cơ sở thực tế kết quả thi của các khu vực. Cụ thể:

08 Giải Nhất thuộc về các Chi nhánh: Hồng Hà, Quảng Ninh, Tuyên Quang, Phú Xuân, Đắk Lắk, TP.Hồ Chí Minh, Đồng Đồng Nai, Cần Thơ.

13 Giải Nhì thuộc về các Chi nhánh: Mỹ Đình, Bắc Hà, Sở giao dịch 1, Hưng Yên, Phú Thọ, Thành Nam, Gia Lai, Khánh Hòa, Hóc Môn, Bắc Sài Gòn, Gia Định, Bình Dương, Bắc An Giang,

4 Đội nổi bật: Nghệ An, Hải Phòng, Bình Định, Mỹ Tho

Ngoài ra, Ban Tổ chức cũng đã trao 34 Giải ba, 59 giải khuyến khích và 8 giải Sáng tạo/Ấn tượng cho các đội tham dự.

Kết quả trên được đánh giá là công tâm, ghi nhận tương đối chính xác nỗ lực của các đội.

Bên cạnh việc tìm ra các đội xuất sắc, các hội thi khu vực cũng đã ghi nhận sự cố gắng nỗ lực của Ban Tổ chức để tổ chức thành công 8 vòng thi trong khoảng thời gian ngắn. Đặc biệt là công tác chuẩn bị về mặt nội dung thi khá vất vả và đòi hỏi sự nỗ lực lớn của các Ban tại Trụ sở chính.

Dự kiến, vòng chung kết sẽ diễn ra vào ngày 23/9/2018 tại Hà Nội. Để tăng tính sáng tạo và hấp dẫn cho vòng chung kết, Tiểu ban nội dung đã xây dựng kịch bản mới có điều chỉnh về kết cấu, thang điểm. Hy vọng rằng, 25 đội tham dự sẽ có sự chuẩn bị tốt nhất để đem đến một vòng chung kết thành công đúng theo tiêu chí của Hội thi "Phát triển văn hóa, học hỏi, sáng tạo - Bồi đắp giá trị, vươn tới thành công".



CHI NHÁNH HỒNG HÀ
Giải Nhất Khu vực Động lực phía Bắc - địa bàn Hà Nội



CHI NHÁNH QUẢNG NINH
Giải Nhất Khu vực Động lực phía Bắc ngoài địa bàn Hà Nội



CHI NHÁNH TUYỀN QUANG
Giải Nhất Khu vực Miền núi phía Bắc



CHI NHÁNH PHÚ XUÂN
Giải Nhất Khu vực Đồng bằng Sông Hồng và Bắc Trung bộ



CHI NHÁNH ĐẮK LẮK
Giải Nhất Khu vực Nam Trung bộ và Tây Nguyên



CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH
Giải Nhất Khu vực Động lực phía Nam
địa bàn TP. Hồ Chí Minh



CHI NHÁNH ĐỒNG ĐỒNG NAI
Giải Nhất Khu vực Động lực phía Nam ngoài địa bàn
TP. Hồ Chí Minh



CHI NHÁNH CẦN THƠ
Giải Nhất Khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long



HỘI THI DỊCH VỤ BIDV 2018

Những hình ảnh ấn tượng TẠI VÒNG THI KHU VỰC





HỘI THI DỊCH VỤ BIDV 2018

Nhật nhanh những chuyện bên lề

HỒNG KIỀU

Vòng thi khu vực của Hội thi Dịch vụ BIDV 2018 đã khép lại với niềm tự hào được cống hiến của gần 200 đội tuyển với hàng ngàn cán bộ nhiệt huyết. Và trong hành trình đáng nhớ đó, còn đọng lại những câu chuyện bên lề thú vị...

**“THÍ SINH HIỀN LÀNH NHẤT”**

Nếu Ban Tổ chức có thêm giải thưởng “Thí sinh hiền lành nhất” thì hẳn là sẽ được trao cho các thí sinh thuộc khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Chuyện là BIDV Bắc An Giang có câu trả lời chính xác tuyệt đối “Thẻ liên kết sinh viên” khi trả lời câu hỏi về hạn mức thẻ BIDV thấp nhất của BIDV. Tuy nhiên, Ban Giám khảo lại chấp nhận cho điểm cả chi nhánh có phương án trả lời “Thẻ Smile và thẻ liên kết sinh viên”... và chuyển sang câu hỏi khác mà không thấy ai có ý kiến gì. Chỉ còn Ban Giám khảo là phân vân, kiểm tra lại quy định, quy chế...

Đến lượt thi bảng sau, một thí sinh BIDV Bắc An Giang mới “rón rén” đề xuất: Ban Giám khảo xem

lại giúp, chỉ có đáp án của Bắc An Giang mới đúng, các chi nhánh bạn chưa chính xác. Trưởng Ban Giám khảo Nguyễn Mai Khanh cho biết, ý kiến của Bắc An Giang là đúng, Ban Giám khảo sẽ thông báo lại vào đầu giờ chiều, trước phần thi về đích.

Những người nghe được thì thắc mắc: “Sao em không hỏi lại Ban Giám khảo ngay trên sân khấu?” “Dạ, em sợ ảnh hưởng đến Hội thi ạ”. Những cái nhìn, ánh mắt thông cảm, trìu mến được dành tặng cho bạn thí sinh nọ, đúng là con gái Miền Tây...

NHỮNG CỔ ĐỘNG VIÊN TUYỆT VỜI

Tại Khu vực Miền núi phía Bắc, các chi nhánh Điện Biên, Sơn La, Lai Châu... đã phải vượt hàng trăm cây

số đèo dốc mới đến được “điểm hội quân”. Có những chi nhánh bố trí di chuyển từ 6 giờ sang thứ 5, đến 9 giờ tối có mặt ở Thái Nguyên. Riêng chi nhánh Phú Thọ thì huy động tới 2 xe ô tô 45 chỗ, chuyên chở toàn đoàn cổ vũ đến Thái Nguyên cổ động cho đội nhà... Và trong khi các thí sinh bù đầu, tranh thủ từng phút với việc rà soát đề thi, câu hỏi, làm quen với sân khấu, hội trường... để sẵn sàng tham dự thử thách vào thứ 7, thì những cổ động viên “máu lửa” của các chi nhánh này cũng chuẩn bị “đạo cụ” banner, cờ phướn, ruy băng, đồng phục rất chuyên nghiệp và tinh thần “chiến đấu” để tiếp lửa cho các đội thi...

Đồng bằng sông Hồng và Bắc Trung bộ được mệnh danh là khu vực có những cổ động viên đáng yêu nhất hệ thống. Mỗi chi nhánh là 1 đội hình, đội ngũ chuyên nghiệp từ trang phục, trống, chiêng, Bông rôn với slogan ủng hộ đội nhà, gây bóng... Và điều bất ngờ hơn nữa là không chỉ cổ vũ đội nhà, cổ động viên Nghệ An còn cổ động cho tất cả các đội. Và tinh thần ấy, không khí ấy đã được lan tỏa sang cả tất cả các cổ động viên. Mỗi câu trả lời đúng, mỗi phần thi đạt điểm tối đa của đội nào cũng được cổ vũ, tạo động lực. “Cổ động viên” Nguyễn Tiến Phương - Phó giám đốc Chi nhánh Nghệ An còn rất phấn khích: “Mình cổ vũ cho tất cả những thí sinh xuất sắc, tất cả những câu trả lời đúng, mình là chủ nhà, phải chơi đẹp”. Và như thế, đội thi nào cũng được cổ vũ, thí sinh nào cũng hồi hộp nhưng vô cùng hào hứng mỗi khi đến phần thi của mình.

“CHỦ NHÀ CẨN THẬN”

Rút kinh nghiệm từ Hội thi ở Đồ Sơn, tại Vòng thi Khu vực Miền núi phía Bắc, chủ nhà BIDV Thái



Nguyên đã chuẩn bị các phương án dự phòng. Câu chuyện “lo điện” là một ví dụ. Cho dù tại Trung tâm Văn hóa tỉnh Thái Nguyên - nơi tổ chức Hội thi - chưa từng xảy ra sự cố mất điện vì luôn có 3 nguồn điện thay thế: điện lưới quốc gia, nguồn điện ưu tiên của Tỉnh ủy, nguồn ưu tiên của UBND... nhưng chi nhánh vẫn lo chuẩn bị máy phát điện dự phòng. Rồi còn các bộ chia tín hiệu, là tivi dành cho Giám khảo, là máy móc, thiết bị, là các đạo cụ hỗ trợ từng đội thi...

May mắn là không phương án dự phòng nào phải dùng đến, nhưng cũng đủ để thấy được sự cẩn trọng, chu đáo của đơn vị chủ nhà trong việc đảm bảo thành công cho hội thi.

“HỌA SỸ BẤT ĐẮC DĨ”

Ở Khu vực Đồng bằng sông Hồng và Bắc Trung bộ, chủ nhà BIDV Nghệ An bố trí hẳn 3 màn hình LED, ngoài nội dung back-drop theo yêu cầu của Ban Tổ chức, chi nhánh còn chuẩn bị rất nhiều hiệu ứng, kỹ thuật trình chiếu đặc biệt...

Tuy nhiên lại có 1 sự cố đối với 2 màn LED phụ, thế là một cán bộ điện toán đã bất ngờ được yêu cầu làm “họa sỹ”. Bằng những thao tác chuyên nghiệp trên máy tính, cán

bộ này đã xử lý tại chỗ, đảm bảo màn hình trình chiếu theo đúng yêu cầu thiết kế. Nhóm Truyền thông nói đùa: Vậy là đã có một “họa sỹ bất đắc dĩ” mới được tìm ra từ cuộc thi này.

KHI 2 THÀNH 1

Hội trường tổ chức thi Khu vực Đồng bằng sông Cửu Long là địa điểm “Hoành tráng nhưng Khó chịu” nhất hệ thống. Để đảm bảo chỗ ngồi cho khoảng 700 người, chi nhánh phải đặt thuê 2 Hội trường có quy mô 300 chỗ ngồi, tháo vách ngăn tạo một không gian rộng rãi, hoành tráng. Vấn đề là 2 phòng 300 chỗ đã có sẵn 2 màn hình Led to, đẹp nhưng lại cách nhau đến gần 10 mét. Vậy là phải thiết kế 1 phòng in bạt giữa 2 màn hình LED tạo thành 1 sân khấu rất dài với 3 khoảng phòng đan xen nhau. “Nhập gia tùy tục”, Tiểu ban Hậu cần lại tìm cách bố trí để tận dụng cả 2 màn hình Led và sân khấu dài quá khổ. Nhưng tất cả không thành vấn đề bởi các thí sinh vẫn vô cùng hào hứng, cổ động viên vẫn vô cùng hưng phấn, Hội thi vẫn là những kỷ niệm đẹp cho thí sinh.

KHI TV MẶC VÁY NGẮN

Tại Khu vực Động lực phía Nam, theo yêu cầu của Ban tổ chức, đơn

vị chủ nhà đã chuẩn bị 4 chiếc máy tính để các thí sinh sử dụng trong phần thi Tăng tốc. Mỗi chiếc máy tính đã được chuẩn bị chu đáo 1 ổ lưng có tên đội tham dự. Ấy vậy nhưng khi bộ phận kỹ thuật vào làm việc thì những chiếc máy này lại dờ dưng “không tương thích” với các thiết bị kỹ thuật khác. Chi nhánh không còn máy tính có thể huy động, nên phương án cuối cùng là sử dụng màn hình tivi. Thay vì máy tính 17 inches, 4 chiếc tivi 23 inches được huy động. Nhưng nan giải là ổ lưng chỉ có 1 cỡ dành cho máy tính, vậy máy tivi này phải làm sao? Thời gian chuẩn bị không còn nữa... Một vài thành viên Ban Tổ chức họp nhanh và quyết định sẽ cho các “em” tivi mặc váy ngắn, chiếc ổ lưng từ nhiệm vụ che kín toàn bộ phía sau lưng máy tính nay khiêm nhường che chắn 2/3 chiều cao của “em” tivi. Dù sao vẫn đáp ứng đúng yêu cầu của Ban tổ chức. Phù.

CHỈ TẠI... “CHÚ VIRUS”

Một sự cố ngoài ý muốn nữa khiến các thành viên Ban Tổ chức vòng thi Khu vực động lực phía Nam ngoài thành phố Hồ Chí Minh đau tim. Ấy là tiết mục trình chiếu phóng sự về vòng loại tại các chi nhánh. File phóng sự được cẩn thận copy vào máy tính và test thử 2 - 3 lần trơn tru. Anh chị em yên tâm một khâu việc. Ấy vậy mà đến buổi sáng khai mạc thì cái file lại trở chứng khiến ai nấy thấp thỏm không yên. Rất may là anh chị em cổ động viên thông cảm và cổ vũ nhiệt tình nên Ban Tổ chức cũng kịp thời xử lý.

Sau buổi sáng hôm ấy, cả đội hậu cần rà soát các nguyên nhân và cuối cùng đưa ra kết luận: máy tính lưu file đã bị virus xâm nhập do máy được sử dụng để các chi nhánh copy các dữ liệu phục vụ nội dung thi của mình. Rất có thể một “chú” virus quái ác đã thừa cơ xâm nhập và gây hại đến dữ liệu. Một kinh nghiệm tiếp theo được rút ra là hãy dự phòng thêm máy tính nữa để lưu các dữ liệu cần thiết của Ban tổ chức... □

BIDV TRONG HÀNH TRÌNH chuyển đổi tài chính

 THU GIANG (THỰC HIỆN)

Với việc triển khai thành công hệ thống đo lường lợi nhuận đa chiều MPA (Multi-dimension Profitability Analysis), BIDV hiện đã có một nền tảng khá tốt để thực hiện mục tiêu chuyển đổi tài chính nhằm hỗ trợ tích cực cho hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống. Đầu tư Phát triển đã có cuộc trao đổi với ông Trần Xuân Hoàng - Phó Tổng Giám đốc BIDV phụ trách lĩnh vực quản lý hiệu quả hoạt động - về những điều thú vị xoay quanh câu chuyện MPA...



Phó TGD Trần Xuân Hoàng

? Theo ông, việc triển khai thành công hệ thống MPA tạo ra lợi thế gì cho BIDV so với các Ngân hàng khác?

Nhận thức được tầm quan trọng của việc chuyển đổi chức năng của bộ phận tài chính, BIDV là Ngân hàng TMCP Nhà nước đầu tiên triển khai một cách đầy đủ và bài bản hệ thống đo lường lợi nhuận đa chiều MPA và đã go-live từ ngày 01/5/2015. Đây là một hệ thống phần mềm kế toán quản trị tập trung từ Trụ sở chính đến Chi nhánh nhằm đo lường hiệu quả hoạt động đa chiều theo sản phẩm, khách hàng, đơn vị tổ chức. Đồng thời, hệ thống giúp thực hiện phân bổ chi phí đến Khối/Ban/Phòng, sản phẩm và khách hàng, giúp minh bạch hóa hoạt động chi tiêu và xác định rõ tác động của các khoản chi tiêu đến hiệu quả đa chiều. Ngoài ra, hệ thống cũng đã góp phần cải thiện chất lượng dữ liệu đầu vào, là yếu tố quyết định cho kết quả đầu ra của báo cáo.

Quá trình triển khai thời gian qua cho thấy, hệ thống khá đồ sộ, dữ liệu đa chiều từ tổng hợp đến chi tiết theo từng tài khoản, đồng

thời đảm bảo cân khớp giữa các chiều và giữa các chiều với cân đối. Trong điều kiện liên tục thay đổi các chương trình, dữ liệu đầu vào, hệ thống MPA đã vận hành thông suốt, rút ngắn thời gian chạy báo cáo hàng tháng/quý từ T+10 xuống T+2, đáp ứng yêu cầu cung cấp báo cáo và phục vụ kịp thời công tác đánh giá và điều hành kinh doanh.

So sánh với các ngân hàng trong nước (như CTG chưa khai thác triệt để hệ thống; Techcombank, MBBank chỉ có module phân bổ chi phí, Vietcombank và MaritimeBank đang nghiên cứu xây dựng), hệ thống MPA của BIDV hiện nay khá ưu việt và lợi thế trên thị trường. Hệ thống là tiền đề để tiếp tục đo lường hiệu quả sau điều chỉnh rủi ro, quản trị tài chính theo thông lệ sau khi tích hợp với các Dự án khác như Basel II, CRM, KPI,... Hệ thống đã cung cấp dữ liệu quản trị tài chính khá khoa học và rất có ích khi Ngân hàng muốn triển khai quản trị, đánh giá theo cả chiều dọc lẫn chiều ngang. Đây thực sự đã mang lại một công cụ nền tảng để thực hiện mục tiêu chuyển đổi tài chính.

? Với việc triển khai hệ thống MPA, việc chuyển đổi tài chính (finance transformation) gắn với chức năng tài chính kinh doanh và quản trị tài chính theo thông lệ tại BIDV đã được triển khai như thế nào, thưa ông?

Với việc triển khai và đưa vào vận hành hệ thống MPA, Ban Quản lý Hiệu quả hoạt động (viết tắt là PMD - Performance Management Department) được thành lập - là đơn vị đầu mối triển khai chức năng tài chính kinh doanh và quản trị tài chính theo thông lệ. Trong ba năm vừa qua, chức năng này đã được triển khai tương đối đầy đủ và bước đầu đã hỗ trợ tích cực hoạt động kinh doanh của các khối cũng như toàn Ngân hàng.

Thứ nhất, chuyển đổi dần chức năng tài chính truyền thống sang chức năng tài chính đối tác kinh doanh theo thông lệ, triển khai tài chính Khối kinh doanh- cung cấp thực trạng đa chiều, hiệu quả sản phẩm, khách hàng các Khối, các vấn đề trọng yếu như lãi suất đầu vào, tỷ lệ SP/KH, các khoản cho vay có lãi suất <7%, ứng dụng bigdata trong

công tác phân tích, các gói ưu đãi tập đoàn, tổng công ty, kiểm soát thất thoát nguồn thu, phối hợp với các Ban kinh doanh tìm nguyên nhân và xuất các giải pháp tăng hiệu quả. Và gần đây nhất chính là đầu mối triển khai tích cực và có hiệu quả để án “Phát triển hoạt động dịch vụ BIDV giai đoạn 2017-2020” với kết quả thu dịch vụ 6 tháng đầu năm 2018 bước đầu đạt kết quả tốt theo đúng kế hoạch Nghị quyết được duyệt. Ngoài ra, để có bức tranh hiệu quả tổng thể đa chiều được đầy đủ, đã thực hiện phân tích hiệu quả hoạt động các cụm, chi nhánh; từ tổng thể đặc thù đến chi tiết hiệu quả đa chiều, đưa ra đề xuất kiến nghị gia tăng hiệu quả kinh doanh của các cụm, chi nhánh.

Thứ hai, với mục tiêu quản trị chi phí theo thông lệ, đã thực hiện nhiều báo cáo phân tích, đánh giá hiệu quả một số khoản chi phí lớn, chi phí bộ phận hỗ trợ tác nghiệp. Trong xây dựng và thẩm định kế hoạch ngân sách, định hướng áp dụng tinh thần Lập Kế hoạch Ngân sách từ số 0 (Zero Based Budgeting – ZBB), bước đầu có sự tham gia của các Ban nhận phân bổ đối với kế hoạch ngân sách của đơn vị đi phân bổ, nhằm gia tăng mối quan hệ gắn kết giữa chi phí nhận phân bổ và mức độ hỗ trợ của đơn vị đi phân bổ.

Thứ ba, triển khai các xu hướng trong quản lý hiệu quả hoạt động theo thông lệ tại BIDV thông qua triển khai thí điểm Cam kết cung cấp dịch vụ nội bộ SLA (Service Level Agreement) đối với quy trình nội bộ tại 04 đơn vị tại Trụ sở chính và sắp tới dự kiến thực hiện Tinh giản quy trình (LEAN) đối với 02 quy trình kinh doanh. Bước đầu, các đơn vị thí điểm đã đáp ứng 100% cam kết SLA, qua đó đẩy nhanh thời gian cung cấp dịch vụ của BIDV đối với khách hàng bên ngoài.

Ông có thể nói rõ hơn mối tương quan giữa MPA và PMD?

Như tôi đã đề cập, MPA là một hệ thống báo cáo quản trị nhằm cung cấp dữ liệu phân tích đa chiều

“So sánh với các ngân hàng trong nước, hệ thống MPA của BIDV hiện nay khá ưu việt và lợi thế. Hệ thống là tiền đề để tiếp tục đo lường hiệu quả sau điều chỉnh rủi ro, quản trị tài chính theo thông lệ sau khi tích hợp với các Dự án khác như Basel II, CRM, KPI,... Hệ thống đã cung cấp dữ liệu quản trị tài chính khá khoa học và rất có ích khi Ngân hàng muốn triển khai quản trị, đánh giá theo cả chiều dọc lẫn chiều ngang...”

Ông **TRẦN XUÂN HOÀNG**
Phó Tổng Giám đốc BIDV

để hỗ trợ ra quyết định trong hoạt động kinh doanh. Còn để triển khai, vận hành và phân tích các số liệu đa chiều, trên cơ sở kết quả của dự án MPA, thành lập Ban Quản lý hiệu quả hoạt động (viết tắt là PMD) thuộc Khối tài chính với ba chức năng chính là (i) duy trì và vận hành hệ thống kế toán quản trị, đo lường lợi nhuận đa chiều; (ii) triển khai tài chính kinh doanh hỗ trợ các đơn vị kinh doanh; (iii) ngân sách và quản lý hiệu quả hoạt động đa chiều.

Với một hệ thống mới và giai đoạn đầu còn nhiều ý kiến trái chiều, tôi đánh giá cao cách thức triển khai thận trọng nhưng cũng rất linh hoạt, sáng tạo của Ban PMD. Đến nay, Ban cũng đã xây dựng được một đội ngũ cán bộ PMDer trẻ trung, nhiệt huyết, có tinh thần trách nhiệm cao và đầy tâm huyết với công việc. Với slogan hoạt động “FORWARD THINKING”, tập thể Ban PMD đã rất nỗ lực và quyết tâm trong việc truyền tải thông điệp rõ ràng về chức năng Tài chính hiện



đại và xu hướng phát triển trong giai đoạn mới. Từ đó, bước đầu đã thay đổi tư duy về việc đổi mới gắn với hiệu quả kinh doanh cũng như tổ chức mô hình kinh doanh tập trung cho mục đích cao nhất là hướng tới đơn vị kinh doanh.

Khó khăn lớn nhất gặp phải trong quá trình triển khai là gì thưa Ông?

Có được thành công bước đầu nêu trên là sự nỗ lực cố gắng của cả hệ thống, từ sự đồng thuận trong Ban lãnh đạo, sự sáng tạo, quyết liệt trong triển khai của đơn vị đầu mối là PMD; sự phối hợp, hỗ trợ tích cực của các đơn vị có liên quan như Trung tâm Công nghệ thông tin, các đơn vị trong khối Tài chính - Kế toán như Ban MIS&ALCO, Ban Tài chính, Ban Kế toán và quan trọng nhất là sự ủng hộ của các đối tác kinh doanh - chính là các Ban kinh doanh/quản lý kinh doanh tại Trụ sở chính và chi nhánh.

Bên cạnh đó cũng còn nhiều khó khăn, trở ngại cần tiếp tục khắc phục trong thời gian tới, trong đó vấn đề trọng yếu chính là Quản lý thay đổi. Thứ nhất, vẫn còn đơn vị chưa nhận thức đầy đủ việc chuyển đổi tài chính gắn với thay đổi quản trị tài chính, phương thức kinh doanh gắn với hiệu quả như mục tiêu ban đầu của dự án. Thứ hai, kết quả phân tích khá đa dạng và chuyên sâu, từ hiệu quả sản phẩm cho đến đánh giá khách hàng song việc ứng dụng ngay vào thực tế còn chưa nhiều, chưa sử dụng nhiều thông tin tài chính trong quản trị tài chính hiện đại. Thứ ba, chưa triển khai đồng bộ các cơ chế, chính sách đi kèm để có sự gắn kết chặt chẽ hơn nữa giữa bộ phận tài chính với bộ phận kinh doanh. Trong thời gian tới, việc chuyển đổi tài chính cần gắn liền với việc thay đổi tư duy tài chính, quản trị tài chính và sử dụng thông tin tài chính trong hỗ trợ ra quyết định, hướng tới hiệu quả.

Theo ông, yếu tố quyết định đến thành công của chuyển đổi tài chính tại BIDV là gì?

KIÊN TRÌ - QUYẾT TÂM - SÁNG TẠO - ĐỒNG THUẬN

Xin cảm ơn ông!

MIS-ALCO

LÀM GIỎI, CHƠI HAY, TINH THẦN PHỐI PHỐI



BAN MIS. ALCO

Một ngày mùa thu cách nay 1 thập kỷ - ngày 01/09/2008 - Ban Thông tin quản lý và hỗ trợ ALCO (Ban MIS.ALCO) chính thức được “khai sinh” theo Quyết định số 649/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị BIDV. Thấm thoát, “thành viên trẻ” của ngôi nhà chung BIDV nay đã tròn mười tuổi. Mười năm tôi luyện trưởng thành, sẵn sàng đối mặt thử thách, ngày ngày nỗ lực phấn đấu, cống hiến vì BIDV; mười năm hình thành, nuôi dưỡng nét văn hóa và một tinh thần riêng có của ALCOers “Làm giỏi, chơi hay, tinh thần phối phối”!

CỐNG HIẾN HẾT MÌNH VÌ SỰ PHÁT TRIỂN CỦA BIDV

Khi nhắc đến tên MIS.ALCO, hẳn ai cũng mừng tượng được nhiệm vụ chính của Ban là quản lý hệ thống thông tin quản lý (MIS) và hỗ trợ hoạt động của Hội đồng ALCO. Đây đều là những cấu phần quan trọng không thể thiếu trong quản trị ngân hàng thương mại hiện đại, đòi hỏi sự am hiểu và liên tục

cập nhật kiến thức. Để triển khai các nhiệm vụ trên, cơ cấu tổ chức Ban MIS.ALCO được phân thành 06 nhóm nghiệp vụ, bao gồm: Duy trì, kiểm soát và phát triển MIS; Quản lý thông tin khách hàng (CIF SVS); Báo cáo thống kê; Điều hành cân đối vốn thanh khoản; Điều hành lãi suất FTP và Quản lý rủi ro.

Với đặc thù các mảng công việc đa dạng, độ phức tạp cao, trong khi

các thành viên của Ban tuổi đời khá trẻ, nhưng với tinh thần ham học hỏi, nhiệt huyết với công việc, không ngại khó ngại khổ, dưới sự dẫn dắt của những người lãnh đạo tâm huyết và dày dặn kinh nghiệm, Ban MIS.ALCO đã nhất trí, đồng lòng, nhanh chóng vận hành trơn tru, từng bước khẳng định và đóng góp cho hoạt động chung của BIDV. Trong những năm qua, các mảng hoạt động của Ban đều đạt được những thành tích đáng ghi nhận, đó là quản lý, phát triển hệ thống thông tin quản lý (MIS), khai thác hiệu quả tài nguyên của hệ thống; thực hiện tốt chế độ báo cáo thống kê và thông tin tín dụng, thông tin khách hàng; điều hành, quản lý cân đối vốn an toàn, hiệu quả tiệm cận thông lệ quốc tế.

Để đạt được những kết quả ấy, những ngày nghỉ, ngày cuối tuần, việc “cơ quan là nhà” không còn xa lạ với Ban MIS.ALCO. Các bạn trẻ “hẹn hò” cùng quyết toán, hỗ trợ chi nhánh, trực thanh khoản...; những tối muộn các team Dự án MIS, ALM,... vẫn hăng say, miệt mài thảo luận, hoàn thành báo cáo; hay những ngày trăn trở “ngược xuôi” để chuyển đổi thành công báo cáo thống kê theo quy định mới... Đã có không ít những giọt mồ hôi và cả nước mắt của niềm hạnh phúc vỡ òa khi hoàn thành một nhiệm vụ quan trọng hay một Dự án lớn. Cũng đã có những kỷ niệm khó quên, những tình yêu, tình bạn được vun đắp từ những tháng ngày hăng say ấy...

SÁNG TẠO, ĐỔI MỚI KHÔNG NGỪNG

Ngoài kiến thức, năng lực chuyên môn, nghiệp vụ vững vàng, tinh thần tận tụy, hết mình vì công việc; mỗi ALCOer đều chủ động, sáng tạo, mạnh dạn đề xuất cải tiến để gia tăng chất lượng công việc. ALCOer không làm việc theo lối mòn, mà tinh thần đổi mới luôn sục sôi trong cả công tác chuyên môn lẫn hoạt động văn hóa. ALCOer luôn tìm tòi và ứng dụng từ những thứ nhỏ nhất trong công việc và cuộc sống. Từ những trăn trở trong công việc hàng ngày “Làm sao để



có thể giải quyết công việc này nhanh chóng hơn?”, “Có cách nào để không phải xử lý thủ công những file số liệu phức tạp này không nhỉ?”... cán bộ Ban MIS.ALCO đã đưa ra những đề xuất sáng kiến, cải tiến hiệu quả, trong đó tiêu biểu là sáng kiến “Giải pháp chuẩn hóa khai báo FATCA và làm giàu thông tin khách hàng trong SIBS” của bạn Nguyễn Thị Hương Thảo đạt giải Nhất sáng kiến cấp hệ thống 6 tháng đầu năm 2017. Không ngừng trên chiến thắng, từ giữa năm 2018, Ban tiếp tục phát động phong trào Kaizen, thu hút được sự tham gia tích cực của các thành viên và dẫn lộ diện những sáng kiến có tính khả thi cao.

Nhận thấy năng lực, sức trẻ của cán bộ còn nhiều tiềm năng để khai phá, để tạo điều kiện môi trường làm việc tốt hơn cho cán bộ, Lãnh đạo Ban MIS.ALCO đã chỉ đạo triển khai phong trào 5S (Sàng lọc, Sắp xếp, Sạch sẽ, Săn sóc, Sẵn sàng) - một sự đổi mới có ảnh hưởng sâu rộng, rõ rệt đến hoạt động cũng như nề nếp tại Ban - đã mang đến một sự thay đổi ngoạn mục trong không gian làm việc. Hôm nay ALCOer đã được làm việc trong một không gian rất mới: thoáng mát, sạch sẽ, tràn ngập ánh sáng tự nhiên và phủ một màu xanh tươi mát. Chúng tôi tin rằng, môi trường làm việc tuyệt vời như vậy sẽ giúp lan tỏa những năng lượng tích cực, cùng với tâm trí, sức trẻ của ALCOer, nơi đây sẽ tiếp tục bồi dưỡng những cán bộ tốt, sẽ có nhiều ý tưởng, sáng kiến cải tiến tốt hơn.

CHƠI HẾT MÌNH, TINH THẦN PHỐI PHỐI

Nếu trong một tập thể những cá

“Trên chặng đường tiếp theo, mong rằng ngọn lửa tinh thần sẽ tiếp tục được thắp sáng để ALCOer hoàn thành xuất sắc vai trò, sứ mệnh của mình, tiếp tục là một Ban MIS. ALCO năng động, đổi mới từng ngày để đóng góp ngày càng nhiều cho sự phát triển của BIDV!”

nhân chỉ nỗ lực làm việc hết mình mà không có sự gắn kết, phối hợp nhịp nhàng, thì công việc chung của cỗ máy ấy khó có thể vận hành trơn tru, hiệu quả. Là tập thể không chỉ “làm hết sức” mà còn “chơi hết mình”, với tinh thần kết nối - gắn kết - sẻ chia, Ban đã có những hoạt động tập thể vô cùng sôi nổi, thú vị và đầy ý nghĩa, tạo nên những mảng màu rực rỡ trong ngôi nhà MIS.ALCO.

Đó là những hoạt động sôi nổi gắn với các phong trào do Công đoàn, Đoàn thanh niên cấp trên tổ chức. Dẫu công việc luôn bận rộn, nhưng mỗi khi BIDV phát động một cuộc thi hay phong trào, ALCOers luôn tích cực tham gia với tâm thế “Vui là chính, giải thưởng cũng rất quan trọng”! Chính vì vậy, ngoài thành tích chuyên môn đạt được là những dấu ấn, những giải thưởng đầy tự hào của Ban góp chung với Khối Tài chính kế toán: giải Nhất cuộc thi cắm hoa 8/3, giải Nhì cuộc thi tìm hiểu tư tưởng Hồ Chí Minh... Đặc biệt, niềm vui sinh nhật 10 tuổi càng được nhân lên gấp bội khi năm 2018 như một năm bội thu giải thưởng của Ban: giải Nhất cuộc thi ảnh “Nét đẹp BIDV” của bạn Đào Minh Thu, giải Nhất cuộc thi sáng tác slogan triển khai Basel của bạn Bùi Thị Hoa, giải Ba cuộc thi tìm

hiểu Nghị quyết đại hội đoàn các cấp, 6 bài học lý luận chính trị và đoàn TNCS Hồ Chí Minh trên mạng của bạn Lê Phương Thanh...

Đó là những chuyến teambuilding ở nơi có nắng gió, có biển, có hàng cây tỏa bóng mát, để chúng tôi có thể tạm gác những lo âu, bận bịu của công việc và cuộc sống thường nhật, để cháy hết mình trong những hoạt động tập thể, trò chơi,... với những nụ cười rạng rỡ trên môi. Sau những giây phút thăng hoa ấy, đọng lại trong tim mỗi người là những kỷ niệm, tình thân nồng ấm, để MIS.ALCO mãi là ngôi nhà dấu yêu của tất cả mọi người.

CHUNG TAY KẾT NỐI YÊU THƯƠNG

Trong những năm qua, với mong muốn chung tay kết nối yêu thương, Ban MIS.ALCO luôn tích cực tham gia hầu hết các hoạt động an sinh xã hội do BIDV phát động như hiến máu tình nguyện; xây nhà tình nghĩa cho gia đình chính sách; ủng hộ quần áo, sách báo, đồ dùng học tập cho trẻ em ở vùng bão lụt; nhắn tin ủng hộ Trường Sa,... Với lực lượng cán bộ đa phần là người trẻ đầy nhiệt huyết và tinh thần tương thân tương ái, Ban đã chủ động tổ chức triển khai nhiều hoạt động vì cộng đồng thiết thực như: Thăm hỏi và tặng quà cho các cháu ở làng trẻ SOS, tặng quà cho bệnh nhân ở Viện Huyết học truyền máu trung ương, tặng quà cho những hoàn cảnh đặc biệt khó khăn từ nguồn thông tin của báo Dân trí, tặng quà cho học sinh nghèo tại các tỉnh Tây Bắc...

Càng đi nhiều, chúng tôi mới thấy còn rất nhiều người khổ cực, thiếu thốn, rất nhiều em nhỏ phải chịu thiệt thòi. Được chứng kiến bữa cơm đạm bạc của các em học sinh ít khi có thịt cá, bé nào cũng mặc đi mặc lại bộ quần áo đã sờn vải, đi chân trần trong thời tiết giá rét căm căm,... chúng tôi cảm nhận được ý nghĩa sâu sắc của công tác an sinh xã hội, của sự sẻ chia, càng thêm ý thức về trách nhiệm của mỗi cá nhân với cộng đồng. □



 PHƯƠNG DUNG

Ngày 1/9 cách đây 1 thập kỷ, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (gọi tắt: Trung tâm) chính thức hoạt động nhiệm vụ chính là: Quản trị tín dụng, giao dịch khách hàng đối với khách hàng tại Hội sở chính; giao dịch thanh toán phát sinh từ các ban, trung tâm của Hội sở chính; giao dịch kinh doanh vốn và tiền tệ, giao dịch điều chuyển vốn...

LỚN MẠNH VỚI NHỮNG CÔNG TRÌNH ĐỂ ĐỜI

Từ những ngày đầu thành lập với 20 thành viên được điều động từ các chi nhánh, các phòng ban tại Hội sở chính, đến nay số lượng cán bộ của Trung tâm đã tăng lên 47, đánh dấu sự trưởng thành, lớn mạnh và phát triển không ngừng của Trung tâm Dịch vụ Khách hàng qua 10 năm. Tương ứng với sự lớn mạnh về số lượng cán bộ, số lượng giao dịch tại trung tâm liên tục tăng trưởng qua các năm với mức tăng bình quân khoảng 15% hằng năm (năm 2009,

Trung tâm thực hiện 136.000 giao dịch, đến năm 2018 đạt khoảng 500.000 giao dịch, gấp 3,68 lần năm 2009 chưa kể đến khối lượng công việc quản lý hệ thống).

Toàn thể cán bộ của Trung tâm luôn chủ động học hỏi, tích cực trau dồi kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, khắc phục khó khăn, luôn cố gắng hết mình hoàn thành tốt công tác chuyên môn được giao; thực hiện chính xác, kịp thời, an toàn mọi giao dịch, không để xảy ra sai sót, thất thoát tài sản của BIDV, khách hàng; đóng góp vào kết quả kinh

doanh chung của toàn hệ thống.

Trung tâm Dịch vụ Khách hàng với đội ngũ cán bộ trẻ luôn năng động, sáng tạo, chủ động nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin vào công việc hằng ngày. Không chỉ nâng cao năng suất lao động tại đơn vị, Trung tâm còn xây dựng các chương trình ứng dụng để nâng cao năng suất lao động, kiểm soát rủi ro đối với hoạt động quản trị tín dụng, giao dịch khách hàng trong toàn hệ thống, gia tăng tiện ích phục vụ khách hàng của BIDV. Có thể kể đến các công trình tiêu biểu mà trung tâm đã triển khai như: Chương trình Tra cứu thư bảo lãnh trên trang web của BIDV (giải Nhì Cuộc thi Sáng tạo trẻ BIDV năm 2016) giúp khách hàng có thể chủ động tự tra cứu, kiểm tra các nội dung, thông tin trên các thư bảo lãnh do BIDV phát hành; Xác nhận giao dịch trái phiếu qua điện SWIFT (MT518) thay thế hình thức xác nhận bằng văn bản thủ công. Công trình này thể hiện sự tiên phong của BIDV trên thị trường Việt Nam triển khai hình thức xác nhận này (Công trình đoạt giải Ba sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2017); Chương trình Quản lý và luân chuyển hồ sơ tín dụng giúp luân chuyển tự động hồ sơ tín dụng, bảo lãnh từ Phòng giao dịch về chi nhánh, từ chi nhánh lên Hội sở chính; Chương trình In sao kê tài khoản khách hàng đáp ứng in sao kê các loại tài khoản cho khách hàng với thời gian xử lý nhanh, cho phép nhập thông tin khách hàng để in sao kê tài khoản của nhiều khách hàng cùng lúc; Chương trình Quản lý hạn mức thực hiện và phê duyệt giao dịch trên BDS giúp kiểm soát rủi ro tác nghiệp giao dịch khách hàng; Chương trình Kondor giúp quản lý và hạch toán tự động toàn bộ các giao dịch kinh doanh vốn...

HẾT MÌNH XÂY DỰNG VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Là tập thể không chỉ "làm hết sức" mà còn "chơi hết mình", với tinh thần gắn kết - sẻ chia, những cán bộ Trung tâm Dịch vụ Khách hàng

BIDV DÀNH 100 TRIỆU ĐỒNG TẶNG ĐỘI TUYỂN ROWING NỮ

Sáng 23-8-2018, trong phần thi chung kết bộ môn Rowing nội dung thuyền 4 nữ mái chèo hạng nhẹ (LW4x) của ASIAD 18, các nữ vận động viên gồm Tạ Thanh Huyền, Lương Thị Thảo, Hồ Thị Ly và Phạm Thị Huệ đã thi đấu xuất sắc để cán đích đầu tiên với thành tích 7 phút 01 giây 11, vượt qua các đối thủ mạnh như Iran, Hàn Quốc... mang về huy chương



vàng đầu tiên cho thể thao Việt Nam tại ASIAD 18.

Để chúc mừng và động viên đội tuyển chèo thuyền Rowing nữ, Công đoàn Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã quyết định tặng thưởng 100 triệu đồng cho toàn đội.

BIDV chúc đội tuyển Rowing và các vận động viên, đội tuyển khác của Việt Nam sẽ tiếp tục vững tin, thi đấu hết mình và giành chiến thắng tại ASIAD 18.

ANH ĐỨC

luôn hết mình không chỉ trong công việc chuyên môn mà còn trong những hoạt động đoàn thể, các chuyến du lịch, tham quan dã ngoại. Thực tế này đã tạo nên hơi ấm nồng nàn trong ngôi nhà chung của cán bộ trung tâm, tạo cho cán bộ có những giờ phút thư giãn sau những ngày làm việc căng thẳng mà còn tăng thêm sự gắn bó, đoàn kết để có thêm động lực làm việc và cống hiến cho BIDV.

Những năm qua, với mong muốn chung tay kết nối yêu thương, các cán bộ đầy nhiệt huyết với tinh thần tương thân tương ái của Trung tâm đã tích cực tham gia

“Ngoài các công việc liên quan tác nghiệp trực tiếp, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng còn quản lý hệ thống. Cụ thể là xây dựng văn bản chế độ, hướng dẫn và hỗ trợ các chi nhánh trong toàn hệ thống về tác nghiệp quản trị tín dụng, tổ chức giao dịch khách hàng tại bộ phận giao dịch khách hàng tại chi nhánh”.

nhiều chương trình an sinh xã hội như: Hiến máu tình nguyện, nhân tin ủng hộ Trường Sa, xây dựng nhà tình nghĩa cho gia đình chính sách, ủng hộ quần áo, sách báo và

đồ dùng học tập cho trẻ em vùng bão lũ, thăm và tặng quà cho các em nhỏ mắc bệnh hiểm nghèo, trẻ em mồ côi; Trung tâm điều dưỡng thương bệnh binh và chăm sóc người có công...

Sau 10 năm hoạt động, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng thực sự phát triển và lớn mạnh. Những kết quả đã đạt được là điểm tựa vững chắc và là động lực để tập thể cán bộ Trung tâm tiếp tục phấn đấu, rèn luyện đưa tổ chức ngày một phát triển hơn, vươn xa hơn và đóng góp nhiều hơn nữa vào sự phát triển của BIDV trong thời gian tới. □



CROMS

“Cuộc cách mạng nhỏ”

TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA BIDV

VIỆT HÙNG

Tín dụng hiện là nguồn thu nhập chính cho phần lớn các ngân hàng Việt Nam, tuy nhiên hoạt động phê duyệt tín dụng hầu như vẫn được thực hiện thủ công. Bên cạnh đó hệ thống công nghệ hỗ trợ phân tích khiến thu thập dữ liệu và phân tích rủi ro khá tốn thời gian, ít hiệu quả, dẫn đến Ngân hàng có thể đưa ra các quyết định tín dụng thiếu chính xác hoặc chậm trễ. Để tăng khả năng cạnh tranh, các ngân hàng đang đẩy nhanh thẩm định, phê duyệt cũng như thiết kế sản phẩm, dịch vụ theo nhu cầu khách hàng đồng thời áp dụng công nghệ để chuẩn hóa quy trình đánh giá, xếp hạng tín dụng, hỗ trợ quản lý rủi ro chủ động, tuân thủ, và nâng cao hiệu quả hoạt động. Với mục tiêu đó, sau quá trình đánh giá, từ tháng 7/2017 BIDV triển khai dự án Khởi tạo và Quản lý khoản vay (Credit Origination and Management System - CROMS).

CÁC CẤU PHẦN CỦA DỰ ÁN CROMS

Dự án CROMS bao phủ toàn bộ quy trình tín dụng từ đề xuất đến phê duyệt tín dụng, theo dõi điều kiện tín dụng, tài sản đảm bảo (TSBĐ) và danh mục hồ sơ. Các cấu phần của dự án được tích hợp với nhau từ dữ liệu đến quy trình để thuận tiện cho người sử dụng.

Hệ thống khởi tạo khoản vay

thương mại (SMLC) là trung tâm của hoạt động đề xuất và phê duyệt tín dụng bán buôn. Các chức năng của hệ thống được xây dựng theo hướng tối đa hóa tổng hợp thông tin tự động, giảm thiểu các hoạt động thủ công từ đó cán bộ có thể dành thời gian vào việc bán hàng và phân tích đánh giá khách hàng.

Đi liền với SMLC, hệ thống phân tích tài chính và xếp hạng rủi ro

(Optimist) là cỗ máy tính toán lớn tính các chỉ tiêu tài chính, dự phóng báo cáo tài chính, xếp hạng rủi ro khách hàng và các khoản tín dụng (Facility).

Sau khi báo cáo tín dụng được phê duyệt, thông tin trên SMLC được chuyển sang hệ thống Quản lý tài sản bảo đảm và giới hạn (CLIMS) để bộ phận quản trị kiểm tra trước khi chuyển vào Core Banking. CLIMS cũng cung cấp các chức năng để bộ phận quản trị tín dụng và kho quỹ theo dõi quá trình nhập xuất tài liệu liên quan đến hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm.

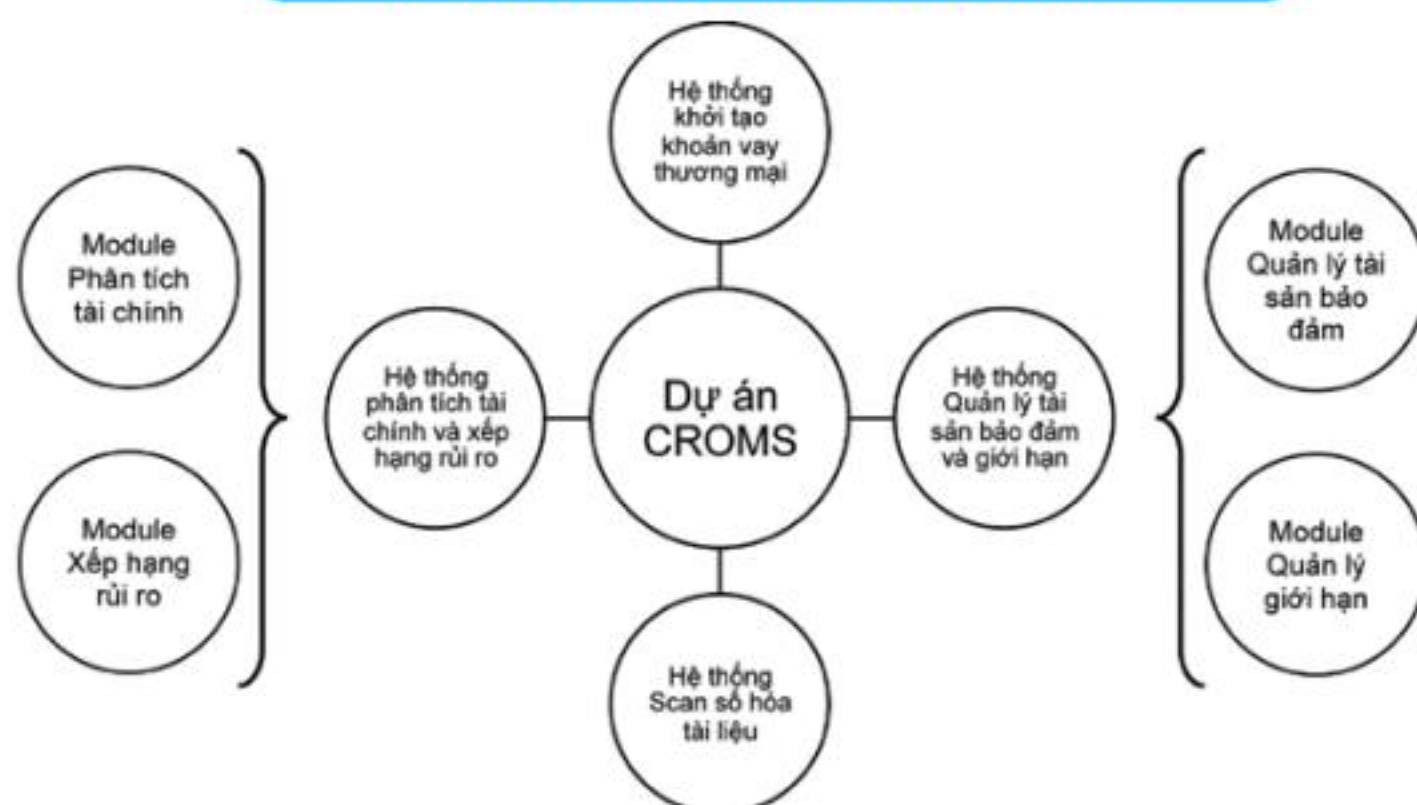
Cuối cùng là hệ thống scan, số hóa chứng hỗ trợ bóc tách thông tin báo cáo tài chính từ file scan và đưa vào các file mềm để cán bộ có thể đưa vào hệ thống Optimist dễ dàng.

TÁC ĐỘNG CỦA HỆ THỐNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA BIDV

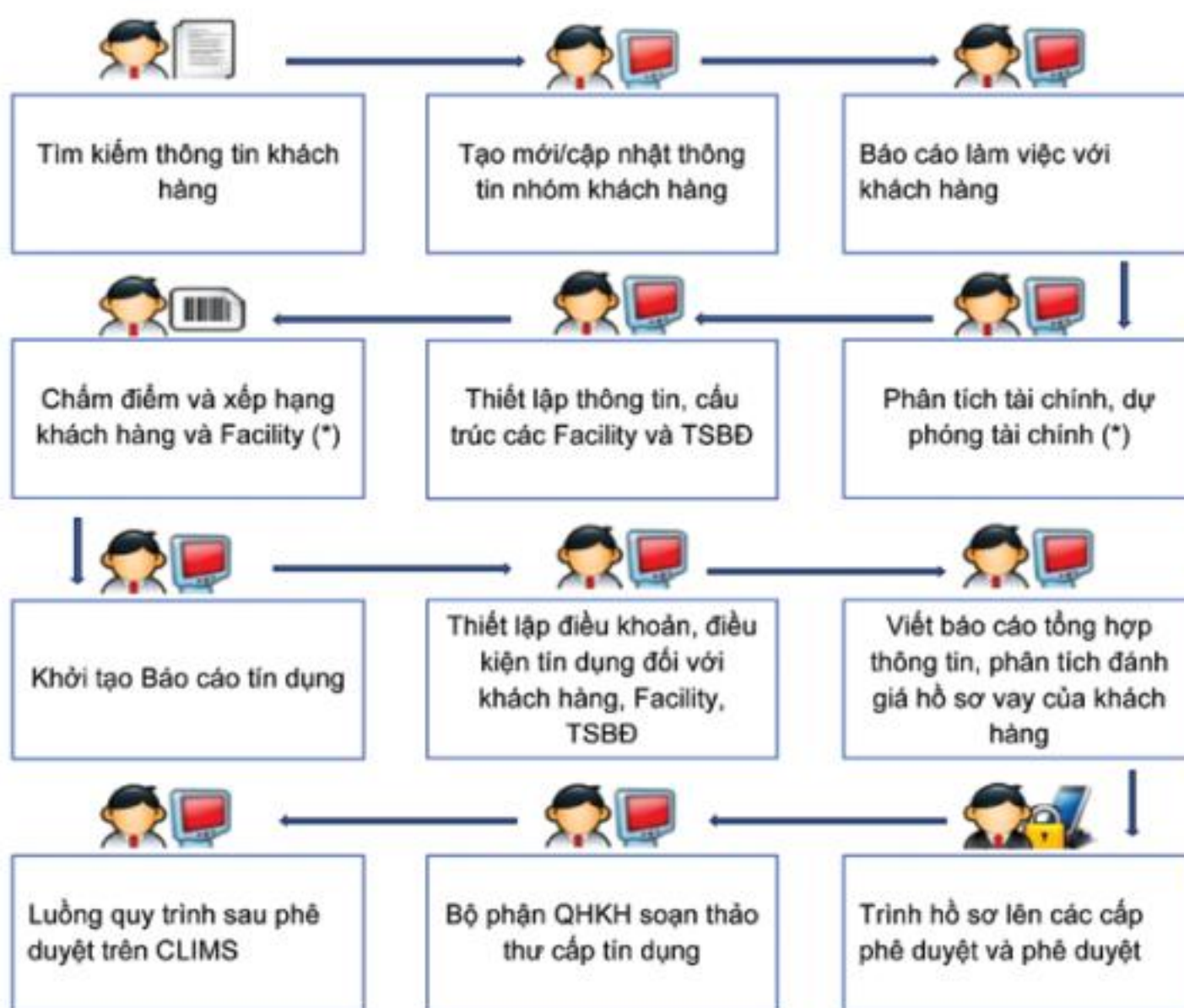
Trong giai đoạn mới sử dụng cán bộ có thể gặp một số khó khăn do phải đọc hồ sơ điện tử, đặc biệt đối với cấp phê duyệt khi số lượng hồ sơ lớn. Ngoài ra, cán bộ quan hệ khách hàng sẽ cần khai báo nhiều thông tin Facility và TSBĐ để trình phê duyệt. Đây là các tác động tất yếu khi BIDV chuyển từ phê duyệt tín dụng thủ công sang hoạt động được hỗ trợ bởi công nghệ.

Với thông tin chi tiết, nội dung đề xuất sẽ đầy đủ, rõ ràng, giảm thiểu việc báo cáo tín dụng vòng đi vòng lại giữa các khâu để giải trình và bổ sung. Các thông tin sau khi phê duyệt sẽ được chuyển tự động vào Core-Banking. Đây cũng

CÁC CẤU PHẦN CỦA DỰ ÁN CROMS



TỔNG QUÁT QUY TRÌNH TRÊN SMLC VÀ OPTIMIST



(*) Thực hiện trên hệ thống Optimist

là dữ liệu quan trọng để xây dựng báo cáo thống kê, cung cấp cho cán bộ góc nhìn chuyên sâu về các khoản tín dụng và toàn bộ danh mục tín dụng.

Bên cạnh đó, để áp dụng hệ thống thành công, quy trình hoạt động và thói quen cần có những điều chỉnh. Một số cán bộ sẽ chưa thích thú với các thay đổi này ngay. Tuy nhiên môi trường hoạt động luôn thay đổi, các quy định của cơ quan Nhà nước ngày càng chặt chẽ, việc thay đổi để thích ứng với môi trường mới luôn là cần thiết.

QUÁ TRÌNH TRIỂN KHAI DỰ ÁN

Dự án được triển khai theo quy trình chuẩn bao gồm phân tích sự khác biệt (GAP), phát triển, kiểm thử và go-live. Trong giai đoạn GAP, đội dự án và Nhà thầu cùng đánh giá sự khác biệt giữa mô hình hoạt động của BIDV với các chức năng và quy trình của hệ thống để đưa ra phương án xử lý. Hiện dự án đã chuyển sang giai đoạn phát triển. Nhà thầu cấu hình và chỉnh sửa hệ thống, còn đội dự án xây dựng kịch bản kiểm thử, chuyển đổi dữ liệu, rà soát văn bản chế độ của BIDV để đề xuất chỉnh sửa cho phù hợp với việc vận hành hệ thống. Khối lượng công việc giai đoạn này tương đối

lớn do nhiều văn bản cần rà soát, việc chuyển đổi dữ liệu cần nhiều thời gian và công sức do chất lượng dữ liệu của BIDV chưa cao. Tuy nhiên đây là các công việc quan trọng để bảo đảm hệ thống vận hành hiệu quả.

Sau phát triển, hệ thống sẽ được kiểm thử và go-live thí điểm tại 20 Chi nhánh BIDV. Công tác chuẩn bị go-live đã bắt đầu bằng việc phối hợp với các chi nhánh rà soát, chuyển đổi thông tin khách hàng, Facility, tài sản bảo đảm. Song song

đó, đội dự án xây dựng kế hoạch đào tạo để cán bộ của các chi nhánh có thể sử dụng hệ thống hiệu quả. Kết quả triển khai của 20 chi nhánh sẽ là cơ sở để dự án triển khai mở rộng ra các chi nhánh còn lại. Quá trình triển khai ra chi nhánh sẽ được thực hiện thận trọng để duy trì công việc trong tầm kiểm soát, bảo đảm việc triển khai thành công.

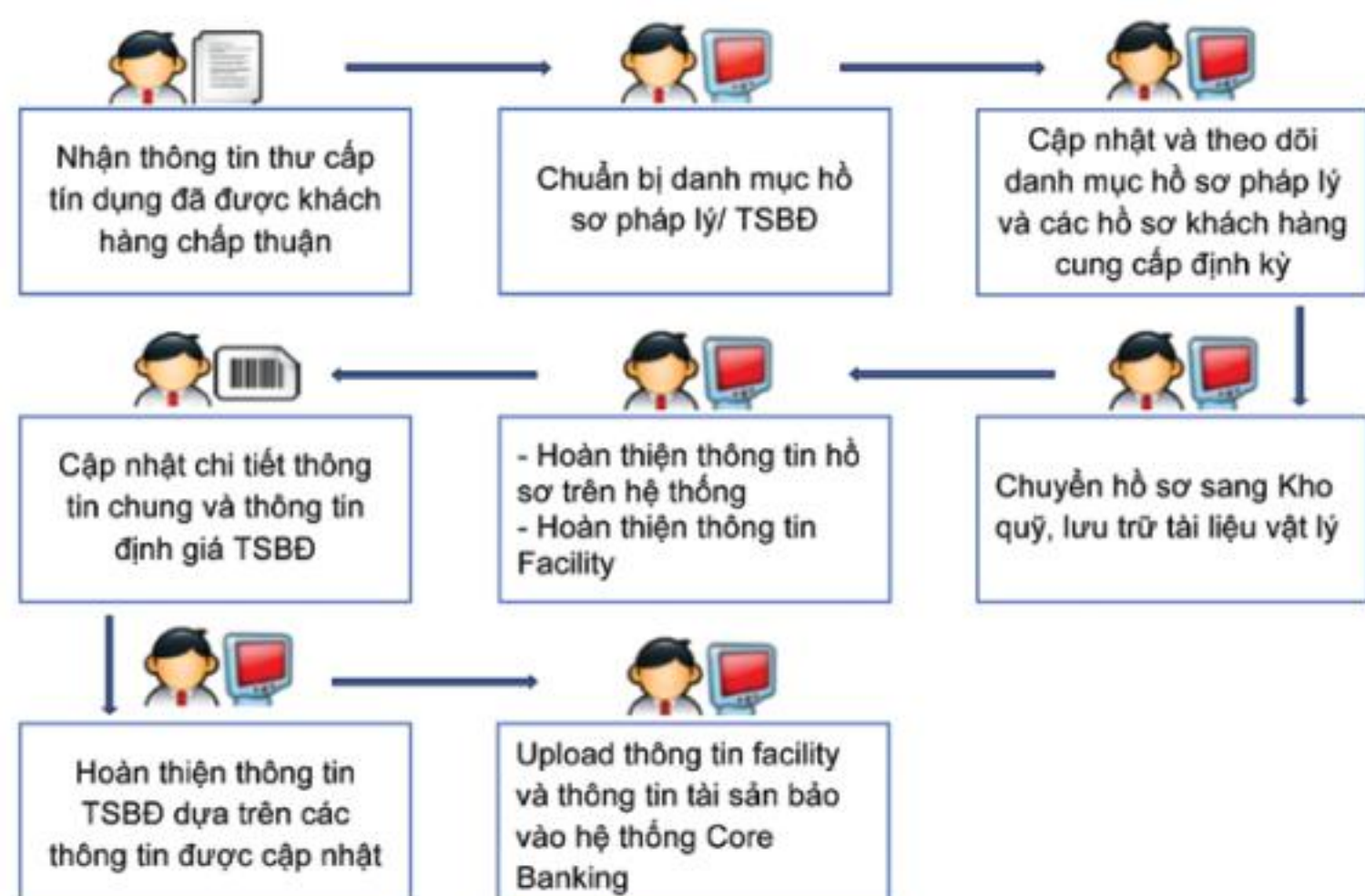
LỜI KẾT

Nằm trong tổ hợp dự án Basel của BIDV, CROMS là một trong các dự án trọng điểm làm nền tảng để triển khai các dự án quản lý rủi ro tín dụng. CROMS được kỳ vọng sẽ mang lại thay đổi trong hoạt động tín dụng của BIDV giống như dự án hiện đại hóa năm 2005 mang lại.

Việc triển khai không thể thành công nếu không có sự phối hợp, đồng thuận của các chi nhánh và các Ban Hội sở chính trong việc hỗ trợ chuyển đổi dữ liệu, cử cán bộ tham gia kiểm thử và dự các khóa đào tạo. Các cán bộ này sẽ là nhân sự nòng cốt hỗ trợ chi nhánh sử dụng hệ thống hiệu quả.

Đội dự án luôn xác định rằng dự án là cuộc "Cách Mạng Nhỏ" trong hoạt động tín dụng và sự thành công của dự án là sự đóng góp thiết thực, mạnh mẽ vào sự tăng trưởng hiệu quả và an toàn của BIDV. □

TỔNG QUÁT QUY TRÌNH TRÊN CLIMS



CHUYỆN “5 chữ hóa”

TRONG QUYẾT TOÁN THU NHẬP CHI PHÍ NỘI BỘ

MINH THU - PHƯƠNG THANH

Đối với các banker, cụm từ “quyết toán” gợi ngay đến những ngày nhộn nhịp và sôi động dịp cuối quý, cuối năm với những hoạt động giao dịch thu chi cho hàng triệu khách hàng, chốt số liệu và đánh giá kết quả kinh doanh của cả một hành trình nỗ lực và cố gắng... Và tại Ban Thông tin quản lý và hỗ trợ Alco (MIS.ALCO), công tác quyết toán thu nhập chi phí FTP cũng vô cùng rộn ràng. Hơn 10 năm qua, gắn liền với quá trình ra đời và phát triển cơ chế quản lý vốn tập trung, việc quản lý thu nhập chi phí FTP nội bộ không chỉ mang tính chất tính toán hay hạch toán đơn thuần mà hiện tại đã giữ vai trò động lực quan trọng, hỗ trợ các bộ phận kinh doanh hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch.

Quay ngược thời gian trở về những năm trước 2012, các cán bộ Ban MIS.ALCO chúng tôi vẫn nói vui với nhau rằng: Hà Nội có bốn mùa nhưng riêng chúng tôi có thêm một mùa gọi là “mùa quyết toán” với “đặc sản” mì tôm trở thành món ăn quen thuộc tại cơ quan vào những tối muộn và cả những ngày cuối tuần. Ngày ấy, công tác tính toán, đối chiếu số liệu thu nhập chi phí FTP thực hiện hoàn toàn thủ công và chiếm rất nhiều thời gian, công sức của cán bộ từ Trụ sở chính tới chi nhánh để có thể giải quyết được đúng tiến độ khối lượng hồ sơ, báo cáo cao vượt đầu người.

Nhưng rồi sau bao trăn trở, bài toán làm sao để nghiệp vụ quyết toán thu nhập chi phí FTP trở nên đơn giản hơn... đã dần có lời giải với mức độ càng ngày càng rõ ràng hơn. Và đến nay, với việc áp dụng “5 chữ hóa” trong xác định phương châm hành động, công tác quyết toán thu nhập chi phí nội bộ đã trở nên thuận tiện và hiệu quả hơn rất nhiều.

TỰ ĐỘNG HÓA

1

Bước đột phá đầu tiên phải kể đến trong công tác quản lý thu nhập chi phí FTP đó là tối đa hóa ứng dụng công nghệ thông tin trong việc xác định, hạch toán FTP mua/bán vốn theo từng giao dịch thông qua việc xây dựng và triển khai thành công chương trình định giá chuyển vốn nội bộ. Cùng với việc bổ sung tính năng cài đặt tham số FTP tự động trên chương trình FTP, rất nhiều chính sách cấp bù thủ công trước đây như cấp bù đảm bảo chênh lệch lãi suất đối với dư nợ cho vay từ nguồn tài trợ ủy thác, dư nợ cho vay theo kế hoạch nhà nước, cho vay tín dụng phái sinh... đã được tham số hóa thành các mã điều kiện và được



chương trình tính toán tự động hàng ngày, kịp thời phản ánh ngay trong thu nhập chi phí của chi nhánh thay vì phải chờ đến định kỳ quyết toán 6 tháng như trước đây. Danh mục cấp bù tự động theo đó cũng được giảm tải đáng kể từ gần 25 hạng mục thì đến nay chỉ còn 10 hạng mục, chủ yếu là xử lý kỹ thuật như tràn số dư huy động vốn, cấp bù tiền gửi/ tiền vay JPY, cấp bù đối với các khoản tiền gửi bàn giao từ chi nhánh gốc sang chi nhánh mới. Sự đổi mới này đã góp phần không nhỏ trong giải phóng tác nghiệp thủ công, gia tăng hiệu suất, chất lượng làm việc của toàn hệ thống.

CHUYÊN NGHIỆP HÓA

2

Nếu như trước đây các chi nhánh phải báo cáo theo 10 mẫu biểu thì hiện nay tất cả các hạng mục đã được chuẩn hóa, tinh gọn trong 2 mẫu biểu; đồng thời thay thế hình thức gửi, lưu trữ báo cáo bản cứng bằng công cụ trực tuyến (upload file) mang đến một



giao thức tiện lợi trong tra cứu, tìm kiếm và tiết giảm chi phí quản lý, in ấn. Do đó các đơn vị quyết toán có thể chủ động khai thác dữ liệu, công tác tổng hợp cũng trở nên minh bạch, đơn giản, tiết kiệm hơn cả về nguồn lực vật chất và con người.

CHIA SẺ HÓA

3

Sau 3 năm triển khai quy trình quyết toán, trong đó Ban MIS.ALCO là đơn vị tổng hợp, Ban Tài chính là đơn vị thẩm định. Từ năm 2014, quy trình phối hợp đã được điều chỉnh với vai trò đối soát dữ liệu thuộc về các Ban Khách hàng, Ban ALCO là đầu mối thẩm định quyết toán.

Với sự thay đổi trên, công tác quyết toán được thực hiện bởi nhiều đơn vị, trong đó các Ban Khách hàng là đơn vị ban hành cơ chế, có đầy đủ thông tin và nắm rõ nhất cơ chế sẽ trực tiếp tham gia rà soát, qua đó góp phần đẩy nhanh tiến độ thực hiện.



4

ĐỘNG LỰC HÓA

Cùng với việc tham số hóa các chính sách điều chỉnh thu nhập chi phí nội bộ, đến nay, gần 8.000 điều kiện tự động đã được cài đặt, phù hợp với nhu cầu đa dạng hóa ngày càng cao trong thực hiện chính sách khách hàng. Việc đổi mới quyết toán nội bộ theo đó không chỉ rút gọn quy trình tính toán mà thực sự giữ một vai trò mới trong việc tạo nền tảng để ra đời thêm nhiều chính sách động lực, hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.



THÂN THIỆN HÓA

5

Tinh gọn hệ thống báo cáo nhưng tối đa hóa hàm lượng thông tin đó là tiêu chí mà Ban MIS.ALCO luôn đặt ra khi cải tiến công tác quyết toán thu nhập chi phí nội bộ. Các báo cáo quản trị quản lý thu nhập chi phí FTP được xây dựng phù hợp, đa dạng, đáp ứng tốt nhu cầu khai thác, sử dụng với các thông tin phân tích đa chiều (theo đối tượng khách hàng, phân loại FTP bổ sung...) như: Báo cáo



tra cứu tham số FTP tự động, Báo cáo dự thu/quyết toán thu nhập chi phí thủ công...

Ngoài ra, những góc trao đổi nghiệp vụ/chia sẻ tài liệu được thiết lập trên mạng nội bộ đã tạo cơ hội, điều kiện để cán bộ tham gia quản lý thu nhập chi phí nội bộ được trực tiếp đón nhận các ý kiến từ đồng nghiệp, làm giàu thêm các ý tưởng cải tiến để công tác kế toán tài chính của BIDV ngày càng tốt hơn.

Áp dụng “5 chữ hóa” trong hoạt động quản lý thu nhập chi phí nội bộ đến nay đã mang lại hiệu quả thiết thực cho hoạt động quyết toán nói riêng trong kết quả chung của toàn hệ thống BIDV. Nhưng chúng tôi sẽ không dừng lại, mỗi cán bộ Ban ALCO luôn giữ trong mình thêm “2 chữ hóa”: “Tư duy hóa” và “Liên tục hóa” để mỗi ngày lại cố gắng làm tốt hơn nữa công việc của mình, để “mùa quyết toán” sẽ ngày càng ngắn lại... □



BIDV & câu chuyện

QUẢN TRỊ RỦI RO THANH KHOẢN

 THANH HUYỀN

Rủi ro thanh khoản, hiểu một cách đơn giản, là việc các ngân hàng thương mại không có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn, hoặc có khả năng nhưng phải trả chi phí cao hơn mức bình quân của thị trường. Rủi ro thanh khoản là vừa mang tính tức thời, vừa mang tính lâu dài và có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hầu hết các chức năng cốt lõi trong hoạt động ngân hàng từ tín dụng, huy động vốn, chức năng trung gian thanh toán, chức năng cung ứng dịch vụ,... đến danh tiếng của ngân hàng. Qua những bài học tại Mỹ, Châu Âu và thực tiễn Việt Nam trong những năm qua, vấn đề quản trị rủi ro thanh khoản có vai trò quan trọng và được các nhà quản trị ngân hàng đặc biệt quan tâm.

HIỆN TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO THANH KHOẢN TẠI BIDV

Nhận thức rõ tầm quan trọng của quản trị rủi ro thanh khoản, BIDV luôn chú trọng ở tất cả các nội dung triển khai để tạo nên một khung quản lý rủi ro thanh khoản hoàn chỉnh bao gồm các khâu: (i) Xây dựng cơ cấu tổ chức quản lý thanh khoản; (ii) Xây dựng bộ văn bản về quy trình, chính sách; (iii) Xây dựng phương pháp đo lường, đánh giá, bộ hạn mức để theo dõi, kiểm soát; (iv) Quản lý thanh khoản hàng ngày; (v) Quản lý rủi ro thanh khoản đối với sản phẩm mới; (vi) Kiểm tra sức chịu đựng.

Quản trị rủi ro thanh khoản luôn gắn chặt với công tác điều hành cân đối vốn hàng ngày nhằm mục tiêu duy trì “tỷ lệ vàng” giữa tài sản có rủi ro và tài sản có tính lỏng cao như tiền mặt, tiền gửi, trái phiếu Chính phủ,... tạo nên đệm thanh khoản cho ngân hàng trong giai đoạn thị trường khó khăn. Công tác cân đối vốn là khâu hết sức quan trọng và cần thiết để có thể duy trì tỷ lệ trên, đó là một biện pháp nghiệp vụ, là công cụ quản lý của nhà lãnh đạo ngân hàng, thông qua bảng cân đối đa chiều, xem xét, phân tích cơ cấu, tỷ trọng các nguồn vốn và từng khoản sử dụng để dự đoán nhu cầu vốn biến động trong tương lai, từ đó có chính sách huy động vốn thích hợp.

Việc quản lý, điều hành thanh khoản tại BIDV tuân thủ nguyên tắc: (i) Quản lý hàng ngày đảm bảo tuân thủ hệ thống hạn mức (LCS) đã được Hội đồng ALCO phê duyệt; (ii) Quản lý theo loại tiền trọng yếu chiếm tỷ trọng lớn hơn hoặc bằng 5% tổng công nợ của Ngân hàng, đối với các đồng tiền không trọng yếu khác, ngân hàng sẽ lập báo cáo tổng hợp cho các đồng tiền và quy đổi sang VND; (iii) Kết hợp cả phương pháp quản lý thanh khoản tĩnh như thiết lập các chỉ tiêu hạn mức thanh khoản (*tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tỷ lệ cân đối vốn - thanh khoản nội bộ, tỷ lệ khả năng chi trả*) và quản lý thanh khoản động (*xây dựng các kịch bản thanh khoản*). Quản trị rủi ro thanh khoản không chỉ dừng ở đó mà còn được nâng tầm cao hơn phù hợp thách thức thị trường và thông lệ quốc tế.

ĐỊNH HƯỚNG TƯƠNG LAI: TUÂN THỦ QUY ĐỊNH - HƯỚNG TỚI THÔNG LỆ QUỐC TẾ

Tháng 12/2010, Ủy ban Basel tiếp tục bổ sung những nguyên tắc mới nhằm tăng cường khung pháp lý quản trị rủi ro thanh khoản thông qua hai tiêu chuẩn về tính thanh khoản với mục tiêu cải thiện khả năng chống đỡ các cú sốc phát sinh từ áp lực nền kinh tế và áp lực

tài chính, hơn thế nữa ngăn chặn và giảm thiểu rủi ro lan truyền từ định chế tài chính sang nền kinh tế, bao gồm: (i) *Cải thiện khả năng phục hồi trong ngắn hạn bằng cách đảm bảo ngân hàng nắm giữ đủ tài sản thanh khoản có chất lượng cao (HQLA) để giúp ngân hàng tồn tại trong tình huống khủng hoảng nghiêm trọng kéo dài 30 ngày qua chỉ số (LCR - Liquidity Coverage Ratio); (ii) Cải thiện khả năng phục hồi kéo dài hơn một tháng dựa trên nguồn vốn ổn định qua tỷ lệ nguồn vốn ổn định ròng (NSFR - The net stable funding ratio). NSFR được tính toán nhằm yêu cầu Ngân hàng duy trì đủ nguồn vốn ổn định tài trợ các hoạt động kinh doanh để giảm thiểu rủi ro huy động trong tương lai.*

Nhằm hoàn thiện phương pháp luận trong hoạt động quản lý rủi ro thanh khoản (bao gồm những

“Hoạt động quản trị rủi ro thanh khoản sẽ thực sự mang lại hiệu quả thiết thực cho BIDV với mục tiêu điều hành vốn An toàn - Hiệu quả - Quy mô - Hướng tới chuẩn mực, đáp ứng quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của NHTM tại Thông tư 13/2018/TT-NHNN”.



nguyên tắc mới bổ sung nêu trên của Basel III), BIDV đã triển khai Dự án nâng cao năng lực quản trị tài sản Nợ - Có (ALM) và đã hoàn thành trong năm 2016. Mặt khác, dựa trên cơ sở lý luận này, BIDV tiếp tục hoàn thiện các chỉ tiêu quản lý điều hành thanh khoản hàng ngày, đồng thời triển khai dự án ALM2 - Trang bị hệ thống ALM với mục tiêu: Xây dựng nền tảng công nghệ đáp ứng các yêu cầu tính toán, công cụ đo lường của Basel trong cấu phần RRTK; Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin theo yêu cầu kỹ thuật tại dự án ALM1; Xây dựng hệ thống giám sát các chỉ tiêu đảm bảo công tác quản lý rủi ro thanh khoản. Việc này đòi hỏi sự nỗ lực và quyết tâm lớn của các bộ phận, khả năng làm giàu dữ liệu, chuẩn hóa thông tin, đảm bảo độ chính xác thông tin phục vụ các triển khai các mô hình hành vi, mô hình kiểm nghiệm khủng hoảng, tính toán các chỉ tiêu điều hành. Từ đó giúp cho hoạt động quản trị rủi ro thanh khoản sẽ thực sự mang lại hiệu quả thiết thực cho BIDV với mục tiêu điều hành vốn An toàn - Hiệu quả - Quy mô - Hướng tới chuẩn mực, đáp ứng quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của NHTM tại Thông tư 13/2018/TT-NHNN. □

BIDV IDM sử dụng nhiều công nghệ mới, cung cấp nhiều tiện ích cho người dùng, là phiên bản 3.0 (năm 2008 là bản đầu tiên; đến 2010 là bản nâng cấp toàn diện lần 1 và BIDV IDM là của hệ thống quản lý ứng dụng tập trung, hệ thống quản lý ứng dụng tập trung đã có lịch sử hình thành bản nâng cấp toàn diện lần 2).

BIDV IDM được xây dựng lại hoàn toàn theo framework mới của BIDV. Hệ thống mới giải quyết toàn bộ những hạn chế của hệ thống cũ, đó là những bất tiện trên giao diện chương trình do hệ thống đã tăng trưởng quá to khi quản lý tới gần 180 ứng dụng, hay luồng xử lý cuối ngày không đạt hiệu năng tốt và phức tạp, gây tốn kém tài nguyên và nguồn lực quản trị.

Chương trình triển khai chính thức từ ngày 18/7/2018 trên phạm vi các ban, trung tâm tại Hội sở chính và toàn bộ các chi nhánh. Bước đầu, chương trình IDM đã được triển khai thay thế chương trình Quản lý ứng dụng tập trung cấu phần đăng ký người sử dụng.

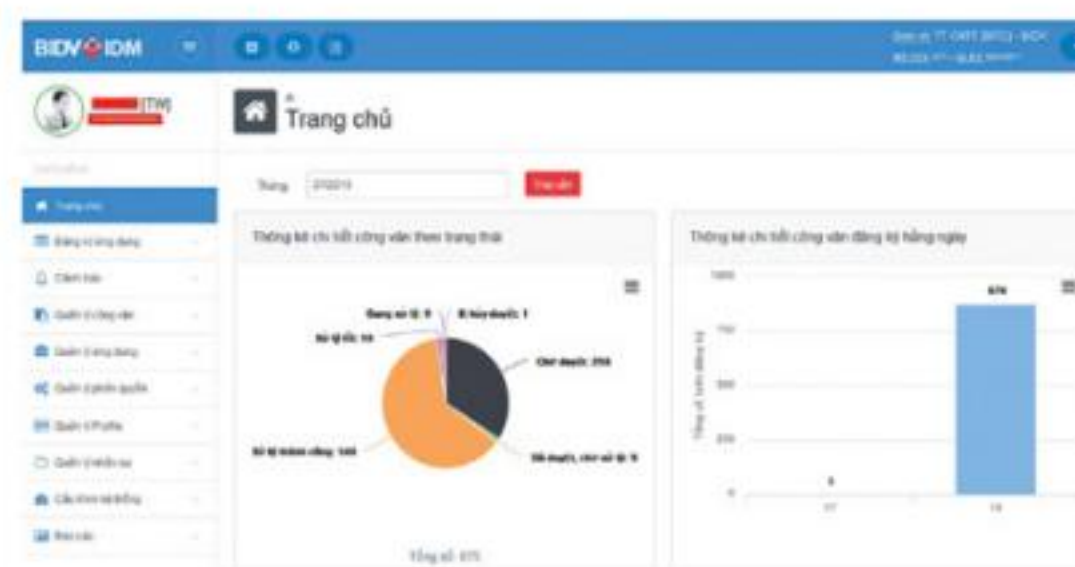
Chương trình đã cập nhật nhiều điểm mới như giao diện trực quan và thể hiện biểu đồ thống kê; xây dựng cây đa cấp theo quản lý nhân sự, xây dựng cơ chế quản lý cán bộ, luân chuyển cán bộ và phân cấp Hội sở chính, chi nhánh. Chương trình có những chức năng tiết kiệm thời gian như quản lý Profile (chức năng tạo bộ ứng dụng, nhóm quyền theo tính chất phòng ban do chi nhánh tự định nghĩa), hỗ trợ chi nhánh đăng ký thuận tiện, kiểm soát đăng ký theo phòng ban, vai trò. Chi nhánh tự tạo thông tin từ hệ thống Trung tâm CNTT đã tạo sẵn; xây dựng mới chức năng đăng ký ứng dụng với nhiều tiện ích giúp cán bộ nghiệp vụ, cán bộ điện toán chi nhánh đăng ký nhanh hơn, một giao diện đăng ký chung cho cả ứng dụng tập trung và phân tán.

Trong tuần đầu triển khai chương trình, vẫn còn những vướng mắc trong chuyển đổi dữ liệu từ chương trình Quản lý ứng dụng tập trung sang chương trình IDM các “mã

SAO KHUÊ XÚNG TẦM cho chương trình BIDV IDM

NHẬT LINH

BIDV IDM là hệ thống quản lý định danh do BIDV tự phát triển dựa trên những nền tảng công nghệ tiên tiến. Chương trình sử dụng nhiều công nghệ mới, cung cấp nhiều tiện ích cho người dùng, cùng với cách thức thiết kế linh hoạt, xử lý nhanh chóng, hiệu quả. Đây cũng là một trong 2 sản phẩm đạt danh hiệu top 10 danh hiệu Sao Khuê năm 2018.



đăng nhập” hiện tại, chuyển đổi toàn bộ các “mã đăng nhập” có quyền đăng ký công văn của các đơn vị sang chương trình IDM với các nhóm quyền tương đương. Tuy nhiên, Trung tâm CNTT BIDV đã tập trung phối hợp hiệu chỉnh code và cập nhật chỉnh sửa fix lỗi nhanh chóng, nhằm giảm đến mức ít nhất ảnh hưởng đến tác nghiệp tại chi nhánh. Trong suốt thời gian triển khai, Trung tâm CNTT đã nhận được nhiều ý kiến đóng góp để chương trình tiện ích hơn, dễ sử dụng hơn

cả về phía hỗ trợ và người sử dụng. Việc định danh cán bộ duy nhất, quản lý “mã đăng nhập” tập trung cũng giúp cán bộ dễ dàng truy cập vào các hệ thống mà không nhất thiết phải ghi nhớ quá nhiều “mã đăng nhập”, mật khẩu, tiết kiệm tối đa thời gian khi tác nghiệp. Trong thời gian tới, BIDV IDM sẽ tiếp tục được nâng cấp, gia tăng tiện ích, cải tiến công nghệ và hiệu năng của hệ thống, tích hợp thêm nhiều ứng dụng vào BIDV IDM.

BIDV IDM được bình chọn Danh hiệu Sao Khuê 2018 là sự ghi nhận về đóng góp của Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV nói riêng trong suốt 15 năm gần đây. Đây là kết quả ghi nhận sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ cán bộ, chuyên gia công nghệ thông tin trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm điện tử ngân hàng, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người dùng trong thời đại số hóa. □



Đột phá mới TRÊN ỨNG DỤNG BIDV PAY+

ĐINH NGỌC HÒA

Công nghệ QR Pay (mã QR) đang có những bước đột phá lớn, dần thay thế cho mã vạch truyền thống và được áp dụng ngày càng phổ biến trong thanh toán. Tại một số quốc gia châu Á như Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Thái Lan... khách hàng có thể sử dụng QR Pay để thanh toán ở bất kỳ đâu, từ nhà hàng sang trọng, dịch vụ bán hàng online tới các cửa hàng tiện ích hay xe hàng di động.

Trong bối cảnh đó, với phương châm luôn mang tới những dịch vụ tốt nhất, hiện đại nhất cho khách hàng. BIDV đã chính thức giới thiệu ứng dụng BIDV Pay+, ứng dụng cho phép chủ thẻ ghi nợ nội địa BIDV sử dụng mã QR (Quick Response Code - mã phản hồi nhanh) để thanh toán thay cho thẻ hoặc tiền mặt thông thường. Đây là mã vạch 2 chiều, cấu tạo từ các chấm vuông nhỏ trên nền trắng, chứa thông tin đã được mã hóa, có thể được quét bởi máy đọc mã vạch hoặc điện thoại thông minh.

Ưu điểm nổi trội khiến QR Pay nhanh chóng chiếm được «cảm tình» của người dùng chính là nhờ phương thức thanh toán tiện ích, hiện đại, đảm bảo an toàn, bảo mật và vô cùng đơn giản. Theo đó, khách hàng sở hữu thẻ ghi nợ nội địa BIDV có thể dễ dàng sử dụng dịch vụ này thông qua tải ứng dụng trên Appstore hoặc CHPlay và đăng ký sử dụng tại các điểm giao dịch, chi nhánh, ATM hoặc đăng ký trực tuyến qua BIDV Online/BIDV

LỢI ÍCH ĐỐI VỚI ĐVCNT



CHỦ THẺ CÁC NGÂN HÀNG KHÁC CÓ THỂ SỬ DỤNG THANH TOÁN QR CỦA BIDV



Bankplus. Chỉ cần chọn ứng dụng BIDV Pay+ tại các kênh này, thực hiện nhập một số thông tin theo hướng dẫn, chọn số điện thoại đăng ký sử dụng dịch vụ, chọn tài khoản thẻ sẽ sử dụng, để hoàn tất đăng ký để sử dụng QR Pay.

Với ứng dụng này, khách hàng lỡ quên ví tiền hoặc không mang đủ tiền vẫn thoải mái mua sắm chi tiêu. Chỉ cần mở điện thoại, chọn chức năng «Quét mã QR», sau đó đưa mã QR vào khung hình để quét và thanh toán. Vô cùng đơn giản,

thuận tiện trong sử dụng, đồng thời thông tin khách hàng được bảo mật do không bị rủi ro thất thoát thông tin khi đưa thẻ thanh toán cho người bán hàng. Không chỉ mang lại sự thuận tiện trong thanh toán hàng hóa, trong giai đoạn 2, BIDV hứa hẹn sẽ giúp khách hàng rút tiền mặt qua điện thoại mà không cần đi tới ATM một cách tiện lợi, an toàn.

Đặc biệt, các giao dịch qua QR Pay của BIDV không phát sinh thêm phí dịch vụ, thời gian thanh toán nhanh và chính xác do không phải nhập dữ liệu nên không có trường hợp thanh toán sai hóa đơn hoặc chuyển nhầm tài khoản ngân hàng. Đối với đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT), sử dụng QR code giúp họ giảm thiểu tối đa chi phí quản lý tiền mặt, giảm chi phí nhân công và chi phí đầu tư thiết bị phục vụ thanh toán cho khách hàng, qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Với ngân hàng, triển khai QR pay vừa tiết giảm được chi phí đầu tư cho ATM, POS vừa tăng tính năng thanh toán cho khách hàng, mở rộng mạng lưới đơn vị chấp nhận thẻ.

Sự ra đời và phát triển của QR Pay đang hứa hẹn thay thế các phương thức thanh toán truyền thống, được phát triển rộng rãi trên thế giới và tại Việt Nam. □

BIDV Hà Thành

15 NĂM VỮNG BƯỚC

TRẦN LONG

Sau 15 năm trưởng thành từ một chi nhánh non trẻ, đến nay BIDV Hà Thành đã vững vàng với vị thế là một trong những chi nhánh chủ lực của hệ thống BIDV. Thành quả đó kết tinh từ tất cả những nỗ lực, tâm huyết của hàng trăm cán bộ BIDV Hà Thành qua nhiều thế hệ...

TRƯỞNG THÀNH VÀ LỚN MẠNH

Cách đây 15 năm, ngày 16/9/2003, Chi nhánh Hà Thành, thành viên thứ 76 của hệ thống BIDV chính thức khai trương hoạt động. Từ một chi nhánh non trẻ với 55 cán bộ, 500 tỷ đồng vốn và tài sản, 63 tỷ đồng dư nợ, qua 15 năm xây dựng và trưởng thành, vượt nhiều gian khó và biến động khó lường của nền kinh tế, đến nay BIDV Hà Thành đã có bước phát triển mạnh cả về quy mô, hiệu quả và chất lượng. Chi nhánh đã đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ trên các mặt hoạt động, khẳng định vị thế và đóng góp tích cực vào thành quả chung của hệ thống BIDV.

Tổng nguồn vốn và dư nợ tín dụng của BIDV Hà Thành tính đến nay đạt trên 50.000 tỷ đồng; quy mô huy động vốn của chi nhánh đứng thứ 2 toàn hệ thống BIDV, đạt khoảng 35.000 tỷ đồng, tăng gấp 64 lần so với thời điểm mới thành lập chi nhánh; dư nợ tín dụng đạt gần 16.000 tỷ đồng, đứng thứ 6 toàn hệ thống, tăng gấp 254 lần so với thời điểm mới thành lập. Nhiều năm BIDV Hà Thành là một trong những chi nhánh dẫn đầu hệ

thống. Tỷ trọng thu ròng từ hoạt động phi tín dụng ngày càng được cải thiện trong tổng thu ròng của chi nhánh. Thu dịch vụ ròng tăng trưởng bình quân khoảng 45%/năm, từ năm 2016 đã vượt mốc 100 tỷ đồng và hiện nay là một trong 5 chi nhánh dẫn đầu hệ thống về thu dịch vụ ròng.

Những kết quả đã đạt được sau 15 năm hoạt động đã làm giàu thêm truyền thống, làm rạng rỡ hơn lòng tự hào của cán bộ nhân viên chi nhánh. Trên bước đường trưởng thành và lớn mạnh, không thể tránh khỏi những thời điểm chi nhánh gặp một số trở ngại, khó khăn. Song những khó khăn đó không làm

chùn bước các thế hệ lãnh đạo và cán bộ nhân viên chi nhánh.

TỪ NHỮNG NỐT TRẦM...

Năm 2012, 2013, môi trường kinh doanh trong nước không thuận lợi đối với một số ngành nghề, mặt hàng. Theo đó, hoạt động sản xuất kinh doanh của một khách hàng lớn mà BIDV Hà Thành tài trợ vốn tín dụng đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng, dẫn đến kết quả kinh doanh của chi nhánh bị giảm sút mạnh, lợi nhuận trước thuế năm 2013 chỉ còn 33 tỷ đồng do phải trích dự phòng rủi ro. Tiền lương, thu nhập bị sụt giảm đã ảnh hưởng khá lớn đến tâm lý và động lực của cán bộ nhân



Giám đốc BIDV Hà Thành (ngoài cùng bên phải) đón nhận Cờ thi đua "Đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu hệ thống năm 2017"

viên chi nhánh.

Trong thời điểm khó khăn đó, Ban chấp hành Đảng bộ, Ban giám đốc và cán bộ nhân viên BIDV Hà Thành nhận thức rõ những tồn tại hạn chế, quyết tâm thực hiện các giải pháp nhằm tái cơ cấu hoạt động kinh doanh, lấy lại vị thế và vượt qua các khó khăn, trở ngại.

Với sự quan tâm chỉ đạo sát sao của Ban lãnh đạo BIDV, bằng những quyết sách đúng đắn, phù hợp của ban giám đốc chi nhánh, sự nỗ lực và tinh thần đoàn kết thống nhất của toàn thể cán bộ nhân viên, hoạt động của chi nhánh đã có sự cải thiện, tăng trưởng tốt qua các năm, dẫn lấy lại vị thế của một chi nhánh lớn trong hệ thống.

... ĐỂ ĐỔI MỚI VÀ VƯƠN LÊN

Từ năm 2014, để từng bước vượt qua khó khăn, Ban chấp hành Đảng bộ, Ban Giám đốc BIDV Hà Thành có nhiều quyết sách trong quản trị điều hành, đổi mới toàn diện các mặt hoạt động kinh doanh:

Một là, xác định nhân tố con người đóng vai trò tiên quyết; chú trọng công tác cán bộ từ khâu tuyển dụng đến đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Ưu tiên tập trung bố trí nhân sự tại các đơn vị kinh doanh trực tiếp, đặc biệt là khối ngân hàng bán lẻ.

Hai là, đẩy mạnh phát triển khách hàng mới góp phần đa dạng hóa nền khách hàng. Cơ cấu nền khách hàng tín dụng theo hướng giảm sự phụ thuộc vào một số nhóm khách hàng lớn, đảm bảo tăng trưởng tín dụng bền vững, chất lượng và hiệu quả.

Ba là, phát huy thế mạnh về huy động vốn, tập trung huy động vốn không kỳ hạn, nguồn vốn có chi phí thấp để gia tăng quy mô và hiệu quả.

Bốn là, tập trung gia tăng tỷ trọng thu từ hoạt động bảo lãnh, tài trợ thương mại, thanh toán, các sản phẩm dịch vụ chuyên biệt phục vụ thị trường chứng khoán... đồng thời rà soát tất cả các dòng sản phẩm dịch vụ khác để gia tăng nguồn thu, góp phần nâng tỷ trọng



BIDV Hà Thành và Trường Đại học Bách Khoa hợp tác giai đoạn 2016 - 2021

thu phi lãi trong tổng thu nhập và chuyển dịch cơ cấu nguồn thu theo hướng tăng trưởng bền vững.

Năm là, đẩy mạnh hoạt động ngân hàng bán lẻ tạo chuyển biến mạnh mẽ, tăng trưởng đột phá cả về quy mô và hiệu quả hoạt động. Chuyển đổi mô hình hoạt động ngân hàng bán lẻ tại Trụ sở chi nhánh, chuẩn hóa không gian giao dịch, nhận diện thương hiệu BIDV, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng ngày càng chuyên nghiệp hơn.

Với những chỉ đạo, quyết sách phù hợp của Ban chấp hành Đảng bộ, Ban Giám đốc chi nhánh BIDV Hà Thành, sự nỗ lực cùng tinh thần đoàn kết thống nhất của toàn thể cán bộ nhân viên, hoạt động của BIDV Hà Thành đã có sự cải thiện, tăng trưởng rõ nét qua các năm. Chi nhánh được Hội sở chính công nhận là đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ liên tục trong các năm từ 2014 đến 2017. Năm 2015, chi nhánh là đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu địa bàn Hà Nội. Năm 2016, 2017, chi nhánh được xếp hạng đặc biệt và là một trong những chi nhánh kinh doanh xuất sắc đứng đầu hệ thống.

Kết quả này là nguồn động viên, khích lệ rất lớn đối với tập thể lãnh

đạo, cán bộ, nhân viên chi nhánh, để chi nhánh tiếp tục phấn đấu, duy trì và phát triển một cách bền vững, luôn đứng trong nhóm 5 đơn vị xuất sắc dẫn đầu hệ thống trong những năm vừa qua.

HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI

Nhìn lại chặng đường 15 năm, BIDV Hà Thành đã trải qua không ít khó khăn, thử thách song cũng rất đáng vinh dự, tự hào. Vị thế, kết quả chi nhánh có được ngày hôm nay là nhờ sự quan tâm chỉ đạo hỗ trợ về mọi mặt của Ban lãnh đạo BIDV, của các ban, trung tâm tại Hội sở chính; sự hăng say, nhiệt huyết, nỗ lực không ngừng của tập thể lãnh đạo, cán bộ nhân viên chi nhánh qua các thời kỳ luôn đoàn kết, tin tưởng vào một tương lai tươi sáng.

Vẫn biết rằng, phía trước còn nhiều thách thức đang chờ đón, song với bề dày là sức mạnh của ngành, với đòn bẩy là sự nỗ lực, nhiệt huyết, đồng lòng, quyết tâm của tập thể lãnh đạo và cán bộ, BIDV Hà Thành sẽ tự tin vững bước trên hành trình phát triển cùng hệ thống, phấn đấu luôn là chi nhánh đứng trong Top đầu của ngôi nhà chung BIDV.

(*) Bí thư Đảng ủy, Giám đốc BIDV Hà Thành □

Những dặm dài phát triển CÙNG THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

 ĐOÀN VIỆT HOÀNG

Năm 2005, cùng với việc Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội - HASTC (nay là Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội - HNX) chính thức đi vào hoạt động, BIDV với tư cách là ngân hàng chỉ định thanh toán cho thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam đã ủy nhiệm BIDV Hà Thành thực hiện nhiệm vụ phục vụ cho HNX thông qua thành lập Phòng Giao dịch 19/8 (nay là Phòng Giao dịch và Dịch vụ chứng khoán) đặt tại trụ sở của HNX. Đây là dấu mốc quan trọng đánh dấu sự đồng hành của BIDV Hà Thành với TTCK.



BIDV Hà Thành đồng hành với thị trường chứng khoán từ những ngày đầu cùng với sự ra đời của HASTC (nay là HNX)

Trong suốt thời gian đảm nhiệm nhiệm vụ ngân hàng chỉ định thanh toán cho TTCK, BIDV Hà Thành đã chủ động tham gia có trách nhiệm và hiệu quả trên nhiều mặt đối với TTCK, có đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của TTCK Việt Nam, góp phần nâng cao vị thế, hình ảnh của BIDV trên TTCK.

THANH TOÁN AN TOÀN CHO GẦN 3.000 PHIÊN GIAO DỊCH

BIDV Hà Thành thực hiện thanh toán an toàn, chính xác cho gần 3.000 phiên giao dịch, tổng doanh số thanh toán bù trừ lũy kế đạt gần 9 triệu tỷ đồng; thực hiện thu - chi tiền đặt cọc, tiền thanh toán tiền mua cổ phần cho 116 đợt đấu giá

cổ phần các doanh nghiệp nhà nước với tổng trị giá lên tới 19.500 tỷ đồng, BIDV Hà Thành cũng thực hiện tốt chức năng thanh toán tiền gốc, lãi trái phiếu, cổ tức cho các thành viên của trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam.

Từ năm 2006, BIDV Hà Thành cùng với Hội sở chính BIDV và Trung tâm Giao dịch chứng khoán Hà Nội nghiên cứu đề xuất cơ chế cho vay đảm bảo khả năng thanh toán cho các thành viên lưu ký. Đây là một trong những sáng kiến quan trọng góp phần đảm bảo cho TTCK vận hành liên tục và thông suốt.

Từ đó đến nay, BIDV đã thực hiện cho vay đảm bảo khả năng thanh toán cho gần 20 lượt thành viên với doanh số đạt trên 1.100 tỷ đồng.

Nhằm vinh danh những đóng góp của BIDV nói chung và BIDV Hà Thành nói riêng cho quá trình hình thành và phát triển của TTCK Việt Nam, Bộ Tài chính và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) đã tặng thưởng các danh hiệu cao quý: Bộ Tài chính tặng Bằng khen vì "Đã có thành tích trong hỗ trợ đấu thầu trái phiếu Chính phủ (TPCP), đấu giá cổ phần và thanh toán bù trừ chứng khoán"; UBCKNN vinh danh thành viên có đóng góp quan trọng trong thanh toán giao dịch chứng khoán.

Những năm qua, BIDV Hà Thành đã chủ động dịch chuyển từ vai trò ngân hàng chỉ định thanh toán sang ngân hàng đối tác để cung cấp dịch vụ thanh toán giao dịch chứng khoán. Thực hiện chủ trương của



Chính phủ về tái cấu trúc hệ thống TTCK theo thông lệ, kể từ năm 2016 hoạt động thanh toán tiền giao dịch TPCP được tổ chức theo hai cấp. Theo đó, NHNN đóng vai trò ngân hàng thanh toán cấp một (ngân hàng thanh toán cuối cùng), các ngân hàng thương mại (10 ngân hàng) được tham gia cung cấp dịch vụ ngân hàng thanh toán cho các công ty chứng khoán tham gia thị trường. Với kinh nghiệm nhiều năm đồng hành với thị trường, cùng với chất lượng dịch vụ tốt, BIDV Hà Thành với sự hỗ trợ của BIDV đã nghiên cứu triển khai cung cấp dịch vụ ngân hàng thanh toán giao dịch TPCP cho các công ty chứng khoán và đến nay 20/24 công ty chứng khoán sử dụng dịch vụ ngân hàng thanh toán tại BIDV Hà Thành chiếm gần 90% giá trị giao dịch. Sự tham gia cung cấp dịch vụ thanh toán giao dịch TPCP của BIDV Hà Thành có ý nghĩa quan trọng trong việc dịch chuyển chức năng từ Ngân hàng chỉ định sang đối tác cung cấp dịch vụ.

TÍCH CỰC HỢP TÁC, ĐƯA RA CÁC SẢN PHẨM DỊCH VỤ MỚI

Cùng với việc thực hiện vai trò ngân hàng chỉ định thanh toán cho các công ty chứng khoán, đối tác cung cấp dịch vụ ngân hàng thanh toán giao dịch TPCP, trong thời gian qua, BIDV Hà Thành đã tích cực đồng hành với các công ty chứng

khoán để đưa ra các giải pháp đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của thị trường. BIDV chủ động cung cấp giải pháp hỗ trợ công ty chứng khoán tuân thủ các quy định về quản lý dòng tiền của Bộ Tài chính và UBCKNN bằng các sản phẩm, dịch vụ thanh toán chứng khoán trực tuyến – BIDV@securities, thu chi hộ điện tử - BIDV@EZlink dành cho CTCK. Hiện nay, BIDV là Ngân hàng duy nhất trên thị trường sẵn sàng triển khai dịch vụ quản lý tài khoản cho các công ty chứng khoán phát hành chứng quyền có bảo đảm, chuẩn bị đưa ra các giải pháp quản lý tiền gửi ký quỹ của nhà đầu tư công ty chứng khoán tham gia thị trường chứng khoán phái sinh.

CUNG CẤP DỊCH VỤ THEO HƯỚNG CHUYÊN SÂU

Dịch vụ ngân hàng lưu ký, giám sát được BIDV Hà Thành chính thức triển khai vào năm 2007, sau hơn 10 năm cung cấp dịch vụ cho thị trường, đến nay đã có hơn 62 tổ chức sử dụng dịch vụ ngân hàng lưu ký giám sát tại chi nhánh với tổng tài sản lưu ký đạt trên 75.000 tỷ đồng, trong đó tài sản lưu ký của Công ty QLQ 51.000 tỷ đồng, chiếm gần 25% thị phần, tài sản các quỹ đầu tư (17 quỹ) đạt gần 4.500 tỷ đồng, tài sản của các nhà đầu tư tổ chức lưu ký trực tiếp tại chi nhánh (Bảo Hiểm xã hội và Bảo hiểm tiền gửi...) với khoảng 19.500 tỷ đồng.

BIDV Hà Thành hiện nay là ngân

hàng duy nhất trên thị trường đã cung cấp dịch vụ cho tất cả các loại hình quỹ tại Việt Nam (quỹ thành viên, quỹ đóng, quỹ mở, Quỹ REIT và ETF), chiếm 50% thị phần; ngoài dịch vụ ngân hàng lưu ký giám sát BIDV Hà Thành còn cung cấp dịch vụ quản trị quỹ (Fund Admin) cho 10 khách hàng. Dự kiến trong năm 2018, BIDV Hà Thành sẽ thực hiện cung cấp dịch vụ ngân hàng giám sát cho quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện, một loại hình quỹ giúp các nhà đầu tư hoạch định kế hoạch nghỉ hưu cho bản thân.

Trong 13 năm đồng hành với TTCK, những kết quả đạt được của chi nhánh đã góp phần nâng cao hình ảnh, uy tín của BIDV trên thị trường. Trong thời gian tới, BIDV Hà Thành sẽ nỗ lực cố gắng đẩy mạnh triển khai các SPDV đáp ứng toàn diện nhu cầu thị trường. □

BIDV HÀ THÀNH VÀ NHỮNG DẤU MỐC CÙNG THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

- **Năm 2005:** Trung tâm GDCK Hà Nội chính thức khai trương và đi vào hoạt động với việc tổ chức đấu giá cổ phần hóa DNNN đầu tiên Nhà máy Thiết bị Bưu điện (Postef) vào ngày 8/3/2005; BIDV Hà Thành phục vụ phiên đấu giá đầu tiên qua Trung tâm Giao dịch chứng khoán.
- **Năm 2006,** phối hợp với Hội sở chính và Trung tâm GDCK Hà Nội xây dựng cơ chế cho vay đảm bảo khả năng thanh toán đối với các thành viên lưu ký – đây là biện pháp hỗ trợ đảm bảo thị trường vận hành thông suốt.
- **Năm 2006:** Phối hợp với Trung tâm Lưu ký chứng khoán để thực hiện nhiệm vụ ngân hàng chỉ định thanh toán khi chức năng lưu ký được tách ra từ 2 trung tâm giao dịch chứng khoán. BIDV Hà Thành được cấp phép nghiệp vụ ngân hàng lưu ký.
- **Năm 2007:** Cung cấp dịch vụ ngân hàng lưu ký.
- **Năm 2009:** Thanh toán cho thị trường trái phiếu chuyên biệt, thị trường Upcom.
- **Năm 2010:** BIDV Hà Thành thanh toán bù trừ tập trung cho cả Sở GDCK TP HCM và Hà Nội.
- **Năm 2014:** Triển khai cung cấp dịch vụ ngân hàng giám sát cho quỹ thành viên.
- **Năm 2015:** Chính thức ký hợp đồng lưu ký giám sát cho quỹ mở, Quỹ Bất động sản, trở thành ngân hàng trong nước đầu tiên cung cấp dịch vụ ngân hàng lưu ký, giám sát cho quỹ mở.
- **Năm 2017:** Triển khai dịch vụ quản trị quỹ (Fund Admin) cho khách hàng

BIDV HÀ THÀNH

ĐỐI TÁC ĐI CÙNG NĂM THÁNG của Hòa Phát

 **THÀNH PHÁT**

Tập đoàn Hòa Phát và các công ty thành viên là một trong những đối tác truyền thống và quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển của BIDV Hà Thành. Giữa BIDV Hà Thành và Hòa Phát không chỉ đơn thuần là mối quan hệ hợp tác trong kinh doanh lâu dài, mà còn chứa đựng trong đó sự tin cậy và những giá trị lớn cho sự phát triển của cả hai bên.



Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát - một trong những đơn vị thành viên của Tập đoàn Hòa Phát có mức độ hợp tác ở quy mô lớn với BIDV Hà Thành

Năm 2003 khi BIDV Hà Thành được thành lập cũng chính là lúc Công ty Điện lạnh Hòa Phát (tiền thân là Công ty TNHH Nhựa và Điện lạnh Hòa Phát) triển khai dự án nhập khẩu dây chuyền thiết bị cho nhà máy sản xuất nhựa. Trong bối cảnh ấy, BIDV Hà Thành đã tham gia cung cấp vốn cho dự án với tổng giá trị cho vay là 22,7 tỷ đồng, chính thức đưa Điện lạnh Hòa Phát trở thành một trong những đối tác lớn đầu tiên của BIDV Hà Thành.

Tiếp nối giao dịch “mở hàng” suôn sẻ và thuận lợi này, BIDV Hà Thành tiếp tục tham gia hỗ trợ vốn cho hàng loạt dự án khác của Hòa Phát, từ nội thất đến sắt thép, bất

động sản. Trong đó phải kể đến dự án trọng điểm Khu liên hợp gang thép Hòa Phát tại Kinh Môn - Hải Dương. Dù số vốn vay dành cho dự án chiếm tỷ trọng không quá lớn nhưng đã góp phần giúp Hòa Phát triển khai dự án đúng tiến độ, để ra và từng bước nâng công suất 3 giai đoạn lên tới 1,8 triệu tấn vào năm 2017. Cũng năm này, Thép Hòa Phát Hải Dương trở thành doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn thứ 16 cả nước và là doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất cho tỉnh Hải Dương với 2.000 tỷ đồng.

Theo bà Phạm Thị Kim Oanh, Giám đốc Tài chính Tập đoàn Hòa Phát, tổng số vốn mà BIDV tài trợ

chiếm 20% số vốn triển khai dự án Khu liên hợp gang thép Hòa Phát Hải Dương. Đặc biệt hơn, đây là ngân hàng đầu tiên cấp vốn giai đoạn 1 triển khai Khu liên hợp. Có thể thấy, Thép Hòa Phát Hải Dương có được thành công ngày hôm nay, không thể phủ nhận sự hỗ trợ quan trọng của BIDV chi nhánh Hà Thành trong những năm đầu triển khai dự án.

Hiện nay, BIDV Hà Thành đang cấp giới hạn tín dụng cho các đơn vị thành viên Tập đoàn Hòa Phát khoảng gần 10.000 tỷ đồng để triển khai các hoạt động kinh doanh chính như sản xuất thép xây dựng, ống thép, sản xuất đồ nội thất, sản xuất hàng điện lạnh, sản xuất than coke, triển khai các dự án bất động sản...

Khu liên hợp gang thép Hòa Phát tại Hải Dương - một trong những công trình của Tập đoàn Hòa Phát có sự tham gia hỗ trợ vốn BIDV Hà Thành



Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát là một trong những đơn vị thành viên có mức độ hợp tác ở quy mô lớn trong song hành với BIDV Hà Thành ngay từ những năm đầu thành lập. Năm 2005, với hạn mức tín dụng cho vay ban đầu ở mức 38 tỷ đồng, Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát đã có tốc độ tăng hạn mức tín dụng nhanh chóng. Hạn mức tín dụng năm 2006 nâng lên mức 100 tỷ đồng; tháng 7/2007, tăng lên 150 tỷ đồng. Từ tháng 10/2007, hạn mức tín dụng dành cho Ống thép Hòa Phát đã nâng lên mức 300 tỷ đồng và hiện nay đến năm 2018 tổng hạn mức tín dụng ngắn hạn cho nhóm Ống thép Hòa Phát là gần 2.500 tỷ đồng, chiếm tới 60% tổng số vốn vay ngắn hạn tại các ngân hàng của

“Kỷ niệm 15 năm thành lập BIDV Hà Thành là dịp để BIDV Hà Thành và Tập đoàn Hòa Phát thắt chặt hơn nữa mối quan hệ và cùng phát triển bền vững và hiệu quả; cùng vươn lên, chinh phục những đỉnh cao mới...”.

Ống thép Hòa Phát.

Ông Nguyễn Mạnh Tuấn, Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Hòa Phát, Giám đốc Công ty Ống thép Hòa Phát nói: “Chúng tôi luôn đánh giá cao BIDV Hà Thành vì ngân hàng có nguồn cung tín dụng tốt. Ngoài hợp tác tín dụng, Ống thép Hòa Phát cũng mở rộng sử dụng các dịch vụ ngân hàng thông qua BIDV Hà Thành như mua bán ngoại tệ, tài

trợ thương mại, thanh toán trong và ngoài nước, trả lương qua thẻ ATM,... Điều đó khẳng định quan hệ gắn bó lâu dài giữa đôi bên. Hy vọng rằng, mối quan hệ tốt đẹp đó sẽ tiếp tục mở rộng thông qua việc cung cấp tín dụng cho các công ty khác trong Tập đoàn Hòa Phát.”

Chia sẻ về mối quan hệ hợp tác giữa hai bên, ông Trần Long - Giám đốc BIDV Hà Thành cũng đánh giá cao mối quan hệ hợp tác lâu dài và tốt đẹp giữa hai bên. Theo ông Trần Long, BIDV Hà Thành luôn coi Tập đoàn Hòa Phát là đối tác đáng tin cậy về mọi mặt, sẵn sàng đồng hành với các dự án lớn khác của tập đoàn trên chặng đường phát triển sắp tới với phương châm: Hòa hợp cùng phát triển. □



BIDV Yangon

NỖ LỰC PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG TRONG CƠ CHẾ MỞ CHẠM

NGOC HUNG

Sau hai năm chính thức đi vào hoạt động, BIDV Yangon luôn xác định phát triển khách hàng là nhiệm vụ trọng tâm và có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả và phát triển bền vững trong dài hạn.

Hai năm qua, BIDV Yangon đạt được những kết quả bước đầu khả quan và phù hợp lộ trình đề ra trong đề án cấp phép mở chi nhánh trình cơ quan có thẩm quyền 2 nước. Tuy nhiên, hoạt động của chi nhánh còn bị hạn chế theo giấy phép cũng như quy định của pháp luật Myanmar, đặc biệt là giới hạn về đối tượng khách hàng.

Đến thời điểm này, chi nhánh mới được giao dịch với khách hàng doanh nghiệp quốc tế và doanh nghiệp xuất khẩu bản địa của Myanmar. Khách hàng cá nhân và doanh nghiệp bản địa khác (không

phải là doanh nghiệp xuất khẩu) vẫn chưa thể là khách hàng hợp lệ của ngân hàng. Những hạn chế này cùng áp dụng chung cho 13 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar. Dù vậy, khi xác định phát triển khách hàng là khâu quyết định đến hiệu quả và phát triển bền vững trong dài hạn, BIDV Yangon đã và đang nỗ lực tìm kiếm, triển khai các giải pháp tăng cường và phát triển nền khách hàng.

Với tinh thần đó, BIDV Yangon cố gắng: Một là, khai thác tối đa nền khách hàng hiện hữu, đặc biệt là nhóm khách hàng doanh nghiệp

Việt Nam triển khai hoạt động đầu tư và kinh doanh tại Myanmar. Với thuận lợi là chi nhánh của BIDV và hiện diện duy nhất của ngân hàng thương mại Việt Nam tại Myanmar, chi nhánh đã thu hút và cung cấp sản phẩm dịch vụ cho tất cả các doanh nghiệp Việt Nam triển khai hoạt động thực tế tại Myanmar. Đến 31/7/2018, chi nhánh có 100 khách hàng tổ chức, bao gồm 87 doanh nghiệp Việt Nam, 10 doanh nghiệp từ nước thứ ba (không phải Việt Nam và Myanmar) và 3 ngân hàng bản địa. Trong quá trình hoạt động, chi nhánh chú trọng và từng bước mở rộng quan hệ với các đối tác, chủ đầu tư, nhà thầu... của khách hàng. Đơn cử đối với Dự án liên doanh viễn thông Mytel của Tập đoàn Viettel tại Myanmar, BIDV Yangon đang phục vụ đồng thời các doanh nghiệp vệ tinh, nhà thầu, đơn vị cung cấp hàng hóa dịch vụ cho Mytel.

Hai là, phát huy vai trò, đầu mối dẫn dắt, tư vấn và hỗ trợ hoạt động cho các doanh nghiệp Việt Nam để tạo nền khách hàng cho chi nhánh trong thời gian tới. Kế thừa và phát huy uy tín và kinh nghiệm mà Văn phòng Đại diện BIDV tại Myanmar đã tạo dựng trên địa bàn từ năm 2010 đến nay, BIDV Yangon tiếp

tục và hoàn thành xuất sắc vai trò tư vấn cho các doanh nghiệp Việt Nam. Có thể nói, đến 2/3 trong số hơn 200 doanh nghiệp Việt Nam mở hiện diện tại Myanmar đã được Văn phòng đại diện trước đây và BIDV Yangon hiện nay tư vấn về các lĩnh vực như: Pháp lý, thị trường, đối tác... cũng như trong thiết lập quan hệ với các cơ quan quản lý Nhà nước của Myanmar. Theo đánh giá của Đại sứ quán và cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại Myanmar, BIDV Yangon là một “tổng đài tư vấn” cần liên hệ với bất kỳ doanh nghiệp nào quan tâm hay mong muốn triển khai hoạt động tại Myanmar.

Myanmar thuộc nhóm các nước kém phát triển nhất và mới đang trong những năm đầu của quá trình mở cửa và hội nhập vào nền kinh tế quốc tế nên được nhận nhiều các khoản ODA của cộng đồng quốc tế. Trong đó, phần lớn các khoản ODA được dành cho đầu tư phát triển hạ tầng như: Phát và truyền tải điện, đường, cầu cống... Chi nhánh đang tập trung tư vấn cho các tổng công ty, công ty xây dựng Việt Nam xem xét khả năng tham gia các dự án hạ tầng nguồn vốn ODA với vai trò nhà thầu quốc tế (nhà thầu chính hoặc nhà thầu phụ). Nội dung này hứa hẹn mở ra mảng khách hàng mới cho chi nhánh bên cạnh các khách hàng đầu tư và kinh doanh thương mại.

Ba là, chi nhánh chủ động thiết kế sản phẩm dịch vụ và phát triển



các ứng dụng công nghệ thông tin để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar hiện chỉ được mở 1 điểm giao dịch duy nhất là trụ sở chi nhánh (ngoài ra có thể mở thêm điểm giao dịch tại (các) đặc khu kinh tế), do vậy, không có lợi thế về mạng lưới và rất nhiều giao dịch phải thực hiện thông qua các ngân hàng bản địa. Vì thế, chi nhánh đã chủ động đề xuất và được Hội sở chính BIDV hỗ trợ phát triển các sản phẩm dịch vụ đặc thù theo hướng “tinh chỉnh” đáp ứng yêu cầu đặc thù của khách hàng như: Sản phẩm thanh toán lương về Việt Nam, sản phẩm thu hộ và quản lý dòng tiền cho Mytel, sản phẩm cho vay tại Yangon sử dụng hạn mức được cấp tại 1 chi nhánh BIDV ở Việt Nam... Đối với sản phẩm Ibanking của chi nhánh hiện mới đáp ứng nhu cầu vấn tin giao dịch, chi nhánh

đang xây dựng kế hoạch triển khai nâng cấp và bổ sung các giao dịch tài chính để khắc phục những hạn chế về mạng lưới của chi nhánh.

Bên cạnh đó, chi nhánh cũng bám sát lộ trình Ngân hàng trung ương Myanmar (CBM) nới lỏng các hạn chế về đối tượng khách hàng cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài để kịp thời khai thác, phục vụ. Đầu năm 2018, CBM cho phép mở rộng thêm đối tượng khách hàng là doanh nghiệp xuất khẩu bản địa của Myanmar. Đồng thời, CBM cho biết, cũng đang xem xét thêm đối tượng các doanh nghiệp nhập khẩu bản địa. Để đón đầu lộ trình này, BIDV Yangon đã và đang chủ động làm việc với hiệp hội, doanh nghiệp xuất nhập khẩu lớn của Myanmar, đồng thời liên hệ với Hội sở chính và các chi nhánh của BIDV để hỗ trợ cung cấp thông tin tới các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam. □

NGÀY HỘI BIDV METLIFE TẠI DUNG QUẤT

Trong hai ngày 2 và 3/8/2018, BIDV Dung Quất phối hợp với BIDV-Metlife tổ chức chương trình “Ngày hội giới thiệu sản phẩm bảo hiểm nhân thọ Metlife” tại chi nhánh Dung Quất.

Sự nỗ lực của cán bộ BIDV Dung Quất cùng với anh chị em Metlife, chương trình đã tạo được nhiều điểm nhấn ấn tượng cho khách hàng đến giao dịch, từ trang trí không gian bán hàng, quà tặng khách hàng... đến phong cách phục

vụ văn minh, chuyên nghiệp. Đặc biệt, đội ngũ tư vấn bán hàng rất niềm nở và hiệu quả, chương trình đã đạt doanh thu bảo hiểm năm đầu tiên là 460 triệu đồng, với 35 khách hàng tham gia tư vấn, trong đó có 11 hợp đồng được ký kết. Chương trình đã góp phần thúc đẩy phát triển bán chéo sản phẩm đối với BIDV và Metlife, đồng thời quảng bá tốt thương hiệu BIDV tại địa bàn Khu Kinh tế Dung Quất.

AN KHANG



BIC giữ vững vị trí Top 10

CÔNG TY BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ UY TÍN NHẤT VIỆT NAM

MẠNH HẢI

Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) vừa được công nhận là 1 trong 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất Việt Nam năm 2018. Đây là lần thứ 3 liên tiếp Công ty Cổ phần Bảo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) vinh danh BIC.

Top 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất Việt Nam là kết quả nghiên cứu, bình chọn độc lập của Vietnam Report, được xây dựng theo các nguyên tắc khách quan và khoa học. Uy tín của các công ty được đánh giá dựa trên 3 tiêu chí chính, bao gồm: Năng lực và hiệu quả tài chính thể hiện trên báo cáo tài chính kiểm toán năm gần nhất (tổng tài sản, tổng doanh thu, lợi nhuận sau thuế, hiệu quả sử dụng vốn...); Uy tín truyền thông được đánh giá bằng phương pháp Media Coding – mã hóa các bài viết về công ty bảo hiểm trên các kênh truyền thông có ảnh hưởng; Điều tra khảo sát về mức độ nhận biết và sự hài lòng của khách hàng với các sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm, khảo sát nhóm chuyên gia tài chính

về vị thế và uy tín của các công ty bảo hiểm trong ngành và điều tra khảo sát về tình hình các công ty bảo hiểm được thực hiện trong tháng 5/2018 về quy mô vốn, tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, kế hoạch hoạt động trong năm... Theo đánh giá của Vietnam Report, năm 2018, BIC đứng thứ 7 trong 10 công ty bảo hiểm được công bố trên bảng xếp hạng.

Năm 2017, trong bối cảnh thị trường bảo hiểm phi nhân thọ phải đối mặt nhiều khó khăn, thách thức, BIC vẫn nỗ lực và đạt được những kết quả ấn tượng: Tổng doanh thu phí bảo hiểm hợp nhất tăng trưởng 9,9% so với năm 2016; lợi nhuận hợp nhất trước thuế tăng trưởng 12,6%; đặc biệt lợi nhuận trước thuế riêng công ty mẹ BIC đạt 213 tỷ



đồng, tăng trưởng 54,3%.

Năm 2018, hoạt động kinh doanh của BIC tiếp tục ghi nhận những kết quả rất toàn diện và tích cực. Nửa đầu năm 2018, tổng doanh thu phí bảo hiểm của BIC đạt 987 tỷ đồng, tăng trưởng 16% so với cùng kỳ năm 2017, hoàn thành 48% kế hoạch năm. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 126 tỷ đồng, tăng trưởng 37% so với nửa đầu năm 2017, hoàn thành 66% kế hoạch năm, trong đó lợi nhuận trước thuế của BIC đạt 120 tỷ đồng, tăng trưởng 42% so với cùng kỳ năm ngoái.

A.M. BEST NÂNG HẠNG TÍN NHIỆM CỦA BIC LÊN MỨC MỚI

Vừa qua, tại Singapore, tổ chức xếp hạng tín nhiệm tài chính hàng đầu thế giới A.M. Best đã nâng định hạng năng lực tài chính của Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) từ B+ lên B++, định hạng năng lực dài hạn tổ chức phát hành từ "bbb-" lên "bbb". Triển vọng nâng hạng của cả hai chỉ tiêu này là: Ổn định.

BIC là thành viên của BIDV, một trong những ngân hàng lớn nhất tại Việt Nam và có lợi thế lớn trong cung cấp sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm cho các khách hàng của ngân hàng này. Trong khi đó, cổ đông lớn thứ hai của BIC là Fairfax, nhà bảo hiểm và tái bảo hiểm toàn cầu có trụ



sở tại Canada, cũng hỗ trợ tích cực cho BIC trên nhiều lĩnh vực như đào tạo nhân sự, tái bảo hiểm, công nghệ thông tin và phát triển sản phẩm.

Theo A.M. Best, việc nâng hạng tín

nhiệm này phản ánh sự ổn định về vốn cũng như hiệu quả trong đầu tư tài chính của BIC. Dù tăng trưởng doanh thu không quá "nóng", các chỉ số về an toàn vốn của BIC đang ở mức tốt so với các công ty bảo hiểm phi nhân thọ khác trên thị trường. Hoạt động nghiệp vụ của BIC tiếp tục được duy trì ổn định trong bối cảnh thị trường bảo hiểm Việt Nam đang cạnh tranh rất khốc liệt.

Ông Trần Hoài An, Tổng Giám đốc BIC, cho biết: "Việc A.M. Best nâng xếp hạng tín nhiệm của BIC cho thấy những kết quả tích cực trong hoạt động của BIC nhiều năm qua. Bên cạnh đó, các đánh giá, khuyến nghị của A.M. Best sẽ là cơ sở để BIC tiếp tục hoàn thiện, nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng hiệu quả".

HÀI NGUYỄN

CÙNG BSL KHÁM PHÁ NHẬT BẢN VÀ NHẬN QUÀ HẤP DẪN

Nhằm đẩy mạnh hoạt động bán chéo sản phẩm cho thuê tài chính thông qua hệ thống BIDV, cung cấp thêm dịch vụ tài chính ngân hàng để đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng,... từ 16/07/2018 đến hết 31/12/2018, Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV - SuMi TRUST (BSL) triển khai chương trình động lực dành cho cán bộ và chi nhánh BIDV với nhiều phần thưởng hấp dẫn.

Cụ thể, trong thời gian diễn ra chương trình, cán bộ BIDV và chi nhánh BIDV giới thiệu khách hàng tiềm năng có nhu cầu cho thuê tài chính sẽ được xét giải thưởng theo từng tháng, quý và năm.

Chương trình hàng tháng với 06 giải thưởng mỗi tháng dành cho 06 cán bộ có số lượng khách hàng giới thiệu nhiều nhất; mỗi giải thưởng là hiện vật (vali kéo hoặc bộ phụ kiện Anker hoặc loa không dây) có trị giá tối đa 2.000.000 đồng.

Chương trình quý với 03 giải thưởng mỗi quý, gồm: 01 giải nhất là Voucher mua hàng trị giá 30.000.000 đồng; 01 giải Nhì là Voucher mua hàng trị giá 15.000.000 đồng; 01 giải Ba là Voucher mua hàng trị giá 10.000.000 đồng

Đặc biệt, BSL có 03 giải thưởng lớn cho chương trình năm 2018 dành tặng 03 chi nhánh BIDV có tổng giá trị tín dụng được BIDV-SuMi TRUST Leasing phê duyệt cao nhất tại 03 khu vực Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh/thành còn lại; mỗi giải là 01 chuyến đi du lịch Nhật Bản trị giá 50.000.000 đồng (Chi nhánh trúng giải chủ động lựa chọn cán bộ đi du lịch Nhật Bản).

Thông tin và thể lệ chi tiết chương trình xin vui lòng liên hệ với BSL theo điện thoại 024.39284666, số lẻ: 171.

● Kết thúc tháng 7, chương trình “Đồng hành cùng BSL” đã trao 06 giải thưởng tháng (bộ quà tặng tháng trị giá 02 triệu đồng) cho 06 cán bộ tiêu biểu: Phạm

Tuấn Vũ (BIDV Nam Đồng Nai), Lê Hoài Anh (BIDV Thanh Xuân), Lưu Thị Thuận (BIDV Nam Kỳ Khởi Nghĩa), Trần Thị Hồng Minh (BIDV Tây Hà Nội), Trần Thị Ngọc Dư (BIDV Hàm Nghi), Hoàng Vũ Chính (BIDV Gia Định).
THẢO NGUYỄN



Cho thuê tài chính

❓ Tài sản thuê tài chính có phải trích khấu hao hay không? Trích khấu hao tài sản thuê tài chính như thế nào?

1. Tài sản thuê tài chính bao gồm 02 loại: (i) tài sản dài hạn (được sử dụng trong nhiều kỳ kế toán) và có giá trị lớn hay được gọi là tài sản cố định; (ii) tài sản dài hạn và có giá trị nhỏ hay được gọi là các công cụ lao động.

2. Đối với các tài sản dài hạn và có giá trị lớn đủ điều kiện là tài sản cố định theo quy định của Pháp luật thì Doanh nghiệp thuê tài sản cố định theo hình thức thuê tài chính (gọi tắt là tài sản cố định thuê tài chính) phải trích khấu hao tài sản cố định đi thuê như tài sản cố định thuộc sở hữu của doanh nghiệp theo chính sách kế toán chung của Doanh nghiệp đang áp dụng.

Trường hợp ngay tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, doanh nghiệp thuê tài sản cố định thuê tài chính cam kết không mua lại tài sản cố định thuê tài chính trong hợp đồng thuê tài chính, thì doanh nghiệp đi thuê được trích khấu hao TSCĐ

thuê tài chính theo thời hạn thuê trong hợp đồng. (Trích điều 9 của Thông tư số 45/2013/TT-BTC, ngày 25/04/2013)

- Khung thời gian trích khấu hao theo phụ lục 1 của Thông tư số 45/2013/TT-BTC, ngày 25 tháng 4 năm 2013.

3. Đối với các tài sản dài hạn và có giá trị nhỏ hay được gọi là công cụ lao động thì Doanh nghiệp được phân bổ vào chi phí theo chính sách kế toán chung của Doanh nghiệp đang áp dụng.

❓ Chi phí lãi thuê và chi phí khấu hao tài sản thuê có được ghi nhận là chi phí hợp lý, hợp lệ để khấu trừ thuế thu nhập của doanh nghiệp không?

Doanh nghiệp được ghi nhận chi phí Lãi thuê và chi phí khấu hao tài sản thuê vào chi phí hợp lý, hợp lệ để khấu trừ thuế thu nhập theo quy định của Pháp luật.

❓ Thuê tài chính có được Khấu hao nhanh không? Thời gian Khấu hao nhanh là bao lâu? Trường hợp nào thì được?

- Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả kinh tế cao được khấu hao nhanh nhưng tối đa không quá 2 lần mức khấu hao xác định theo phương pháp đường thẳng để nhanh chóng đổi mới công nghệ.

- Đối với trường hợp doanh nghiệp thuê tài chính không cam kết mua lại Tài sản thuê trong hợp đồng thì có thể khấu hao nhanh theo thời gian thuê (Điều 9 của Thông tư số 45/2013/TT-BTC, ngày 25/04/2013).

ƯU ĐÃI KHU VỰC BẮC TRUNG BỘ

GIAO DỊCH NHẬN QUÀ NGAY LỚN
Từ 15/08/2018 đến 31/12/2018

Tổng giá trị giải thưởng: **2.5++ TỶ VND**

Ưu đãi Gửi tiết kiệm
Trúng 6 chỉ vàng 9999
Tổng giá trị 1.8++ tỷ VND

Ưu đãi Vay vốn
Gọi 2.000 tỷ VND
lãi suất ưu đãi

Ưu đãi Ngân hàng điện tử
Tặng 400.000++ VND

(Chương trình ưu đãi dành riêng cho khách hàng giao dịch tại KV Bắc Trung Bộ)

THU TRANG

GIAO DỊCH NGAY - NHẬN QUÀ LỚN

Từ ngày 15/8/2018 đến 31/12/2018, chương trình khuyến mại đặc biệt GIAO DỊCH NGAY - NHẬN QUÀ LỚN tại khu vực Bắc Trung bộ lần đầu tiên được BIDV triển khai với tổng giải thưởng lên đến hơn 2,5 tỷ đồng.

Chương trình dành riêng cho các khách hàng gửi tiền, vay vốn, đăng ký mới sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử hoặc chuyển tiền tại khu vực Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế.

ƯU ĐÃI VỀ GỬI TIẾT KIỆM

Từ ngày 15/08/2018, 75.000 khách hàng khi mở tài khoản tiền gửi thanh toán, đăng ký sử dụng dịch vụ BIDV SmartBanking/BSMS và gửi tiết kiệm tối thiểu 05 triệu đồng

sẽ được nhận ngay quà tặng trị giá 20.000 đồng và tham gia quay số trúng thưởng 6 chỉ vàng 9999 hoặc sổ tiết kiệm kỳ hạn 3 tháng trị giá 25 triệu đồng cuối chương trình (áp dụng với các khách hàng gửi tiền từ 15/8 đến 30/11/2018). Tổng giá trị giải thưởng trên 1,8 tỷ đồng.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG VAY VỐN

Đối với khách hàng vay trung dài hạn: Từ nay đến 30/09/2018 hoặc đến khi giải ngân hết quy mô của gói, khách hàng vay mua nhà, vay mua ô-tô, vay sản xuất kinh doanh với kỳ hạn vay tối thiểu 36 tháng sẽ được hưởng lãi suất ưu đãi. Quy mô gói lên đến 20.000 tỷ đồng.

Đối với khách hàng vay ngắn hạn: Từ nay đến 31/12/2018 hoặc đến khi giải ngân hết quy mô của gói. Khách hàng vay sản xuất kinh doanh thủy sản sẽ được hưởng lãi suất hấp dẫn, thủ tục gọn nhẹ, giải

ngân nhanh chóng. Quy mô giải ngân đến 2.000 tỷ đồng.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG DỊCH VỤ BIDV E-BANKING

Khi đăng ký sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử, khách hàng được tặng ngay quà tặng với tổng giá trị lên đến hơn 400.000đ/khách hàng và được tham gia quay số cuối chương trình. Cụ thể như sau:

- Tặng ngay 30.000 đồng cho khách hàng đăng ký mới và phát sinh giao dịch đầu tiên trong năm 2018.
- Tặng đến 200.000 đồng cho khách hàng liên kết ví điện tử Momo qua BIDV SmartBanking.
- Giảm đến 200.000 đồng cho khách hàng thanh toán qua QRPay trên BIDV SmartBanking.
- Ngoài ra, khách hàng còn được tham gia quay số cuối chương trình với cơ hội trúng bộ sản phẩm "Táo" sành điệu trị giá 100 triệu đồng, xe máy đời mới SH và nhiều giải thưởng có giá trị khác.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CHUYỂN TIỀN QUỐC TẾ

Từ nay đến 30/09/2018, khi chuyển tiền quốc tế đi qua kênh ngân hàng (kênh Swift) với giá trị từ 50 USD/giao dịch trở lên hoặc quy đổi tương đương, khách hàng được nhận ngay 50.000 đồng/giao dịch với tổng số tiền quà tặng của chương trình lên đến 190 triệu đồng.

Đồng thời, khi mua ngoại tệ cho mục đích Du học, Du lịch, Công tác và Khám chữa bệnh, khách hàng có cơ hội nhận những phần quà tri ân khi có doanh số giao dịch lũy kế lớn với 01 Giải nhất là Tour du lịch Nhật Bản dành cho 02 người trị giá 50 triệu đồng; 02 giải nhì là 02 điện thoại iPhone X trị giá mỗi giải 30 triệu đồng; 03 giải ba là 03 đồng hồ Apple Watch Seri 3 thời trang trị giá 12 triệu đồng/giải. Tổng giá trị quà tặng tri ân là 146 triệu đồng. □

ƯU ĐÃI KHÁCH HÀNG miền Tây

Từ ngày 15/8/2018 đến 31/12/2018, BIDV triển khai chương trình “Ưu đãi khách hàng miền Tây” với tổng giá trị giải thưởng hơn 3,3 tỷ đồng.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ BIDV SMARTBANKING

Khi đăng ký sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử, khách hàng sẽ nhận ưu đãi với tổng giá trị hơn 400.000đ/ khách hàng và được tham gia quay số cuối chương trình. Cụ thể:

- Tặng ngay 30.000 đồng cho khách hàng đăng ký mới BIDV Smartbanking và phát sinh giao dịch tài chính ngay sau khi đăng ký. Thời gian áp dụng từ ngày 15/08/2018 – 31/12/2018.

- Tặng 50.000 đồng khi khách hàng đăng ký mới BIDV Smartbanking và thực hiện giao dịch chuyển tiền 24/7 – áp dụng cho 100 khách hàng đầu tiên mỗi ngày. Thời gian áp dụng: từ ngày 01/08/2018 – 30/11/2018.

- Tặng voucher lên đến 200.000 đồng cho khách hàng liên kết ví điện tử Momo qua BIDV SmartBanking và nhập mã BIDV tại mục mua đãi. Thời gian áp dụng từ ngày 01/08/2018 – 30/09/2018

- Giảm đến 200.000 đồng cho khách hàng thanh toán qua QRPay trên BIDV SmartBanking. Thời gian áp dụng: từ ngày 22/07/2018 – 19/09/2018

- Ngoài ra, khách hàng còn được tham gia quay số cuối chương trình với cơ hội trúng bộ sản phẩm “Táo” sành điệu trị giá 100 triệu đồng, xe máy đời mới SH và nhiều giải thưởng có giá trị khác.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG GỬI TIẾT KIỆM

Từ 15/08/2018 - 30/11/2018, Quý khách hàng gửi tiền sẽ được ưu đãi nhận quà tặng ngay theo số dư

tiền gửi và tham gia quay số trúng thưởng 1 trong 22 giải thưởng trị giá 6 chỉ vàng/giải. Tổng giá trị giải thưởng lên tới hơn 2.6 tỷ đồng.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG TRẢ LƯƠNG VÀ HOÀN PHÍ ATM

Từ 15/8/2018 đến hết 31/12/2018, khách hàng cá nhân nhận trả lương qua tài khoản BIDV

(theo hợp đồng do đơn vị trả lương ký kết mới với BIDV trong thời gian trên), và sử dụng gói sản phẩm dịch vụ (gồm tài khoản thanh toán, BSMS, Thẻ ghi nợ nội địa) sẽ được hoàn phí rút tiền trên ATM (1.100 VNĐ/giao dịch trên ATM của BIDV và 3.300 VNĐ/ giao dịch đối với rút tiền trên ATM của ngân hàng khác). Số tiền hoàn tối đa: 52.800 VNĐ/ khách hàng/năm.

ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG NHẬN TIỀN KIỂU HỐI WESTERN UNION

Từ 15/8/2018 đến hết 31/12/2018, khách hàng nhận tiền kiểu hối Western Union với giá trị giao dịch từ 200 USD trở lên có cơ hội nhận quà tặng ngay hấp dẫn. Tổng giá trị giải thưởng 300 triệu đồng.

THU TRANG

BIDV Visa Business

GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH MỚI CHO DOANH NGHIỆP

 MAI LAN



Trong thời đại công nghệ số, thẻ tín dụng không chỉ là phương tiện thanh toán, công cụ quản lý tài chính của cá nhân mà còn là nhu cầu của khá nhiều doanh nghiệp. Tuy không phải người tiên phong đưa thẻ tín dụng doanh nghiệp ra thị trường song thẻ tín dụng doanh nghiệp BIDV Visa Business đã và đang được nhiều doanh nghiệp lựa chọn như một giải pháp thanh toán và quản lý chi tiêu toàn diện, chủ động, an toàn và minh bạch.

BIDV VISA BUSINESS LÀ GÌ?

BIDV Visa Business là thẻ tín dụng được BIDV phát hành dành cho doanh nghiệp. Theo đó, ngân hàng sẽ cấp cho doanh nghiệp một hạn mức tín dụng thẻ nằm trong hạn mức tín dụng ngắn hạn của doanh nghiệp hoặc dựa trên giá trị tài sản bảo đảm của doanh nghiệp. Căn cứ trên hạn mức tín dụng thẻ được cấp, doanh nghiệp sẽ ủy quyền cho một số cá nhân sử dụng thẻ vào các mục đích chi tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Mỗi cá nhân được ủy quyền sẽ đứng tên trên một thẻ



phụ liên kết với hạn mức tín dụng thẻ của doanh nghiệp và chi tiêu trong phạm vi hạn mức được doanh nghiệp quy định.

ĐIỂM ƯU VIỆT CỦA THẺ BIDV VISA BUSINESS

Thẻ tín dụng BIDV Visa Business có nhiều điểm nổi trội hơn hẳn so với các sản phẩm tương đồng trên thị trường. Nếu như thẻ tín dụng doanh nghiệp của các ngân hàng khác đều khống chế số lượng thẻ phụ tối đa thì với BIDV Visa Business, doanh nghiệp có thể đề nghị phát hành không giới hạn số lượng thẻ phụ cùng hạn mức tín dụng lên tới 05 tỷ đồng (BIDV đang là 1 trong 2 ngân hàng chào hạn mức tín dụng thẻ doanh nghiệp cao nhất thị trường).

Khi đề nghị phát hành thẻ tín dụng, phí thường niên, phí giao dịch và lãi suất cũng là điều chủ thẻ luôn cân nhắc. Tuy nhiên với BIDV Visa Business, khách hàng hoàn toàn yên tâm vì mức phí giá rất cạnh tranh. Đầu tiên phải kể đến phí thường niên chỉ có 500.000VND/thẻ/năm. Tiếp đến là lãi suất và phí chuyển đổi ngoại tệ cho các giao dịch thanh toán hàng hóa dịch vụ. Tại một số ngân hàng lớn thuộc khối Big 4, lãi suất dao động từ 15-17%, cá biệt một số ngân hàng TMCP nhỏ hay ngân hàng nước ngoài, con số lên tới 27% nhưng tại BIDV, mức lãi suất vô cùng hấp dẫn với 16%/năm và phí dừng ở mức 2,1% doanh số giao dịch.

DOANH NGHIỆP ĐƯỢC GÌ NẾU LỰA CHỌN BIDV VISA BUSINESS

Phát hành thẻ tín dụng doanh nghiệp là một hình thức cấp tín dụng cho doanh nghiệp tuy nhiên 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. Mỗi lần quẹt thẻ là một lần giải ngân mà không cần xuất trình chứng từ với ngân hàng. Việc sử dụng thẻ tín dụng doanh nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp thuận tiện, dễ dàng hơn trong việc thanh toán các lĩnh vực đòi hỏi thủ tục kế toán phức tạp như thanh toán chi phí quảng cáo online, vé máy bay - taxi... Đặc biệt

SỬ DỤNG BIDV Pay+

NHẬN QUÀ HẤP DẪN

BIDV vừa triển khai dịch vụ mới BIDV Pay+ dành cho chủ thẻ ghi nợ nội địa BIDV (thường được khách hàng gọi là thẻ ATM) để thực hiện các giao dịch tài chính như thanh toán hàng hóa dịch vụ, rút tiền... nhanh chóng, thuận tiện và an toàn hơn.

Dịch vụ BIDV Pay+ được xây dựng trên nền tảng thanh toán sử dụng công nghệ QR code (Quick Response Code). Chỉ với một thiết bị di động quen thuộc như điện thoại, máy tính bảng... dùng hệ điều hành IOS hoặc Android, khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ chỉ cần tải ứng dụng BIDV Pay+ trên thiết bị di động, thông tin trên ứng dụng sẽ được giao tiếp qua GPRS/3G/4G/Wifi khi khách hàng sử dụng chức năng quét mã QR đặt tại các đơn vị chấp nhận thẻ (điểm bán hàng) để thực hiện thanh toán mua hàng hóa



dịch vụ. Trong thời gian tới, khách hàng còn có thể rút tiền trên ATM bằng ứng dụng này mà không cần sử dụng thẻ vật lý.

Để sử dụng dịch vụ, khách hàng có thể đăng ký rất nhanh chóng và thuận tiện qua các kênh quầy giao dịch BIDV, ATM BIDV hoặc đăng ký trực tuyến (đối với khách hàng đã có BIDV online hoặc BIDV bankplus) sau khi tải ứng dụng BIDV Pay+.

Đặc biệt, từ ngày 30/07/2018 đến hết ngày 21/10/2018, khách hàng đăng ký dịch vụ và thanh toán hàng hóa dịch vụ qua ứng dụng BIDV Pay+ có cơ hội được tặng tiền tới 50 nghìn đồng và tham gia quay số trúng thưởng để sở hữu Tai nghe Sony MDRZX310AP.

Với sự phát triển mạnh mẽ của thiết bị di động như hiện nay, dịch vụ BIDV Pay+ thực sự đã bắt kịp xu thế "all in one", tận dụng tối đa tiện ích của

công nghệ số khi tính năng thanh toán đã được tích hợp hoàn hảo trên chiếc điện thoại di động nhỏ bé. □

nếu chủ động tính toán được thời điểm giao dịch và thời điểm trả nợ, doanh nghiệp còn có thể tận dụng được nguồn vốn tín dụng của ngân hàng với thời gian miễn lãi tối đa đến 45 ngày.

Tại hầu hết các doanh nghiệp, khi cán bộ được cử đi công tác đều thực hiện tạm ứng công tác phí tuy nhiên với thẻ tín dụng doanh nghiệp, cán bộ chỉ cần cầm thẻ tín dụng doanh nghiệp mà không cần trình ký các thủ tục tạm ứng rườm rà. Trường hợp cán bộ đi công tác nước ngoài cũng không phải lo ngại việc quy đổi ngoại tệ cũng như rủi ro khi mang tiền mặt theo người vì

chỉ bằng những thao tác quét thẻ đơn giản, nhanh chóng, khách hàng 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.

Hàng tháng, BIDV sẽ gửi doanh nghiệp bảng sao kê tổng hợp tất cả các giao dịch của thẻ phụ đồng thời gửi mỗi chủ thẻ phụ sao kê chi tiết giao dịch của thẻ phụ đó. Các giao dịch chi tiêu cá nhân và chi tiêu công được tách bạch với mô tả rõ ràng giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý và phân bổ các nguồn tiền dành cho hoạt động mua sắm và chi tiêu...

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 hoặc tới quầy để thanh toán với số tiền yêu cầu tối thiểu 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 được hưởng lợi từ chương trình ưu đãi hấp dẫn của BIDV và TCTQT Visa...

Với sản phẩm BIDV Visa Business, BIDV mong muốn đem đến cho các doanh nghiệp một giải pháp thanh toán và quản lý chi tiêu mới, an toàn và hiệu quả. □

ĐỔI MỚI QUY TRÌNH GỘP CIF

Bước tiến mới trong quản lý thông tin khách hàng

VÕ VĂN HÒA

Nhằm chuẩn hóa, làm sạch dữ liệu khách hàng trong hệ thống, đảm bảo mỗi khách hàng chỉ có 01 số CIF duy nhất, đáp ứng yêu cầu quản lý, khai thác và quản trị điều hành tại BIDV, năm 2010, lần đầu tiên Trụ sở chính nghiên cứu xây dựng quy trình gộp CIF đối với khách hàng có nhiều số CIF và đưa vào triển khai trong toàn hệ thống. Từ nền tảng ý tưởng ban đầu, Trụ sở chính đã liên tục nghiên cứu cải tiến quy trình để công tác gộp CIF ngày càng hoàn thiện hơn.

TẠI SAO CẦN PHẢI THỰC HIỆN GỘP CIF

Theo quy định, mỗi khách hàng chỉ có một số CIF duy nhất trong hệ thống, là cơ sở thông tin đầu vào cho việc mở tài khoản và đăng ký sản phẩm dịch vụ của khách hàng tại BIDV. Tuy nhiên hệ thống vẫn tồn tại nhiều trường hợp một khách hàng có nhiều số CIF do cả nguyên nhân chủ quan và khách quan như: khách hàng thay đổi giấy tờ tùy thân nhưng không thông báo cho BIDV; do lỗi tác nghiệp của cán bộ khai báo thông tin khách hàng. Ảnh hưởng lớn nhất là sai lệch thông tin trong hệ thống, từ đó dẫn đến làm tăng hạn mức sản phẩm dịch vụ, phản ánh không chính xác tổng hòa lợi ích của khách hàng cũng như số liệu trong hệ thống báo cáo quản trị điều hành của BIDV. Vì vậy việc phát hiện các trường hợp khách hàng có nhiều CIF để chuẩn hóa thông tin là yêu cầu bắt buộc theo quy định hiện hành (QĐ quản lý thông tin khách hàng số 8699/QĐ-BIDV, Quy chế 444/QĐ-BIDV về xử lý trách nhiệm đối với cá nhân, tập thể trong tác nghiệp).

QUY TRÌNH GỘP CIF TẬP TRUNG TẠI TRỤ SỞ CHÍNH

Chức năng gộp CIF được xây dựng và triển khai từ năm 2010 trong đợt nâng cấp hệ thống BDS sau hiện đại hóa. Trong thời gian đầu triển khai, việc tác nghiệp gộp

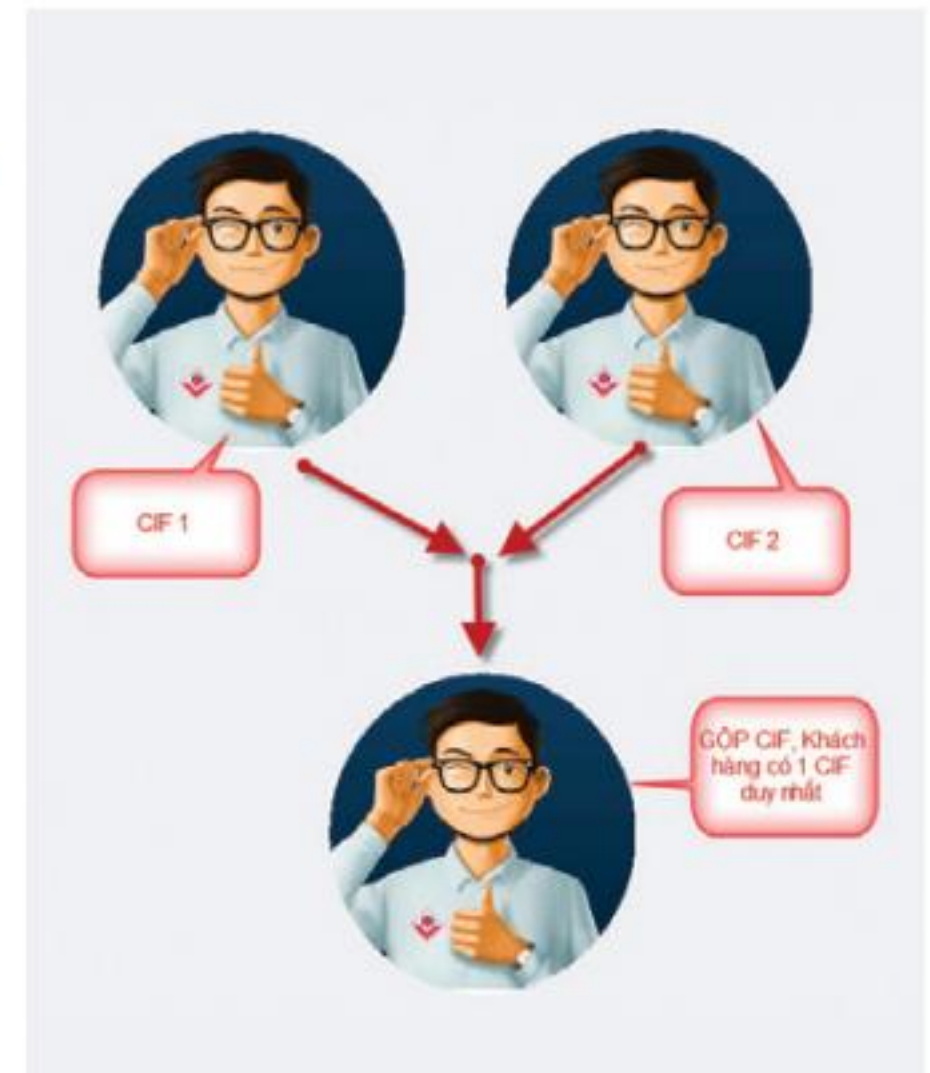


CIF được thực hiện tập trung tại Trụ sở chính theo quy trình sau: (1) Ban ALCO rà soát danh sách CIF trùng -> (2) Chi nhánh kiểm tra, đối chiếu thông tin -> (3) Ban ALCO tổng hợp danh sách trên cơ sở xác nhận từ Chi nhánh -> (4) Ban ALCO thông báo kế hoạch gộp CIF và tác nghiệp trên BDS.

Kết quả sau gần 50 đợt triển khai gộp CIF từ năm 2010 đến nay, số lượng CIF trùng đã được gộp thành công là ~24.000 CIF.

ĐỔI MỚI QUY TRÌNH GỘP CIF TẠI CHI NHÁNH

Mặc dù Trụ sở chính đã tổ chức nhiều đợt gộp CIF nhưng tình trạng CIF trùng vẫn tiếp tục phát sinh, trong khi đó mô hình tập trung đã hạn chế sự chủ động của chi nhánh đồng thời gây tốn nhiều thời gian và nhân lực của Trụ sở chính để thực hiện tác nghiệp. Do vậy đặt ra yêu



cầu tiếp tục nghiên cứu, tìm kiếm giải pháp tối ưu cho công tác này.

Trên cơ sở nghiên cứu, tham khảo mô hình quản lý thông tin khách hàng tại một số ngân hàng, Ban ALCO đã đề xuất thay đổi mô hình gộp CIF nhằm trao quyền chủ động, đáp ứng nhu cầu quản lý linh hoạt tại chi nhánh, cụ thể: (1) Chi nhánh rà soát danh sách CIF trùng -> (2) Chi nhánh kiểm tra đối chiếu, xác nhận thông tin -> (2) Chi nhánh tác nghiệp gộp CIF.

Trụ sở chính tăng cường kiểm soát qua việc theo dõi giám sát và hướng dẫn chi nhánh triển khai quy trình, hỗ trợ xử lý vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện. Đồng thời xây dựng chương trình báo cáo kiểm soát tác nghiệp gộp CIF nhằm hỗ trợ chi nhánh và Trụ sở chính trong kiểm tra đối chiếu thông tin và hậu kiểm sau gộp CIF một cách thuận tiện, hiệu quả.

Quy trình được triển khai chính thức trên toàn hệ thống từ ngày 8/8/2018 theo công văn 4744/BIDV-ALCO. Sau thời gian ngắn triển khai, Ban ALCO đã nhận được nhiều phản hồi tích cực từ chi nhánh. Hy vọng với quy trình mới này, chi nhánh sẽ tích cực và đẩy mạnh triển khai công tác gộp CIF nhằm làm sạch, chuẩn hóa thông tin khách hàng trong hệ thống, đáp ứng yêu cầu sử dụng, khai thác, quản lý và phát triển khách hàng tại BIDV. □

BCBS 239

NGUYÊN TẮC BASEL VỀ QUẢN TRỊ DỮ LIỆU VÀ BÁO CÁO RỦI RO

 **LÊ THÀNH VĨNH**

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã khiến cho tình hình tài chính thế giới gặp phải nhiều khó khăn, dẫn đến sự đổ vỡ của hàng loạt định chế tài chính lớn, nhiều tổ chức tín dụng bị quốc hữu hóa và sự sụt giảm của thị trường chứng khoán trên khắp thế giới. Một trong những nguyên nhân trọng yếu nhất được đưa ra là hệ thống công nghệ thông tin và dữ liệu của ngân hàng không đủ để hỗ trợ việc quản lý một cách toàn diện các rủi ro tài chính. Để tránh tái hiện một cuộc sụp đổ có tính hệ thống tương tự trong tương lai, một loạt quy định và khuyến nghị giám sát cho các ngân hàng trên thế giới đã được ban hành, trong đó có bộ tiêu chuẩn BCBS 239 của Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng ban hành tháng 01/2013.



BCBS 239 LÀ GÌ?

BCBS 239 là bộ tiêu chuẩn thuộc Trụ cột 2 Basel về Quy trình rà soát giám sát. Trong đó nhấn mạnh rằng mỗi ngân hàng nên có một hệ thống thông tin quản lý (MIS) phù hợp ở cấp độ toàn hàng để có thể quản lý rủi ro một cách toàn diện. BCBS 239 bao gồm 14 nguyên tắc được chia thành 04 nhóm chính: (i) Quản trị và Hạ tầng; (ii) Tổng hợp dữ liệu rủi ro; (iii) Báo cáo rủi ro; (iv) Rà soát giám sát, các công cụ và hợp tác

● **Quản trị và Hạ tầng (Overarching Governance and Infrastructure)**

Điều kiện tiên quyết để bảo đảm ngân hàng có thể tuân thủ các nguyên tắc được đặt ra trong bộ tiêu chuẩn BCBS 239 là mỗi ngân hàng cần thiết lập một khung quản trị vững chắc, một kiến trúc dữ liệu rủi ro được tích hợp toàn diện và hạ tầng công nghệ thông tin ổn định. Đồng thời Ngân hàng cần có cơ chế giám sát quyền hạn của các cấp quản lý trong việc thực thi các nguyên tắc về tổng hợp dữ liệu và báo cáo rủi ro cùng với chiến lược để đạt được các mục tiêu trong khung thời gian được phê duyệt. Yêu cầu về Quản trị và Hạ tầng nhằm đáp ứng 2 nguyên tắc sau:

- **Nguyên tắc 1 - Quản trị (Governance):** Các hoạt động tổng hợp dữ liệu và báo cáo rủi ro của ngân hàng phải tuân theo các thỏa thuận quản trị phù hợp với các nguyên tắc và hướng dẫn khác của Ủy ban Basel.

- **Nguyên tắc 2 - Kiến trúc dữ liệu và hạ tầng CNTT (Data Architecture and IT Infrastructure):** Ngân hàng nên thiết kế, xây dựng và duy trì kiến trúc dữ liệu hỗ trợ đầy đủ tính năng tổng hợp dữ liệu và báo cáo rủi ro không chỉ tại những thời điểm thông thường mà cả trong những thời điểm căng thẳng, khủng hoảng.

● **Tổng hợp dữ liệu rủi ro (Risk Data Aggregation Capabilities)**

Ngân hàng nên phát triển và duy trì khả năng tổng hợp dữ liệu rủi ro ổn định và mạnh mẽ để bảo đảm các báo cáo quản lý rủi ro có thể

phản ánh một cách đáng tin cậy các rủi ro có thể xảy ra.

Việc tuân thủ các nguyên tắc của nhóm này nên độc lập với các nguyên tắc khác. Nhóm gồm 04 nguyên tắc:

- **Nguyên tắc 3 - Chính xác và toàn vẹn (Accuracy and Integrity):** Dữ liệu rủi ro do ngân hàng tạo ra cần chính xác và có độ tin cậy cao để có thể đáp ứng được các yêu cầu về báo cáo trong cả những giai đoạn bình thường hay khủng hoảng. Việc tổng hợp dữ liệu nên được tự động hóa tối đa để giảm thiểu xác suất sinh ra lỗi.

- **Nguyên tắc 4 - Đầy đủ (Completeness):** Ngân hàng nên thu thập và tổng hợp tất cả dữ liệu rủi ro ở phạm vi toàn hàng, phân loại theo các mảng nghiệp vụ, đối tượng khách hàng, loại tài sản, ngành, khu vực,... có liên quan đến rủi ro được đề cập để cho phép định nghĩa và báo cáo về mức độ rủi ro, rủi ro tập trung và các rủi ro mới.

- **Nguyên tắc 5 - Kịp thời (Timeliness):** Bên cạnh việc bảo đảm tính chính xác, đầy đủ, tương thích và toàn vẹn dữ liệu thì việc tổng hợp và cập nhật dữ liệu cần thực hiện định kỳ, đúng hạn. Tính kịp thời phụ thuộc vào khối lượng rủi ro hiện hữu cũng như các rủi ro tiềm tàng, yêu cầu về tần suất báo cáo rủi ro của ngân hàng trong cả hoàn cảnh thông thường cũng như những thời điểm căng thẳng, khủng hoảng.

- **Nguyên tắc 6 - Tương thích (Adaptability):** Cơ chế tổng hợp dữ liệu cần bảo đảm tính tương thích để đáp ứng được các yêu cầu báo cáo trong giai đoạn căng thẳng/khủng hoảng, yêu cầu thay đổi về báo cáo nghiệp vụ hay phục vụ kiểm tra giám sát.

● Báo cáo rủi ro (Risk Reporting Practices)

Dữ liệu đầy đủ, chính xác và kịp thời là nền tảng cơ bản để quản lý rủi ro hiệu quả, tuy nhiên Dữ liệu chỉ là điều kiện cần, chưa đủ để Ban lãnh đạo ngân hàng có căn cứ cần thiết nhằm đưa ra các quyết định đối với rủi ro. Điều kiện đủ là "Thông

tin đúng cần được cung cấp đến đúng đối tượng sử dụng tại đúng thời điểm cần thiết". Với việc thông tin ở đây là báo cáo rủi ro thì các báo cáo này cần bảo đảm chính xác, rõ ràng và đầy đủ làm căn cứ để các cấp có thẩm quyền đưa ra quyết định một cách nhanh chóng mà vẫn bảo đảm tính thận trọng. Báo cáo rủi ro cần đáp ứng 05 nguyên tắc chính sau:

- **Nguyên tắc 7 - Chính xác (Accuracy):** Báo cáo quản lý rủi ro cần truyền tải đúng từ dữ liệu rủi ro được tổng hợp và phản ánh chính xác những rủi ro hiện hữu. Các báo cáo cần được đồng bộ và xác thực.

- **Nguyên tắc 8 - Toàn diện (Comprehensiveness):** Báo cáo quản lý rủi ro cần bao quát được toàn bộ các rủi ro trọng yếu của ngân hàng. Mức độ chuyên sâu và phạm vi của báo cáo cần nhất quán với quy mô, mức độ phức tạp của các hoạt động cũng như yêu cầu từ phía đơn vị nghiệp vụ.

- **Nguyên tắc 9 - Rõ ràng và hữu ích (Clarity and Usefulness):** Thông tin được truyền tải từ các báo cáo cần ngắn gọn, súc tích, dễ hiểu nhưng chứa đầy đủ thông tin cần thiết để các cấp có thẩm quyền ra quyết định. Một báo cáo chuẩn mực sẽ bao gồm số liệu, phân tích và diễn giải với lượng thông tin phù hợp với yêu cầu từ nghiệp vụ.

- **Nguyên tắc 10 - Tần suất (Frequency):** Ban lãnh đạo và các cấp quản lý ngân hàng nên đưa ra quy định về tần suất tính toán và phân phối báo cáo. Việc thiết lập tần suất báo cáo cần căn cứ trên yêu cầu từ người thụ hưởng, bản chất của rủi ro mục tiêu, tốc độ thay đổi của rủi ro và mức độ quan trọng của báo

cáo trong việc quản lý rủi ro và ra quyết định tại ngân hàng. Tần suất báo cáo nên được tăng cường tại những thời điểm căng thẳng/khủng hoảng.

- **Nguyên tắc 11 - Phân phối (Distribution):** Báo cáo quản lý rủi ro cần được phân phối đầy đủ đến các bên liên quan mà vẫn duy trì tính bảo mật cần thiết.

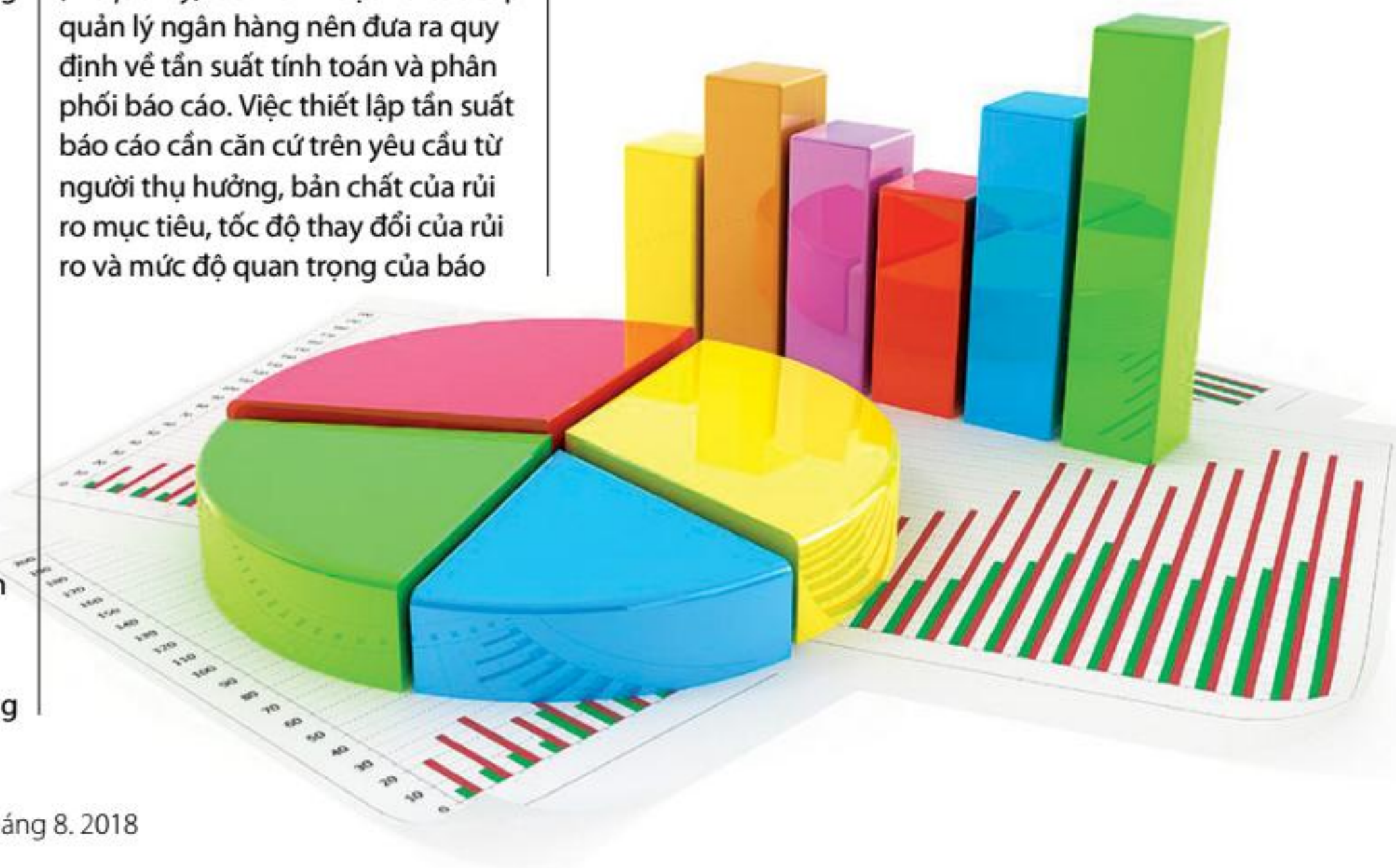
● Rà soát giám sát, công cụ và hợp tác (Supervisory review, tools and cooperation):

03 nguyên tắc thuộc nhóm này giúp bảo đảm ngân hàng tuân thủ 11 nguyên tắc ở trên.

- **Nguyên tắc 12 - Rà soát (Review):** Bộ phận/cá nhân thực hiện vai trò kiểm tra, giám sát định kỳ rà soát và đánh giá mức độ tuân thủ của ngân hàng đối với 11 nguyên tắc ở trên.

- **Nguyên tắc 13 - Hành động khắc phục và công cụ giám sát (Remedial actions and supervisory measures):** Bộ phận/cá nhân thực hiện vai trò kiểm tra, giám sát sử dụng các công cụ và nguồn lực cần thiết để yêu cầu ngân hàng thực hiện các hành động khắc phục kịp thời và hiệu quả những thiếu sót trong việc tổng hợp dữ liệu, báo cáo và kiểm soát nội bộ. Một số công cụ hữu ích như Trụ cột 2 Basel (Pillar 2).

- **Nguyên tắc 14 - Phối hợp (Cooperation):** Các bộ phận/cá nhân thực hiện vai trò kiểm tra, giám sát cần có sự phối hợp với nhau theo





đúng vai trò, chức năng, nhiệm vụ để giám sát và rà soát các nguyên tắc cũng như việc thực thi hành động khắc phục hậu quả khi cần thiết.

Để đáp ứng các tiêu chuẩn của Basel và tuân thủ quy định của Ngân hàng Nhà nước về quản lý rủi ro và bảo đảm an toàn vốn, một trong những yêu cầu bắt buộc đặt ra cho các ngân hàng thương mại là phải xây dựng được một hệ thống dữ liệu tập trung, toàn diện và được quản trị ở cấp độ toàn hàng. Nghiên cứu và thực hành theo các nguyên tắc của bộ tiêu chuẩn BCBS 239 là bước cần thiết mà BIDV đang tiến hành để đạt đến mục tiêu đó.

ÁP DỤNG BCBS 239 TẠI BIDV

BIDV đã và đang triển khai nhiều dự án để đáp ứng quy định của NHNN cũng như hướng đến các tiêu chuẩn theo thông lệ quốc tế như BCBS 239 của Basel. Việc xây dựng và chuẩn hóa dữ liệu, hạ tầng CNTT

được BLĐ BIDV hết sức quan tâm và sát sao chỉ đạo như Triển khai hệ thống dữ liệu phục vụ QLRR (RMS), Triển khai hệ thống ALM, Chuẩn hóa dữ liệu hệ thống thẻ tín dụng, Tư vấn chiến lược MIS, Triển khai khung quản trị dữ liệu toàn hàng (Data Governance), Triển khai hạ tầng dữ liệu Hadoop...

Trong đó, bên cạnh việc chuẩn hóa, hoàn thiện hạ tầng dữ liệu với những dự án như RMS, trang bị hạ tầng Hadoop, BIDV cần có một Khung quản trị dữ liệu toàn hàng (Khung QTDL) để có thể bao quát toàn bộ các vấn đề theo đúng các nguyên tắc đặt ra tại BCBS 239 như (i) nâng cao tính chính xác, toàn vẹn, đầy đủ, kịp thời của dữ liệu; (ii) bảo đảm tính toàn diện, rõ ràng, hữu ích của các báo cáo đầu ra; (iii) xây dựng cơ cấu quản trị, quy trình chính sách chặt chẽ và hệ thống công cụ giúp giám sát, kiểm soát các bên liên quan đến chất lượng dữ liệu.

Hiện tại Ban MIS.ALCO – Đơn vị

quản lý hệ thống BIDV-MIS đang đầu mối triển khai dự án “Tư vấn xây dựng Khung quản trị dữ liệu toàn hàng” với mục tiêu triển khai áp dụng mô hình tổ chức, chính sách, quy trình, tiêu chuẩn và trách nhiệm của các đơn vị trong công tác quản trị dữ liệu, đảm bảo sự tổng hòa và tính nhất quán của dữ liệu trên toàn bộ doanh nghiệp, tăng cường năng lực quản trị vận hành, chất lượng dữ liệu các hệ thống như MIS, MPA, QLRR đáp ứng yêu cầu quản trị điều hành, hỗ trợ ra quyết định và tuân thủ Basel II, từ đó giúp BIDV trở thành một tổ chức sử dụng thông tin như chiến lược cạnh tranh trong tương lai.

Dự án hiện đang trong giai đoạn đầu thầu và dự kiến sẽ bắt đầu triển khai vào Quý 4/2018. Với việc thực hiện dự án, BIDV sẽ tiến gần hơn đến việc tuân thủ BCBS 239, qua đó dẫn dắt đến mục tiêu chung là tuân thủ hoàn toàn Basel II theo yêu cầu đặt ra của NHNN. □



TỰ ĐỘNG HÓA QUY TRÌNH BẰNG Robot

Đón đầu xu hướng công nghệ

 **TRẦN MINH ĐỨC**

Tự động hóa đã thâm nhập vào tất cả các ngành công nghiệp. Và kết quả của nó không chỉ là tiết kiệm chi phí, nhân công mà còn đem lại hiệu quả lớn trong dài hạn. Quá trình tự động hóa quy trình (RPA – Robotic Process Automation) đang mang lại những kết quả có thể đo lường được khi áp dụng cùng với với lập kế hoạch có hệ thống. Theo một dự báo của Gartner, thị trường phần mềm RPA sẽ tăng 41% so với năm 2020.

RPA – GIẢI PHÓNG SỨC LAO ĐỘNG

Một trong những cơ hội lớn mà cuộc cách mạng công nghiệp (CMCN) 4.0 mang lại trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng đó là ứng dụng tự động hóa quy trình bằng Robot, nhằm tối ưu năng suất lao động, tiết kiệm thời gian, chi phí, giảm thiểu rủi ro và nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

Với việc tự động hóa làm thay đổi căn bản nền sản xuất thế giới thông qua các xu hướng công nghệ như: Tự động hóa, trí tuệ nhân tạo (AI),

Internet kết nối vạn vật (IoT), dữ liệu lớn (Big Data), thực tế ảo Robotics là cơ sở để “ảo hóa lực lượng lao động.” Nó có thể mô phỏng các nhiệm vụ giao dịch, hành chính, mang lại độ chính xác và tốc độ cao hơn. Đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ, tài chính, ngân hàng, kiểm toán, sản xuất, công nghệ thông tin, RPA đưa ra bằng chứng thuyết phục và hứa hẹn những lợi ích vượt ra ngoài việc giảm chi phí, hiệu quả hoạt động và tiêu chuẩn hóa.

Tiềm năng ứng dụng RPA trong một số công việc có thuộc tính: Lặp đi lặp lại; dễ bị lỗi; dựa trên quy tắc; có liên quan đến dữ liệu số, khắc khe về thời gian và theo mùa vụ. Lợi ích RPA mang lại bao gồm: Giảm chu kỳ thời gian và cải thiện thông lượng; Tính linh hoạt và khả năng mở rộng; Độ chính xác được cải thiện; Tinh thần nhân viên được cải thiện - cho phép họ tập trung vào những công việc gia tăng giá trị; Cho phép dành thời gian để đổi mới và tập trung vào sự hài lòng của khách hàng...

RPA TRONG NGÀNH NGÂN HÀNG

Một số ngân hàng trên thế giới đang ủng hộ sử dụng RPA để giảm thiểu sai sót và sức lực của con người khi phải xử lý khối lượng dữ liệu khổng lồ.

Với giải pháp tự động hóa quy trình bằng robot RPA, nhân viên ngân hàng sẽ biết được thông tin ở đâu và có thể truy cập thông tin đó chỉ bằng một cú nhấn chuột, tất cả nhờ phần mềm robot đang chạy ẩn. Thêm vào đó, việc sử dụng RPA có thể tạo ra môi trường minh bạch hơn, trong đó dữ liệu cho mỗi giao dịch được ghi lại, phân loại và lưu trữ một cách chính xác để truy xuất và xem lại bất cứ lúc nào theo yêu cầu. Thời gian quay vòng trong xử lý một yêu cầu được giảm từ tính bằng ngày xuống còn tính bằng giờ và thậm chí bằng phút và chi phí xử lý cũng giảm 30-70%.

Một số quy trình trong ngân hàng được hưởng lợi từ RPA, cho phép các nhóm tập trung vào việc thắt chặt quan hệ với khách hàng và



BIDV cũng đang từng bước tiếp cận và bước đầu ứng dụng RPA vào các bài toán thực tế như Tài trợ thương mại, IBMB, Chương trình Thanh toán lương tự động tập trung”.

phát triển kinh doanh. Các nghiệp vụ ngân hàng khác đã được nghiên cứu có thể triển khai, áp dụng RPA: Với dịch vụ khách hàng, RPA giúp giải quyết những yêu cầu ưu tiên thấp, giải phóng đội ngũ dịch vụ khách hàng, giúp họ tập trung vào những yêu cầu có ưu tiên cao phải cần đến trí tuệ con người;

Với thanh toán tài khoản, RPA giúp tự động hóa quy trình này và tự động ghi các khoản thanh toán vào tài khoản của bên cung cấp sau khi xử lý các lỗi và xác thực; Với xử lý thẻ tín dụng, RPA sẽ trợ giúp các ngân hàng có thể đẩy nhanh quá trình xử lý thẻ tín dụng. Chỉ mất vài giờ để phần mềm RPA phát hành thẻ của khách hàng; Với xử lý thẻ chấp, RPA giúp các ngân hàng có thể đẩy nhanh quá trình xử lý thẻ chấp dựa trên bộ các quy tắc và

thuật toán bằng cách xóa bỏ nút thắt làm tắc nghẽn quá trình; Để phát hiện gian lận, RPA sử dụng phương pháp “nếu – thì sau đó” để xác định các gian lận tiềm năng và đánh dấu cho các bộ phận liên quan;

Để báo cáo tự động, RPA giúp các ngân hàng chuẩn bị báo cáo với dữ liệu chính xác. RPA thu thập thông tin từ các nguồn khác nhau, xác thực, sắp xếp chúng theo một định dạng dễ hiểu và lên lịch gửi báo cáo tới các nguồn khác nhau...

Với các ưu điểm nói trên, BIDV cũng đang từng bước tiếp cận và bước đầu ứng dụng RPA vào các bài toán thực tế như Tài trợ thương mại, IBMB, Chương trình Thanh toán lương tự động tập trung, cung cấp thông tin khách hàng... với những kết quả khả quan và có thể ứng dụng hiệu quả cho BIDV trong tương lai không xa. Việc triển khai RPA thành công hứa hẹn tiết kiệm thời gian xử lý, tự động hóa quy trình, giải phóng sức lao động và giúp BIDV đón đầu xu thế công nghệ trong kỷ nguyên số 4.0. □

NGÀNH NGÂN HÀNG TRIỂN KHAI Chiến lược phát triển đến 2025 và định hướng đến 2030

NGÂN HÀ

Ngày 08-08-2018, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 986/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến năm 2030. Với những mục tiêu rất lớn, Chiến lược đòi hỏi sự nỗ lực không nhỏ từ các tổ chức tín dụng (TCTD) lẫn cơ quan quản lý trong chặng đường sắp tới...

MỤC TIÊU TỔNG QUÁT VỚI 2 CẤP ĐỘ

Mục tiêu tổng quát phát triển ngành Ngân hàng đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 được đề cập theo hai cấp độ, phù hợp với tính chất và chức năng hoạt động về mặt thể chế.

Một là: Hiện đại hóa NHNN Việt Nam theo hướng: có mô hình tổ chức hợp lý và cơ chế vận hành đồng bộ, hiệu lực và hiệu quả, phù hợp với cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, có đầy đủ vị thế pháp lý và trách nhiệm giải trình; thực hiện mục tiêu ưu tiên là kiểm soát lạm phát, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, thúc đẩy tăng trưởng bền vững; bảo đảm an toàn, lành mạnh hệ thống các tổ chức tín dụng, giữ vai trò chủ chốt bảo đảm ổn định tài chính; thực thi vai trò giám sát các hệ thống thanh toán, là trung tâm thanh toán và quyết toán cho các hệ thống thanh toán và hệ thống giao dịch tài chính, tiền tệ trong nền kinh tế.

Hai là: Phát triển hệ thống các TCTD theo hướng: các TCTD trong

nước đóng vai trò chủ lực; hoạt động minh bạch, cạnh tranh, an toàn, hiệu quả bền vững; cấu trúc đa dạng về sở hữu, quy mô, loại hình; dựa trên nền tảng công nghệ, quản trị ngân hàng tiên tiến, phù hợp với chuẩn mực hoạt động theo thông lệ quốc tế, hướng tới đạt trình độ phát triển của nhóm 4 nước dẫn đầu khu vực ASEAN vào năm 2025; năng động, sáng tạo để thích ứng với quá trình tự do hóa và toàn cầu hóa; đáp ứng nhu cầu về dịch vụ tài chính, ngân hàng ngày càng gia tăng của nền kinh tế, tiến tới tài chính toàn diện vào năm 2030, bảo đảm mọi người dân và doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận đầy đủ, thuận tiện các dịch vụ tài chính, ngân hàng có chất lượng, đóng góp tích cực cho phát triển bền vững.

7 MỤC TIÊU CỤ THỂ BAO TRÙM TẤT CẢ LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

Thứ nhất, tăng dần tính độc lập, chủ động và trách nhiệm giải trình của Ngân hàng Nhà nước về mục tiêu điều hành chính sách tiền tệ, kiểm soát lạm phát ở mức phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xã hội trong từng thời kỳ, hỗ trợ ổn định kinh tế vĩ mô, thúc đẩy mục tiêu tăng trưởng kinh tế bền vững. Giảm dần tỷ lệ tín dụng ngoại tệ/tổng tín dụng, phấn đấu tỷ lệ tiền gửi ngoại tệ/tổng phương tiện thanh toán đạt mức dưới 7,5% vào năm 2020 và mức 5% vào năm 2030; tiến tới ngừng cho vay ngoại tệ để chậm nhất đến năm 2030 cơ bản khắc phục tình trạng đô la hóa trong nền kinh tế.



Thứ hai, tăng cường năng lực thể chế, hiệu lực, hiệu quả thanh tra, giám sát ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước; mở rộng phạm vi thanh tra, giám sát đến các tập đoàn tài chính dưới hình thức công ty mẹ - con, trong đó công ty mẹ là tổ chức tín dụng; đến cuối năm 2025, thanh tra, giám sát ngân hàng tuân thủ phần lớn các nguyên tắc giám sát ngân hàng hiệu quả theo Basel.

Thứ ba, đẩy mạnh phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, tối ưu hóa mạng lưới ATM và POS. Đến cuối năm 2020, tỷ trọng tiền mặt trên tổng phương tiện thanh toán ở mức dưới 10%; đến cuối năm 2025, tỷ trọng tiền mặt trên tổng phương tiện thanh toán ở mức dưới 8%.

Thứ tư, tăng số lượng doanh nghiệp và người dân tiếp cận với các dịch vụ tài chính, ngân hàng do các tổ chức tín dụng cung ứng. Tập trung phát triển các loại hình dịch vụ phù hợp phục vụ các nhóm dân cư chưa hoặc ít được tiếp cận với dịch vụ ngân hàng truyền thống ở vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn.

Thứ năm, phát triển hệ thống các TCTD phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội và thực trạng của hệ thống qua từng giai đoạn. Cụ thể: Giai đoạn 2018 - 2020, tập trung cơ cấu lại hệ thống các TCTD theo các nội dung đã được phê duyệt tại Đề án cơ cấu lại hệ thống các TCTD gắn với xử lý nợ xấu; Giai đoạn 2021 - 2025, nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh, tăng sự minh bạch và tuân thủ các chuẩn mực, thông lệ quốc tế tốt trong quản trị và trong hoạt động của các TCTD.

Thứ sáu, tăng hiệu quả phân bổ nguồn vốn tín dụng phục vụ yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội; thúc đẩy phát triển "tín dụng xanh", "ngân hàng xanh" để góp phần chuyển đổi nền kinh tế sang hướng tăng trưởng xanh, phát thải các bon thấp, thích ứng với biến đổi khí hậu; tăng tỷ trọng vốn tín dụng ngân hàng đầu tư vào năng lượng tái tạo,



năng lượng sạch, các ngành sản xuất và tiêu dùng ít các bon. Lồng ghép các nội dung về phát triển bền vững, biến đổi khí hậu và tăng trưởng xanh trong các chương trình, dự án vay vốn tín dụng.

Thứ bảy, từng bước nâng cao vị thế của Việt Nam tại các diễn đàn, tổ chức quốc tế về tiền tệ ngân hàng, phục vụ cho phát triển ngành Ngân hàng, phù hợp với yêu cầu hội nhập quốc tế.

NHỮNG NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI CỤ THỂ

Để thực hiện các mục tiêu trên, Chiến lược cũng đề ra 11 nhiệm vụ và giải pháp chủ yếu:

(i) Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về tiền tệ, ngân hàng trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy luật của kinh tế thị trường, phù hợp với thông lệ quốc tế và đáp ứng yêu cầu hội nhập;

(ii) Tăng cường năng lực thể chế, nâng cao vị thế, tính tự chủ và trách nhiệm giải trình của Ngân hàng Nhà nước;

(iii) Đổi mới khuôn khổ chính sách tiền tệ, công tác quản lý ngoại hối và vàng;

(iv) Phát triển, quản lý và giám sát các hệ thống thanh toán quan trọng trong nền kinh tế;

(v) Tăng cường hiệu lực, hiệu quả hệ thống thanh tra, giám sát ngân hàng, phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế;

(vi) Phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại, tạo cơ sở nâng

cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng;

(vii) Phát triển hệ thống các tổ chức tín dụng đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế;

(viii) Hoàn thiện mô hình các tổ chức tài chính khác hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng;

(ix) Chú trọng phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ và phát triển nguồn nhân lực của ngành Ngân hàng;

(x) Tăng cường hợp tác quốc tế và đẩy mạnh tiến trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng;

(xi) Tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác truyền thông của Ngân hàng Nhà nước. □

CÁC TCTD CẦN NỖ LỰC HƠN TRONG NHỮNG THÁNG CUỐI NĂM 2018

Ngày 02/8/2018, Thống đốc NHNN ban hành Chỉ thị 04 về nhiệm vụ trọng tâm nhằm triển khai hiệu quả các hoạt động của ngành Ngân hàng trong những tháng cuối năm 2018. Theo đó, NHNN khẳng định: không xem xét, điều chỉnh tăng chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng (trừ trường hợp đặc biệt là ngân hàng tham gia tái cơ cấu TCTD yếu kém). Không những thế, NHNN tiếp tục yêu cầu các TCTD kiểm soát dòng vốn tín dụng, không đưa tín dụng vào các lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro như chứng khoán, bất động sản, cho vay tiêu dùng...

Các TCTD phải cơ cấu nguồn vốn để đảm bảo thực hiện đúng quy định của NHNN từ ngày 1/1/2019, tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn về mức 40% thay vì 45% như hiện nay. Điều này khiến nhiều NHTM điều chỉnh tăng lãi suất huy động. Từ đầu tháng 8/2018, nhiều NHTM đã tăng lãi suất huy động, nhất là lãi suất ở các kỳ hạn dài với mức tăng từ 0,2 đến 0,5%.

Theo văn bản số 6296/NHNN-CNTT về việc phòng ngừa rủi ro trong hoạt động thanh toán thẻ, một trong những yêu cầu NHNN đưa ra tăng cường công tác thanh tra, giám sát; Nghiên cứu triển khai giải pháp giám sát, cảnh báo đối với chủ thẻ dựa trên phân tích hành vi, thói quen của khách hàng, vị trí địa lý... và thay đổi linh hoạt, giảm hạn mức rút tiền vào các thời điểm có nhiều rủi ro (khoảng thời gian 23h-5h) để giảm thiểu rủi ro cho khách hàng và ngân hàng.

Ngoài ra, các TCTD tiếp tục chịu tác động lớn từ biến động tỷ giá do chiến tranh thương mại ngày càng leo thang. Tổng mức mất giá của VND so với USD kể từ đầu năm 2018 đến nay đã hơn 2,5%. Các chuyên gia cũng dự báo VND sẽ mất giá khoảng 3% trong năm nay. NHNN có thể sẽ tiếp tục bán ra USD để thu VND về trong bối cảnh sức ép lạm phát tăng như hiện nay.

TÌM
HIỂUTHÔNG TƯ
13/2018/TT-NHNN

DUY NGUYỄN



Ngày 18/5/2018, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Thông tư số 13/2018/TT-NHNN quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Thông tư có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2019.

Thông tư số 13/2018/TT-NHNN đã giải thích, làm rõ các khái niệm trong hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại như: Hệ thống kiểm soát nội bộ; Giám sát của quản lý cấp cao; Đánh giá nội bộ về mức đủ vốn; Văn hóa kiểm soát; Kiểm tra sức chịu đựng; Khẩu vị rủi ro; Trạng thái rủi ro; Hoạt động trọng yếu; Rủi ro trọng yếu; Rủi ro thanh khoản;...

GIÁM SÁT CỦA QUẢN LÝ CẤP CAO

Chương II Thông tư quy định về giám sát của quản lý cấp cao bao

gồm yêu cầu đối với giám sát của quản lý cấp cao (Điều 8); cơ cấu tổ chức giám sát của quản lý cấp cao của ngân hàng thương mại (Điều 9)...Cụ thể: cơ cấu tổ chức giám sát của Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của ngân hàng thương mại đảm bảo: (i) có Ủy ban quản lý rủi ro và Ủy ban nhân sự theo quy định của Ngân hàng Nhà nước về việc cấp Giấy phép và tổ chức, hoạt động của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và phải đảm bảo mỗi ủy ban có ít nhất trên một phần hai (1/2) số thành viên có quyền biểu quyết là thành

viên không phải người điều hành và (ii) có các ủy ban khác (nếu cần thiết) để giúp Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên thực hiện giám sát của quản lý cấp cao.

Điều 9 Thông tư cũng quy định bắt buộc Tổng giám đốc (Giám đốc) phải thành lập Hội đồng rủi ro, Hội đồng ALCO và Hội đồng quản lý vốn để đề xuất, tham mưu cho Tổng giám đốc (Giám đốc) theo quy định, có cơ cấu tổ chức đảm bảo: Hội đồng rủi ro gồm: Chủ tịch là người điều hành tại trụ sở chính (không phải là Tổng giám đốc (Giám đốc)) chuyên trách về quản lý rủi ro, có kinh nghiệm, hiểu biết, trình độ chuyên môn về quản lý rủi ro và thành viên khác thuộc các bộ phận có liên quan theo quy định nội bộ của ngân hàng thương mại; Hội đồng ALCO gồm: Chủ tịch là Tổng giám đốc (Giám đốc) hoặc người điều hành khác tại trụ sở chính và thành viên khác thuộc các bộ phận có liên quan theo quy định nội bộ của ngân hàng thương mại; Hội đồng quản lý vốn gồm: Chủ tịch là Tổng giám đốc (Giám đốc) hoặc người điều hành khác tại trụ sở chính chuyên trách về tài chính, có kinh nghiệm, hiểu biết, trình độ chuyên môn về kế toán, tài chính và thành viên khác thuộc các bộ phận có liên quan theo quy định nội bộ của ngân hàng thương mại.

Thông tư cũng xác định Quy chế làm việc của các hội đồng do Tổng giám đốc (Giám đốc) ban hành tối thiểu bao gồm chức năng, nhiệm vụ của các hội đồng, số lượng thành viên và chức năng, nhiệm vụ của các thành viên; cơ chế ra quyết định; họp định kỳ (đảm bảo Hội đồng rủi

ro và Hội đồng ALCO họp tối thiểu mỗi quý 01 lần, Hội đồng quản lý vốn họp tối thiểu 06 tháng một lần); họp đột xuất và các nội dung khác.

GIÁM SÁT CỦA QUẢN LÝ CẤP CAO ĐỐI VỚI KIỂM SOÁT NỘI BỘ

Điều 10 Thông tư quy định về việc giám sát của quản lý cấp cao đối với kiểm soát nội bộ, theo đó: Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của ngân hàng thương mại giám sát Tổng giám đốc (Giám đốc) trong việc: (i) Tổ chức thực hiện hoạt động kiểm soát, vận hành và duy trì hệ thống thông tin quản lý và cơ chế trao đổi thông tin; (ii) Duy trì văn hóa kiểm soát và chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp trong ngân hàng thương mại; (iii) Xử lý, khắc phục các tổn tại, hạn chế về kiểm soát nội bộ theo yêu cầu, kiến nghị của Ngân hàng Nhà nước, tổ chức kiểm toán độc lập và các cơ quan chức năng khác; (iv) Xử lý các hành vi vi phạm pháp luật, vi phạm quy định nội bộ và chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp và (v) Các nội dung khác do Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên quy định.

GIÁM SÁT CỦA QUẢN LÝ CẤP CAO ĐỐI VỚI QUẢN LÝ RỦI RO

Điều 11 quy định về việc giám

sát của quản lý cấp cao đối với quản lý rủi ro, theo đó Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của ngân hàng thương mại giám sát Tổng giám đốc (Giám đốc) trên cơ sở đề xuất, tham mưu của Ủy ban quản lý rủi ro trong việc: Xây dựng, tổ chức thực hiện chính sách quản lý rủi ro; Xử lý, khắc phục các tổn tại, hạn chế về quản lý rủi ro theo các yêu cầu, kiến nghị của Ngân hàng Nhà nước, tổ chức kiểm toán độc lập và các cơ quan chức năng khác; Các nội dung khác do Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên quy định. Đồng thời Tổng giám đốc (Giám đốc) của ngân hàng thương mại giám sát các cá nhân, bộ phận trên cơ sở đề xuất, tham mưu của Hội đồng rủi ro trong việc lập quy trình xây dựng và thực hiện chính sách quản lý rủi ro; thực hiện chính sách quản lý rủi ro và đánh giá chính sách quản lý rủi ro để đề xuất Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên điều chỉnh;... Ngoài ra Thông tư cũng quy định trách nhiệm của Tổng giám đốc (Giám đốc) của ngân hàng thương mại giám sát cá nhân, bộ phận trong việc quản lý tài sản/nợ phải trả trên cơ sở tham mưu, đề xuất của Hội đồng ALCO, trách nhiệm của Tổng giám đốc (Giám đốc) của chi nhánh ngân hàng nước ngoài giám sát các cá nhân, bộ phận theo quy định của ngân hàng mẹ...



GIÁM SÁT CỦA QUẢN LÝ CẤP CAO ĐỐI VỚI ĐÁNH GIÁ NỘI BỘ VỀ MỨC ĐỦ VỐN

Điều 12 Thông tư có quy định việc giám sát của quản lý cấp cao đối với đánh giá nội bộ về mức đủ vốn, bao gồm nội dung (i) Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của ngân hàng thương mại giám sát Tổng giám đốc (Giám đốc) trong việc tổ chức thực hiện đánh giá nội bộ về mức đủ vốn và xử lý, khắc phục các tổn tại, hạn chế của đánh giá nội bộ về mức đủ vốn theo yêu cầu, kiến nghị của Ngân hàng Nhà nước, tổ chức kiểm toán độc lập và các cơ quan chức năng khác; nội dung (ii) Tổng giám đốc (Giám đốc) của ngân hàng thương mại giám sát, chỉ đạo các cá nhân, bộ phận trên cơ sở đề xuất, tham mưu của Hội đồng quản lý vốn; nội dung (iii) Tổng giám đốc (Giám đốc) của chi nhánh ngân hàng nước ngoài giám sát các cá nhân, bộ phận theo quy định của ngân hàng mẹ ...

GIÁM SÁT CỦA QUẢN LÝ CẤP CAO ĐỐI VỚI KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Điều 13 Thông tư quy định giám sát của quản lý cấp cao đối với kiểm toán nội bộ gồm: Ban kiểm soát của ngân hàng thương mại thực hiện giám sát đối với kiểm toán nội bộ: giám sát, đánh giá việc thực hiện chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp của thành viên Ban kiểm soát, kiểm toán viên nội bộ và giám sát bộ phận kiểm toán nội bộ. Đồng thời quy định trách nhiệm của Tổng giám đốc (Giám đốc) của chi nhánh ngân hàng nước ngoài giám sát cá nhân, bộ phận theo quy định của ngân hàng mẹ.

Bên cạnh đó, Thông tư cũng quy định chi tiết hoạt động kiểm soát nội bộ, về quản lý rủi ro, về kiểm toán nội bộ... Đây là những nội dung quy định quan trọng trong hoạt động quản trị, điều hành và hoạt động tuân thủ của ngân hàng thương mại nói chung và BIDV nói riêng, do đó những nội dung cụ thể này sẽ được tiếp tục đề cập tại Bản tin Đầu tư Phát triển kỳ tới. □

HỖ TRỢ NGƯỜI DÂN BỊ LŨ LỤT TẠI LÀO

Cuối tháng 7/2018, đập thủy điện Sepian Senamnoy (thuộc tỉnh Attapeu, Lào) bị vỡ đã gây nên tình trạng lũ lụt tại tỉnh Attapeu, làm thiệt hại nặng về người và tài sản, đời sống nhân dân gặp nhiều khó khăn. Để thể hiện sự quan tâm, chia sẻ đối với người dân Lào, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã tổ chức chương trình “Ủng hộ tỉnh Attapeu khắc phục hậu quả lũ lụt”.

Công đoàn Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cùng một số Ngân hàng thương mại (BIDV, Vietcombank, Vietinbank, MB) đã thực hiện quyên góp được 2,3 tỷ VND (tương đương 100.000 USD) để hỗ trợ người dân bị ảnh hưởng bởi lũ lụt tại tỉnh Attapeu, trong đó BIDV đóng góp 600 triệu đồng. Các Ngân hàng cũng đề nghị Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (LaoVietBank) đầu mối thực hiện tạm ứng, quy đổi số tiền ủng hộ này ra đồng LAK và tiến hành trao ngay cho Ngân hàng Trung ương Lào để thay mặt ngành Ngân hàng Việt Nam gửi tặng đến người dân bị lũ lụt tại tỉnh Attapeu.



Ngày 27/07/2018, tại trụ sở Ngân hàng Trung ương Lào, LaoVietBank đã trao số tiền 841,5 triệu LAK (quy đổi từ 100.000 USD) cho Ngân hàng Trung ương Lào. Phó Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào Sonexay

SITPHAXAY đã tiếp nhận số tiền ủng hộ của ngành Ngân hàng Việt Nam và sau đó sẽ tổ chức trao tặng cho người dân tỉnh Attapeu nhằm khắc phục hậu quả thiên tai, sớm ổn định cuộc sống.

HỒNG THÚY

BIDV HỒNG HÀ TRAO NHÀ TÌNH NGHĨA CHO HỘ NGHÈO Ở MÊ LINH

Ngày 14/8/2018, tại thôn Nội Đồng, xã Đại Thịnh, huyện Mê Linh, Hà Nội, BIDV Hồng Hà phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức nghiệm thu và bàn giao nhà tình nghĩa (trị giá 50

triệu đồng) cho hộ gia đình chị Phạm Thị Cam. Hộ gia đình chị Cam thuộc diện hộ nghèo của huyện Mê Linh. Đây là việc làm có ý nghĩa, thể hiện trách nhiệm của BIDV Hồng Hà với cộng đồng, giúp các gia đình



giảm bớt khó khăn, nâng cao chất lượng cuộc sống.

Nhà tình nghĩa do BIDV Hồng Hà tài trợ được xây dựng từ cuối năm 2017, nằm trong kế hoạch công tác xã hội, từ thiện hằng năm của chi nhánh. Sau 6 tháng thi công, với sự hỗ trợ của Hội Liên hiệp Phụ nữ huyện Mê Linh, bà con hàng xóm và người thân, chị Phạm Thị Cam đã hoàn thành ngôi nhà khang trang. Đây là tổ ấm đầy ý nghĩa của ba mẹ con chị Cam.

Chị Phạm Thị Cam có chồng là thương binh hạng 1/4 do vết thương chiến tranh tái phát đã qua đời. Hiện chị có một cháu trai học lớp 10 và một cháu gái học lớp 6. Gia đình chị có hoàn cảnh hết sức khó khăn do chị không có việc làm ổn định trong khi phải nuôi hai con ăn học. Thường ngày, chị phải đi làm thuê đủ các công việc chân tay để mưu sinh. Kể từ khi có căn nhà mới, chị Cam rất vui mừng, phấn khởi. Gia đình chị phần nào ổn định cuộc sống, đảm bảo sinh hoạt giúp chị yên tâm chăm lo cho các con.

NGUYỄN ĐỨC THUẬN



VỀ ĐIỂM CỰC ĐÔNG của Tổ quốc

TRẦN VĂN THÔNG

Năm nay, Chi bộ 1 - Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV tổ chức về nguồn tại điểm cực Đông - Mũi Điện (còn gọi là Mũi Đại Lãnh) - nơi đón bình minh đầu tiên trên đất liền của Việt Nam. Danh thắng này thuộc thôn Phước Tân, xã Hòa Tâm, huyện Đông Hòa, tỉnh Phú Yên, cách thành phố Tuy Hòa khoảng 35 km.

Chuyến đi được các Đảng viên, quần chúng tích cực của chi bộ hưởng ứng và đăng ký tham gia. Đây cũng là chuyến đi xa nên các thành viên trong đoàn không khỏi háo hức và chờ đợi. Các thành viên là cán bộ đến từ 3 phòng thuộc khối Vận hành Trung tâm công nghệ thông tin BIDV. Để thực hiện chuyến đi lần này, các phòng phải tập trung tại thành phố Tuy Hòa, Phú Yên để cùng nhau bắt đầu hành trình về nguồn tại mũi cực Đông.

Sau khoảng 45 phút ngồi ô tô từ thành phố Tuy Hòa, xe dừng lại tại Mũi Đại Lãnh và bãi Môn - là 2 địa điểm tham quan tuyệt đẹp. Từ đây, có một con đường được xây thành các bậc thang để có thể đi bộ lên ngọn hải đăng. Ở đó, mọi người có thể dõi mắt ngắm nhìn toàn bộ cảnh vật xung quanh từ trên cao,

cảm nhận được sự khoáng đạt, bát ngát của không gian xanh thơ mộng.

Tại điểm mốc cực Đông, chi bộ 1 thực hiện nghi lễ chào cờ. Dù trời nắng chói chang và rất nóng nhưng buổi lễ chào cờ của Chi bộ 1 đã diễn ra trang nghiêm, trở thành kỉ niệm khó quên với tất cả các thành viên trong đoàn. Kết thúc lễ chào cờ, Đoàn tiếp tục tham quan hải đăng Mũi Điện và chụp ảnh kỉ niệm. Quang cảnh xung quanh Mũi Điện nhìn từ ngọn hải đăng đẹp và quyến rũ.

Sau khi rời Mũi Điện, đoàn tiếp tục di chuyển về vịnh Vũng Rô. Vũng Rô xưa kia là một địa chỉ tiếp nhận vũ khí bí mật từ miền Bắc chuyển vào qua những chuyến tàu không số. Từ năm 1964 đến năm 1965, Vũng Rô đã tiếp nhận 4 chuyến tàu cập bến an toàn, đưa

được hàng ngàn tấn vũ khí đạn dược chi viện cho chiến trường Nam Trung bộ và Tây Nguyên. Đến nơi, đoàn nghe giới thiệu về huyền thoại đường Hồ Chí Minh trên biển, tưởng nhớ các anh hùng liệt sĩ của đoàn tàu không số.

Chuyến đi về nguồn để lại nhiều ấn tượng với các thành viên trong đoàn. Không chỉ được ngắm nhiều cảnh đẹp của đất nước, trải nghiệm thực tế, hiểu thêm về lịch sử, các thành viên trong đoàn còn có những khoảng thời gian vui vẻ, gần bó với nhau hơn. Trên hết, chuyến đi đã giúp các thành viên trong đoàn thể hiện sự tri ân với những người của thế hệ trước và trân trọng những giá trị mà họ mang lại. □



PMD trong tôi...

TRƯƠNG NGỌC HÀ

Gửi tặng những người đã ở bên CRA, MPA, PMD cùng năm tháng..

... LÀ ABC, LÀ CRA, LÀ MPA

Trước khi được biết đến với tên gọi PMD (Performance Management Department) như hiện nay, Ban Quản lý hiệu quả hoạt động đã từng trải qua nhiều giai đoạn với nhiều tên gọi khác nhau.

Thời kỳ đầu “manh nha” cách đây khoảng gần 10 năm với tên gọi A-Bờ-Cờ (ABC - Activity Based Costing) rồi đến Cờ-Ra (CRA - Cost Revenue Allocation) ở giai đoạn tư vấn và Mờ-Pê-A (MPA - Multi-Dimension Profitability Analysis) khi triển khai xây dựng hệ thống Đo lường lợi nhuận đa chiều. Có nhiều giai đoạn xung quanh các tên gọi này, như có anh chị khi hỏi xin tài liệu của dự án có mail cho chúng tôi “cho chị xin tài liệu CIA” (chị viết nhầm từ CRA) làm anh em dự án “hốt hoảng”... Hay như anh Kiên “GL” (nay là anh Kiên ALCO) có nói vui dự án không phải là MPA mà gọi là MAP mới đúng vì hệ thống phức tạp và mapping đa chiều quá.

Cho đến cách đây 3 năm khi Ban Quản lý hiệu quả hoạt động (PMD) mới thành lập, tên Ban đôi khi cũng có nhiều “biến thể” thú vị, khi thì Ban quản lý “hoạt động hiệu quả”, lúc lại thành Ban quản lý “hậu quả” hoạt động...

Mỗi cái tên gắn với mỗi giai đoạn, không đơn thuần là tên gọi mà đi cùng với nó là sự chuyển biến cả về chất (chức năng, nhiệm vụ) và lượng (nhân sự, khối lượng công việc). Nhưng tôi nghĩ, đúng như các anh chị trong Ban lãnh đạo có lý giải vui vui như này: Ban này lúc đầu là Bê (P) Em (M) Đi (D) còn giờ



là Push (P) Em (M) Đi (D) – đẩy em đi xa hơn...

... LÀ NỖ LỰC VÀ QUYẾT TÂM

Hiện tại, khi hệ thống MPA đã vận hành thông suốt, đều đặn có báo cáo hàng ngày trước 8-9 giờ sáng và báo cáo tháng tại ngày T+2 (điều mà đội ngũ dự án triển khai và cả tư vấn E&Y từng nghĩ là “nhiệm vụ bất khả thi” bởi trước đó ngân hàng “nhà người ta” phải chờ tới T+10, T+20, khi mà các đơn vị đã đi từ hoài nghi với số liệu tới thấy thật quen thuộc với các “đối tác kinh doanh”), nhìn lại chặng đường từ thời điểm khởi động dự án tư

vấn chính sách vào tháng 7/2011 đến nay mới thấy BIDV đã nỗ lực và quyết tâm ra sao.

Còn nhớ khi đó sau khi tư vấn E&Y phân tích thực trạng dữ liệu đầu vào và chính sách của BIDV, nhận định hệ thống cơ sở dữ liệu của ngân hàng đang bộc lộ nhiều hạn chế, nổi bật là tính thiếu chuẩn hóa, tính không đầy đủ và tính phân tán, danh sách các công việc, chương trình cần chỉnh sửa để đáp ứng yêu cầu bỗng “rất dài và rất xa”. Khi ấy, mỗi một vấn đề đưa ra đều trở thành đề tài “hot”, được quan tâm luận bàn sôi nổi và trở thành “nguồn cảm hứng” cho các “nhà thơ BIDV”.

Đến giai đoạn triển khai hệ



thống, có những thời điểm 1/3 số cán bộ trung tập dự án nghỉ sinh (mọi người vẫn thường nói vui, dự án kick off vào ngày Valentine (14/02/2014) nên “dân số” cũng tăng trưởng nhanh chóng) khiến “khủng hoảng” nhân sự; những lần chạy thử, chấm báo cáo đến tận khuya nhưng tìm ra được lỗi là cảm thấy bay hết mỗi mệt; những lần tưởng chừng sẽ bỏ cuộc nhưng được sự động viên của Tổng giám đốc, của các anh chị trong Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo anh chị em lại hừng hực khí thế, biến những điều không thể thành có thể; những lần “debate” (tranh luận) tưởng chừng không hồi kết với nhà thầu vì thay đổi thiết kế, vì áp lực deadline. Nhưng cuối cùng thì “sau tất cả, mình lại trở về với nhau”. Chắc khó có ai quên phòng dự án tầng 22 các cụ “tỷ” thỉnh thoảng đu dây điện xuống thăm hay đặc điểm nhận diện chỗ ngồi của Ban dự án là “cạnh phòng vắt sữa”. Và muôn vàn kỉ niệm đáng nhớ khác...

Để rồi... 01/5/2015, bù đắp cho tất cả những nỗ lực và quyết tâm ấy, hệ thống MPA chính thức go-live, đưa BIDV trở thành một trong số rất ít các ngân hàng Việt Nam có hệ thống kế toán quản trị và báo

cáo tài chính đa chiều tiệm cận với thông lệ quốc tế.

Để rồi... trong 3 năm sau đó, những chính sách, số liệu đã dần đi vào đời sống, phần nào mang lại hiệu quả thiết thực trong hoạt động của ngân hàng, từng bước nâng cao vai trò, chức năng tài chính - đối tác kinh doanh, góp phần gia tăng nguồn thu, phân bổ nguồn lực hợp lý hiệu quả...

... LÀ GẮN KẾT VÀ YÊU THƯƠNG

Và trên tất cả, PMD trong tôi là một tập thể với những người trẻ đầy sáng tạo và nhiệt huyết, một tập thể gắn kết và chan hòa yêu thương. Ở đó tôi tìm thấy những đồng nghiệp «say nghề» và ở đó tôi tìm thấy những người bạn «deepen your love». Những người đồng nghiệp ấy sẵn sàng lên đường cuối tuần trong các chuyến đào tạo ở khắp mọi miền, “nơi nào chi nhánh gọi, nơi đó có PMDer”; những người lúc thì quay cuồng với những phân tích gói tín dụng, đánh giá cơ chế, chính sách sản phẩm, lúc lại lãng mạn với “PMD’s corner” với sách và hoa, lúc lại xúng xính và “quẩy” hết mình với team building, gala dinner - ai cũng thành “dancer”, “vơ-đét”. Cũng

những con người ấy tham gia các phiên đấu giá nhiệt tình các vật dụng “cũ người mới ta” để gây quỹ an sinh, bởi “sống là cho đâu chỉ nhận riêng mình”.

Mỗi một người ai cũng sẽ có những khoảnh khắc, hình ảnh về PMD khác nhau.

PMD trong tôi là ... những cung bậc khác nhau của các đối tác kinh doanh, những tri thức được nhân rộng, những áp lực kinh doanh, áp lực công việc được đồng cảm, sẻ chia...

PMD trong tôi là ... em, cô gái vừa dịu dàng vừa mãnh liệt, là sức sống căng tràn, thôi thúc tôi tiến lên phía trước...

PMD trong tôi là ... tự nhủ lòng cố gắng không ngừng để không phụ lòng tin, sự động viên của các anh chị trong Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo...

Với hiện tại và tương lai, PMD trong chúng tôi là... sự trăn trở, là khát vọng cống hiến, là khát khao sáng tạo, là forward thinking, là những khó khăn thử thách sẽ được vượt qua, là các dấu mốc sẽ được chinh phục, là... Phân bổ nguồn lực hợp lý để tối đa hóa nguồn thu, là Vận hành thông suốt và Quản trị hiệu quả vì một BIDV bền vững. □

TRUNG TÂM DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

Kỷ ức 10 năm

TỔ OANH - MINH LOAN



Trung tâm Dịch vụ Khách hàng được thành lập cách đây 10 năm khi BIDV chuyển mình đổi mới theo mô hình TA2. Trung tâm là đơn vị thuộc khối tác nghiệp với 3 bộ phận: Bộ phận Tác nghiệp Kinh doanh vốn, Bộ phận Quản trị tín dụng và Bộ phận Giao dịch Khách hàng.

Ngày đầu thành lập biết bao bỡ ngỡ với công việc mới, nhiệm vụ mới và chúng tôi - 20 thành viên được điều động từ các chi nhánh, các phòng, ban tại Hội sở chính đã chung tay xây dựng trung tâm.

Lúc đó, những cán bộ như tôi tuy không còn non trẻ với nghề nhưng hoàn toàn lạ lẫm với nhiệm vụ mới được giao. Sự chia sẻ, chỉ bảo của các đồng nghiệp dày dặn kinh nghiệm, đầy tâm huyết và dưới sự lãnh đạo của chị Bùi Thị Tuyết, chị Tạ Thị Hạnh, chị Phạm Thị Bích Thủy ... đã giúp chúng tôi ngày một trưởng

thành hơn, tự tin với công việc, dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm.

Hầu hết cán bộ của trung tâm là nữ và có con nhỏ nên việc cân đối giữa công việc của cơ quan và gia đình không hề đơn giản. Những ngày đầu trung tâm mới được thành lập, công việc tác nghiệp phải thực hiện thủ công, khi những công sở khác đã đóng cửa cũng là lúc chúng tôi tập trung hoàn tất công việc, giao dịch cuối ngày. Rồi chúng tôi cùng nhau xây dựng những chương trình mới, cùng tham gia những dự án để hỗ

trợ tác nghiệp, giảm thiểu thao tác thủ công tại chính bộ phận của mình và của toàn hệ thống. Trong những tháng ngày ấy, các bạn tác nghiệp kinh doanh đã thức cả đêm để nhập dữ liệu chuyển đổi sang ngày mới, lại bắt đầu công việc với nụ cười vẫn nở trên môi. Các bạn quản trị tín dụng, giao dịch khách hàng luôn phải trực chiến bên chiếc điện thoại những ngày cuối năm, cuối quý để liên tục trả lời, giải thích cặn kẽ, hướng dẫn, xử lý các vướng mắc của từng chi nhánh. Vào những ngày cuối năm, với khối lượng công việc khổng lồ và gấp gáp, cần được đảm bảo đúng tiến độ, chúng tôi đã có nhiều đêm phải ngủ tại ngân hàng.

Chúng tôi với 47 thành viên đã cùng nhau tác nghiệp chính xác, kịp thời khoảng 500.000 giao dịch mỗi năm, rà soát, chỉnh sửa, ban hành các văn bản hướng dẫn tác nghiệp về giao dịch khách hàng và quản trị tín dụng đảm bảo an toàn hiệu quả trong hoạt động và thuận tiện cho khách hàng. Chúng tôi cũng cùng nhau xây dựng, nâng cấp các chương trình ứng dụng, nhằm khắc phục thao tác thủ công, nâng cao năng suất lao động, tăng chất lượng phục vụ khách hàng. Chúng tôi đều hiểu thêm một phần mềm hỗ trợ tác nghiệp ra đời là giảm bớt lao động thủ công của bộ phận tác nghiệp, là đóng góp thêm vào lợi nhuận của ngân hàng.

10 năm qua, có những người đã chuyển đi, tìm đến chân trời khác, còn chúng tôi ở lại, vui vẻ và tiếp tục cống hiến cho ngành. Chúng tôi cảm thấy rất vui khi nhận được sự ghi nhận từ ban lãnh đạo, có những cơ hội học tập để khẳng định bản thân và có được những tình cảm, những tháng ngày gắn bó cùng nhau. Với chúng tôi, Trung tâm Dịch vụ khách hàng đã trở thành ngôi nhà thứ hai của mình!

"Lửa thử vàng, gian nan thử sức", qua 10 năm, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng chào đón tuổi vàng với nhiệt huyết tràn đầy, niềm tin mãnh liệt và biết bao hy vọng vào một tương lai thật tươi sáng. □



ĐẦU THU TRÒ CHUYÊN cùng “đại sứ thẻ tín dụng”

 **MAI LAN (thực hiện)**

Kết thúc chặng đua 6 tháng đầu năm 2018 của chương trình động lực do Trung tâm Thẻ triển khai, 5 cán bộ có mức tiền thưởng động lực thẻ cao nhất đã được vinh danh và danh hiệu đại sứ thẻ tín dụng quốc tế cũng đã tìm được chủ nhân. Đầu tư Phát triển đã gặp gỡ và lắng nghe những chia sẻ từ các cán bộ đạt giải thưởng trong đợt thi đua này.

ANH NGUYỄN VĂN HÙNG

Trưởng phòng Khách hàng cá nhân, BIDV Hà Tây - Đại sứ thẻ tín dụng toàn hệ thống

Anh có vẻ là người rất có duyên với các giải thưởng của thẻ. Được biết nhiều năm trước anh cũng từng đạt những giải thưởng rất cao khi Trung tâm Thẻ triển khai cơ chế động lực và ở chặng 6 tháng đầu năm nay, anh lại tiếp tục chinh phục ngôi vương “Đại sứ thẻ tín dụng toàn hệ thống”. Anh có thể bật mí bí kíp của mình với độc giả được không?

Kinh doanh thẻ là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của phòng Khách hàng cá nhân 2. Với tư cách là người đứng đầu, tôi luôn ý thức được việc phải nêu cao tinh thần gương mẫu, đi đầu trong việc phát triển khách hàng để duy



Anh Nguyễn Văn Hùng - BIDV Hà Tây

trì sự ổn định phát triển kinh doanh thẻ cho phòng cũng như đi đầu trong hoạt động thẻ của chi nhánh. Trách nhiệm với bản thân, với cán bộ cấp dưới và với chi nhánh cùng sự nhiệt tình, chăm chỉ, tận tâm với khách hàng giúp tôi liên tục tìm kiếm, phát triển được những khách hàng mới. Các chương trình khuyến mại thẻ của Trụ sở chính khá đa dạng, phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau nên hỗ trợ khá tốt cho các cán bộ làm công tác bán hàng. Hầu hết khách hàng tôi tiếp thị được đều là những người có nhu cầu chi tiêu thẻ thực sự chính vì thế tôi luôn cố gắng tận dụng các chương trình khuyến mại, nắm rõ các điểm mạnh của thẻ BIDV để thông tin tới khách hàng từ đó khuyến khích họ sử dụng thẻ nhằm tăng doanh số giao dịch. Khách hàng quan tâm sẽ giới thiệu tới những người thân, bạn bè của họ và hiệu ứng “vết dầu loang” đó giúp tôi có được nền khách hàng khá trung thành, ổn định cũng như một tỷ lệ thẻ active tương đối cao.

Thẻ BIDV Visa Infinite - dòng thẻ siêu cao cấp của BIDV được triển khai không lâu nhưng tính đến thời

điểm hiện tại, anh cũng đang là người dẫn đầu hệ thống về số lượng thẻ phát hành mới. Phải chăng đây chính là dòng sản phẩm đỉnh anh lựa chọn để đẩy mạnh?

Thẻ BIDV khá đa dạng, đáp ứng tốt nhu cầu cho khách hàng từ mức thu nhập bình thường, tầm trung đến những khách hàng siêu giàu. Mỗi nhóm đều có những đặc điểm tiêu dùng và mang lại những lợi ích nhất định cho chi nhánh. Cá nhân tôi nghĩ, BIDV Visa Infinite là một sản phẩm mới rất độc đáo và có nhiều lợi thế so với sản phẩm tương đồng trên thị trường. Đây là sản phẩm có lợi nhuận cao nếu tập trung tiếp thị được nhiều khách hàng thuộc phân khúc này thì cơ hội để khai thác trong tương lai là rất lớn. Chính vì vậy, lãnh đạo Chi nhánh Hà Tây và bản thân tôi cũng đang hướng tới mục tiêu đẩy mạnh phát triển phân đoạn khách hàng này.

CHỊ VÕ MINH ĐỨC

Trưởng phòng Khách hàng cá nhân 2, BIDV Từ Liêm - Đại sứ thẻ tín dụng khu vực Hà Nội & TP. Hồ Chí Minh

Từ Trưởng phòng Quản lý nội bộ, được lãnh đạo chi nhánh tin tưởng giao nhiệm vụ phụ trách Phòng Khách hàng cá nhân 2 - phòng kinh doanh theo mô hình thí điểm cấp hệ thống, chị có thể chia sẻ với độc giả những khó khăn ban đầu cũng như nỗ lực của chị và đồng nghiệp để có được kết quả hôm nay với vai trò là nữ đại sứ thẻ tín dụng?

Phòng Khách hàng cá nhân 2 của Chi nhánh Từ Liêm được thành lập từ 26/4/2018 là phòng Khách hàng cá nhân đầu tiên của hệ thống thí điểm quản lý khách hàng mô hình phi tín dụng, theo đó phòng không tác nghiệp tín dụng mà tập trung công tác bán hàng, đẩy mạnh quy mô nền khách hàng với hai nhóm mục tiêu là (i) khách hàng SMEs và (ii) khách hàng cá nhân; đồng thời bán tối đa các sản phẩm bán lẻ cho khách hàng, trong đó có thẻ tín dụng là một sản phẩm mũi nhọn được ưu tiên hàng đầu.

Vận hành theo cơ chế thí điểm

“Với mục tiêu tạo động lực kinh doanh và không khí thi đua sôi nổi, tạo cơ hội - điều kiện cho các cán bộ trên toàn hệ thống được phát huy năng lực, sở trường, đẩy mạnh phát triển khách hàng, gia tăng năng suất bán hàng, thúc đẩy tăng trưởng số lượng thẻ phát hành mới cũng như tỷ lệ thẻ phát sinh giao dịch, trong năm 2018 Trung tâm Thẻ tiếp tục triển khai chương trình động lực với nhiều giải thưởng hấp dẫn. Cuộc chạy đua tới các giải thưởng của chương trình được diễn ra khá gay cấn, thể hiện qua những kết quả rất đáng khích lệ của các cá nhân, đơn vị được cập nhật định kỳ, góp phần tạo ra những bước nhảy vọt về kết quả cũng như sự bứt phá của các cá nhân để đạt những thứ hạng cao hơn qua từng giai đoạn. Sự nỗ lực của mỗi cá nhân là yếu tố quan trọng góp phần vào thành tích của tập thể, đóng góp vào sự thành công chung của chương trình”.



Chị Võ Minh Đức - BIDV Từ Liêm

trong bối cảnh số lượng cán bộ ít do hạn chế định biên nên những ngày đầu khi phòng thành lập tôi thực sự thấy áp lực vô cùng. Tôi đã suy nghĩ rất nhiều để tìm giải pháp hoàn thành kế hoạch kinh doanh được giao. Với kiến thức và kinh nghiệm tích lũy trong thời gian công tác tại Trung tâm thẻ, tôi nhận thức rõ những ưu việt của sản phẩm thẻ tín dụng cũng như những điểm yếu về mặt nhân sự của các phòng kinh doanh khi triển khai bán hàng thẻ

tín dụng với quy mô, số lượng lớn trong thời gian ngắn. Từ đó, tôi đã mạnh dạn đề xuất và được lãnh đạo chi nhánh ủng hộ tổ chức sử dụng lực lượng cộng tác viên thuê ngoài, làm việc bán thời gian để triển khai công tác bán hàng tại chi nhánh, tận dụng tối đa các chương trình ưu đãi của Trụ sở chính.

Với đội ngũ cộng tác viên, tôi phân công các em trực tiếp gọi điện thoại tiếp thị khách hàng và hỗ trợ thu thập hồ sơ khách hàng đồng ý phát hành thẻ. Quả là “Cái khó ló cái khôn”, công tác bán hàng khá thuận lợi và có kết quả tích cực. Từ đó, tôi luôn khuyến khích cán bộ đề xuất các ý tưởng để bán hàng hiệu quả nhất. Chính vì vậy mặc dù nhân sự còn thiếu nhưng áp lực chỉ tiêu cùng sự nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể đã giúp chúng tôi từng bước gạt hái được những kết quả ban đầu và danh hiệu đại sứ thẻ sẽ tiếp đà để chúng tôi tiếp tục vươn lên trong chặng hai của chương trình cũng như phấn đấu hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu kinh doanh của năm

Trong kinh doanh thẻ tín dụng, quy mô luôn phải đi kèm với chất lượng. Vậy công tác quản lý chất lượng tín dụng thẻ tại Chi nhánh Từ Liêm đang được thực hiện như thế nào thưa chị?

Tuy là chi nhánh mới, nền khách hàng thẻ còn mỏng song chúng tôi không đánh đổi để có bằng được khách hàng vì như thế rất rủi ro. Để hạn chế tối đa nợ xấu của thẻ, công tác thẩm định/xét duyệt phát

hành thẻ luôn được thực hiện rất nghiêm túc, đúng quy trình. Công tác gọi điện đôn đốc khách hàng trả nợ được thực hiện đều đặn. Mỗi cộng tác viên đều có kế hoạch gọi điện cụ thể tới từng khách hàng, được lãnh đạo phòng phê duyệt và sẽ có cán bộ phòng kiểm soát. Cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng phần lớn bằng hình thức tín chấp nên Phòng Khách hàng cá nhân 2 chúng tôi luôn xác định vấn đề cốt lõi là chọn lọc và lựa chọn được khách hàng có uy tín mới đảm bảo được công tác thu nợ về sau. Do đó, thời gian tới chúng tôi sẽ tập trung vào nhóm khách hàng trả lương qua chi nhánh, các đơn vị hành chính sự nghiệp, việc xem xét phê duyệt tín dụng cũng dựa trên cơ sở đánh giá nhu cầu thực tế phù hợp với thu nhập của khách hàng.

CHỊ LÊ THỊ THÙY TRANG
Chuyên viên Phòng Khách hàng cá nhân 2, BIDV Bình Dương - Đại sứ thẻ tín dụng khu vực ngoài Hà Nội & TP. Hồ Chí Minh

Thị trường thẻ tín dụng đang ngày càng trở nên bão hòa và việc đảm bảo chỉ tiêu phát hành thẻ tín dụng đôi khi đã trở thành áp lực với nhiều cán bộ bán hàng. Tuy nhiên Trang đã xuất sắc vượt qua rất nhiều cán bộ trong hệ thống để giành giải đại sứ thẻ. Chị có thể chia sẻ với độc giả cách thức chị đã làm để chinh phục giải thưởng cao như vậy không?

Chương trình động lực thẻ năm nay có nhiều giải thưởng khá hấp dẫn dành cho cán bộ nên ngay từ đầu khi Trụ sở chính triển khai tôi đã thấy hứng thú và đặt mục tiêu cho mình. Phát hành được nhiều thẻ và duy trì tỷ lệ thẻ active cao đồng nghĩa với việc bạn không chỉ hoàn thành các chỉ tiêu lãnh đạo giao mà còn có thêm thu nhập từ cơ chế động lực thẻ. Một mũi tên hai mục đích vì vậy ngay từ đầu năm tôi đã lên kế hoạch và tự tạo ra áp lực cho chính mình để phải cố gắng tìm kiếm khách hàng. Tôi tập trung khai thác nhóm khách hàng trả lương qua chi nhánh, khách hàng là cán bộ



Chị Lê Thị Thùy Trang - BIDV Bình Dương

đang công tác tại các cơ quan hành chính sự nghiệp và tận dụng mọi cơ hội bán hàng có thể. Thị trường thẻ dần bão hòa, hiểu biết của khách hàng về thẻ ngày càng cao nên việc thuyết phục khách hàng không đơn giản như trước đây. Điều đó đòi hỏi cán bộ bán hàng phải hiểu rất sâu về sản phẩm, nêu bật được những điểm ưu việt của thẻ BIDV chẳng hạn biểu phí và lãi suất, như vậy mới có thể thuyết phục được khách

hàng. Một điểm khác cũng không kém phần quan trọng là cán bộ cần biết cách tận dụng các chương trình khuyến mại để kích thích nhu cầu khách hàng và tăng cơ hội chốt bán.

Khi biết tin mình đạt giải đại sứ thẻ khu vực, cảm xúc của chị như thế nào và chị đã có kế hoạch gì cho mục tiêu 6 tháng cuối năm và cả năm chưa?

Giải thưởng mang tên cá nhân khiến tôi rất vui nhưng đằng sau nỗ lực của bản thân tôi còn có sự hỗ trợ nhiệt tình từ anh chị em đồng nghiệp cũng như tạo điều kiện từ lãnh đạo chi nhánh để tôi có thể hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ. Tôi luôn biết ơn mọi người vì điều đó. Chặng đua 6 tháng cuối năm cũng đã bắt đầu và thật khó để nói lên một kế hoạch cụ thể song chúng tôi sẽ cố gắng hết sức mình để có thể chinh phục những giải thưởng cao hơn nữa, không chỉ dành cho cá nhân mà cả những giải thưởng cho một tập thể Bình Dương đoàn kết, phát triển bền vững.

Ba đại diện đến từ ba chi nhánh, mỗi người có cách thức làm khác nhau nhưng ở họ đều có điểm chung là sự nhiệt huyết của tuổi trẻ, tình yêu dành cho thẻ, sự am hiểu sâu sắc về sản phẩm thẻ và sự tận tâm với khách hàng. Thiết nghĩ đó cũng chính là công thức để bán hàng thành công mà mỗi cán bộ sale cần học hỏi và nhân rộng. □



Yêu công việc hơn

TỪ CÔNG TÁC ĐOÀN THỂ

 PHƯỚC THẢO

Hưởng ứng đợt phát động thi đua của Công đoàn Cơ sở T.U “Lập thành tích chào mừng kỷ niệm 70 năm ngày Chủ tịch Hồ Chí Minh ra lời kêu gọi thi đua ái quốc và Đại hội VI Công đoàn Ngân hàng Việt Nam”, 32 đoàn viên lao động tại Hội sở chính đã được biểu dương khen thưởng. Bản tin Đầu tư Phát triển xin giới thiệu đến bạn đọc 2 gương mặt tiêu biểu trong số các đoàn viên được khen thưởng đợt này.

NGUYỄN THỊ BẢO YẾN: “Công việc mang lại cho tôi niềm hứng khởi đặc biệt”

Chị Bảo Yến đang làm việc tại Ban Quản lý Hiệu quả hoạt động (PMD). Chị nói: Công việc của mọi người tại ban này rất bận rộn: Phân tích giao dịch tiền, ứng dụng phân tích dữ liệu giao dịch lớn để đánh giá tổng thể về giao dịch tạo tiền; Ứng dụng kết quả phân tích là danh sách khách hàng tiềm năng... Làm việc nhiều, tôi cảm thấy được tiếp thêm năng lượng cho bản thân. Những công việc này bắt nguồn từ quá trình Ban PMD làm việc với các đơn vị kinh doanh và cơ hội được ban và

BIDV cho tham dự các khóa đào tạo về dữ liệu lớn (Bigdata), khóa học chuyên sâu về phân tích tài chính kinh doanh.

Ngày nay, các nguồn thông tin đang gia tăng với tốc độ nhanh chóng, việc ứng dụng công nghệ Big Data đang dần trở nên cấp thiết và phổ biến. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 đang diễn ra mạnh mẽ, trên toàn cầu và có tác động đến mọi mặt đời sống kinh tế, xã hội và hứa hẹn sẽ tạo nên nhiều động lực mới cho phát triển của ngành Ngân hàng. Vận dụng các nội dung đã được đào tạo cũng nhiều thực tế bắt nguồn từ tương



Chị Nguyễn Thị Bảo Yến

tác với đơn vị kinh doanh, tôi cùng với nhóm phân tích Bigdata PMD nhận thức được tầm quan trọng của Bigdata và vận dụng vào quá trình làm việc và các báo cáo phân tích chuyên môn.

Công việc này đã sử dụng đa dạng dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau, đặc thù của hoạt động ngân hàng tạo ra một nguồn dữ liệu khổng lồ như lịch sử giao dịch, hồ sơ khách hàng, hoạt động của khách hàng trên web, ứng dụng mobile,... để phân tích hành vi khách hàng. Từ các phân tích đó, chúng tôi chọn lọc danh sách khách hàng tiềm năng để ngân hàng bán sản phẩm dịch vụ gia tăng, góp phần tăng thu dịch vụ tại BIDV; cải thiện thời gian tác nghiệp.

Thực hiện những công việc này đem lại cho tôi rất nhiều kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn mới, kiến thức về công nghệ và nâng cao khả năng phối hợp. Chúng tôi phải làm việc với dữ liệu Bigdata, đặc điểm nổi bật so với dữ liệu truyền thống, bởi lượng dữ liệu lớn hơn nhiều lần, tốc độ xử lý cao. Với khối lượng dữ liệu lớn như vậy cần thiết phải tập hợp dữ liệu từ nhiều nguồn để có thể phân tích và đánh giá, do đó cần hiểu biết về hệ thống dữ liệu tại ngân hàng và cần thiết có những phần mềm chuyên biệt để xử lý.

Quá trình thực hiện công việc liên quan dữ liệu lớn, có sự phối hợp nhịp nhàng giữa đơn vị phân tích/ngiên cứu/ xây dựng các công cụ phân tích chuyên biệt (Ban PMD) và đơn vị hỗ trợ tìm kiếm/chiết xuất dữ liệu lớn, hỗ trợ (Trung tâm Công nghệ Thông tin-CNTT). Thời gian tới, các thành viên trong nhóm Bigdata (Ban PMD), đơn vị kinh doanh và Trung tâm CNTT tiếp tục phối hợp xây dựng thêm các công cụ phân tích mở rộng thêm các nội dung phân tích khách hàng, giao dịch dựa trên sử dụng dữ liệu lớn; triển khai các chiến dịch bán theo lô lớn để gia tăng hiệu quả kinh doanh tại BIDV.

Với tôi, cuộc đời là những chuyến đi, hãy chọn cho bản thân những bến đỗ ý nghĩa nhất định,

để sau mỗi cuộc hành trình, ta sẽ không bao giờ hối tiếc về sự lựa chọn của mình.

NGUYỄN THỊ KIM THẢO **“Công đoàn cho tôi nhiều trải nghiệm quý”**

Kim Thảo làm việc tại Ban Quản lý Rủi ro thị trường và tác nghiệp (QLRRTT&TN). Thảo cho biết: Công việc của tôi hiện tại là đầu mối quản lý rủi ro thanh khoản, đây là việc khá khó. Mọi người đều biết rủi ro thanh khoản là 1 trong 6 thảm họa ngân hàng. Tại BIDV, Ban lãnh đạo BIDV chú trọng quản lý rủi ro thanh khoản từ năm 2000. Trong giai đoạn này, BIDV chủ yếu quản lý rủi ro thông qua điều hành và quản lý thanh khoản hàng ngày, đảm bảo tuân thủ đúng các yêu cầu về an toàn thanh khoản theo quy định của Ngân hàng Nhà nước (NHNN).

Đến nay, BIDV có nhiều bước tiến trong quản lý rủi ro thanh khoản, ngoài các chỉ tiêu theo quy định của NHNN, BIDV đã triển khai bộ chỉ tiêu nội bộ ngân hàng, bộ chỉ tiêu cảnh báo sớm nhằm cảnh báo các đơn vị kinh doanh các dấu hiệu căng thẳng thanh khoản. Việc giám sát tuân thủ các chỉ tiêu thanh khoản đã được thực hiện hằng ngày. BIDV đã chính thức ban hành khẩu vị rủi ro thanh khoản và thực hiện kiểm tra sức chịu đựng thanh khoản định kỳ. Ban QLRRTT&TN đầu mối xây dựng mô hình hành vi đối với các sản phẩm tiền gửi không kỳ hạn, bao gồm tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, thấu chi và thẻ tín dụng, giúp BIDV có các dự báo đáng tin cậy về dòng tiền trong tương lai đối với các sản phẩm không có kỳ hạn, nâng cao mức độ chính xác trong đo lường rủi ro thanh khoản. Tôi rất tự hào khi được góp công sức nhỏ bé vào sự phát triển vững mạnh của BIDV.

Công việc đã giúp tôi có cái nhìn toàn diện hơn, tổng thể hơn về hoạt động kinh doanh của BIDV, về tất cả các nghiệp vụ kinh doanh của BIDV. Là cán bộ trẻ, tôi đã học hỏi được rất nhiều kinh nghiệm qua các hoạt động nghiệp vụ.



Chị Nguyễn Thị Kim Thảo

Tôi làm tổ phó công đoàn đã gần 2 năm. Hoạt động Công đoàn mang lại cho tôi rất nhiều trải nghiệm. Nhờ hoạt động Công đoàn, tôi biết được rất nhiều chế độ của BIDV dành cho cán bộ, tôi luôn hỗ trợ giải đáp các vướng mắc để anh chị em có thể nắm được quyền lợi của bản thân. Ngoài ra, tôi cũng là đầu mối tổ chức các chương trình tập thể: Nghỉ mát, sơ kết, tổng kết. Năm 2018, Ban QLRRTT&TN kỷ niệm tròn 10 năm thành lập. Công đoàn, Đoàn thanh niên của ban chính là chủ lực trong tổ chức chương trình. Công việc chuẩn bị rất nhiều, nhưng cùng với sự đồng lòng tập thể, Ban QLRRTT&TN đã có một chương trình kỷ niệm ý nghĩa, ấm cúng, thành công.

Công việc chuyên môn và đoàn thể tuy bận rộn nhưng vui và cho tôi nhiều bài học quý giá. □

THÁNG NGÀY Ý NGHĨA của những người nhiệt huyết

 CHU HÀ

*Những gương mặt điển hình trong phong trào thi đua do Công đoàn BIDV
Trung ương phát động tiếp tục có những chia sẻ về tháng năm nhiệt huyết với
hoạt động phong trào tại BIDV.*

CHỊ DƯƠNG NGỌC TUYẾT:

"Hoạt động công đoàn giúp tái tạo sức lao động"

Từ năm 2015, với việc triển khai chính thức dự án MIS, hoạt động tại các đơn vị trên hệ thống BIDV đã được hỗ trợ đặc lực về cập nhật và khai thác dữ liệu khách hàng. Tuy nhiên, ban MIS. ALCO chúng tôi vẫn không ngừng hoàn thiện hệ thống từng ngày để hỗ trợ các đơn vị ngày càng hiệu quả hơn.

Trong gần 3 năm triển khai chính thức, với vai trò là cán bộ Quản lý phát triển hệ thống MIS, tôi luôn cố gắng theo sát thực tế sử dụng hệ thống ở các ban, trung tâm, chi nhánh để kịp thời có điều chỉnh phù hợp. Đó là công việc nhưng cũng là tâm huyết bởi mong muốn của tôi cũng như toàn thể cán bộ trong MIS. ALCO là tạo dựng được chương trình quản lý thông tin thực sự hiện đại, có thể trở thành "trợ lý đắc lực" cho ban lãnh đạo trong quá trình điều hành.

Điển hình, năm 2018, nhận thấy



Chị Dương Ngọc Tuyết

dữ liệu chuyển tiến trên các chương trình chưa đáp ứng được bài toán quản trị điều hành tại các đơn vị, do không phân chia được doanh số, số lượng giao dịch chi tiết theo đối tượng khách hàng cũng như theo từng cán bộ hạch toán, tôi đã làm đầu mối phối hợp cùng Trung tâm Thanh toán, Trung tâm Công nghệ thông tin xây dựng thành công Cube Phân tích kênh thanh toán hỗ trợ phân tích dữ liệu hoạt động chuyển tiến trong toàn hệ thống.

Công cụ này giúp lãnh đạo các chi nhánh nhìn nhận cụ thể, hơn hiệu quả dịch vụ chuyển tiền qua từng kênh. Nhờ đó hỗ trợ đặc lực việc xây dựng chính sách, cơ chế thúc đẩy hoạt động này.

Người ta thường nói, những người làm về dữ liệu, con số, hệ thống thường rất khô khan nhưng tại Ban MIS. ALCO chúng tôi, các phong trào Đoàn Thanh niên cũng như Công đoàn được triển khai rất sôi nổi. Chúng tôi hào hứng với các chương trình từ thiện, sôi nổi trong các cuộc thi văn nghệ, nhiệt tình trong các chương trình tìm hiểu hoạt động Đoàn. Ban MIS. ALCO rất vinh dự đã đạt giải Ba cuộc thi tìm hiểu nghị quyết đại hội đoàn các cấp, 6 bài học lý luận chính trị và Đoàn TNCS Hồ Chí Minh do Đoàn Khối Doanh nghiệp Trung ương tổ chức... Nếu không có những hoạt động ấy, có lẽ chúng tôi khó có thể tái tạo sức lao động để tiếp tục say mê với hệ thống, với số liệu như vậy.



ANH BÙI ĐỨC TIẾN:

"Tình nguyện ngày càng đặc biệt"

Làm việc tại Ban Pháp chế, song tôi nhận ra rằng, an sinh xã hội là hoạt động ý nghĩa và có sức lan tỏa lớn tới cộng đồng. Với những con người BIDV, tình nguyện càng trở nên đặc biệt hơn với sự đồng điệu trong tinh thần vì cộng đồng trên mọi miền Tổ quốc.

Những ngày tháng tình nguyện rong ruổi trên không ít nẻo đường Tây Bắc trong đời sinh viên sôi nổi, nhiệt huyết đã mang lại cho tôi biết bao cảm xúc khó phai về những mảnh đời và tấm lòng của người dân vùng rẻo cao này. Từ Quỳnh Nhai cho đến Phù Yên rồi xuôi về Mộc Châu, tình cảm trong tôi về miền đất Sơn La nói riêng và Tây Bắc nói chung ngày một lớn, và tôi tự nhủ sẽ có ngày mình đáp lại những tình cảm đó. Và cơ hội đã đến khi tôi trở thành một thành viên dưới mái nhà chung BIDV.

Với vai trò đoàn viên công đoàn, đồng thời là Phó Bí thư Chi đoàn cơ sở, tôi nhận thấy việc khích lệ, kết nối thanh niên để các đoàn viên có thái độ tích cực, chủ động, hết mình trong hoạt động chuyên môn, công đoàn là hết sức cần thiết. Chính vì lẽ



Anh Bùi Đức Tiến

đó, sau khi tham gia nhiều chương trình do Công đoàn, Đoàn thanh niên BIDV phát động, tôi và một số cán bộ Ban Pháp chế đã tạo lập được một ekip làm việc nhịp nhàng, có khả năng lan tỏa, kết nối các thành viên trong Ban và phần nào đã đạt được những thành quả đáng khích lệ.

Một chuyến đi để lại nhiều ấn tượng và là dấu mốc khó phai đối với chúng tôi là tham gia chương trình an sinh phối hợp giữa Ban Pháp chế và Ban Quản lý dự án Core Banking tại Điện Biên vào tháng 9/2017. Các

thành viên trong nhóm tổ chức chương trình đã có nhiều kinh nghiệm tổ chức các sự kiện thường niên của Đoàn thanh niên BIDV và Công đoàn BIDV, do đó, công tác phối hợp, triển khai chương trình vì thế rất nhuần nhuyễn và nhanh gọn. Để tạo được nhiều giá trị của chuyến đi, chúng tôi đã xây dựng chương trình trao tặng công trình an sinh kết hợp việc tổ chức lớp pháp lý về hợp đồng cho các cán bộ BIDV Điện Biên. Do đó, thành quả của chuyến đi này là công trình cải tạo Điểm trường Co Cũ - Trường mầm non xã Thanh Minh, TP. Điện Biên Phủ, trị giá 90 triệu đồng và sự kết nối mạnh mẽ giữa chúng tôi và các cán bộ tại chi nhánh.

Sự thành công vượt mong đợi của chương trình an sinh năm 2017 đã tiếp thêm cho chúng tôi niềm tin và sự khích lệ lớn lao cho những cuộc hành trình mới. Tới đây, chương trình an sinh năm 2018 tại xã Sơn Lương, huyện Văn Chấn, tỉnh Yên Bái – nơi kết nối những tấm lòng luôn sẵn sàng sẻ chia vì cộng đồng của Liên Ban Công nghệ, Pháp chế, Quản lý dự án Core Banking và Thư ký HĐQT hứa hẹn sẽ tiếp tục mang lại nhiều trải nghiệm mới.

KHOÁ THỰC TẬP ý nghĩa

THÙY HƯƠNG



Lớp lãnh đạo ngân hàng tương lai BIDV khóa 7 bước vào giai đoạn II: Thực tập tại các Ban ở Hội sở chính. Chọn Ban Kinh doanh vốn và Tiền tệ (KDV&TT) cũng là một quyết định được cho là khá mạo hiểm theo nhiều người, song với tôi những gì mình học hỏi, cảm nhận được mới thật sự có giá trị.

HIỆN ĐẠI, HIỆU QUẢ

Ấn tượng đầu tiên của tôi khi và Ban KDV&TT là không khí làm việc rộn ràng; nhiều người hỏi, đáp những câu từ nghe lạ, giá ask, giá bid, lãi suất nguồn...Thình thoảng máy tính lại phát ra những âm thanh lớn như tiếng trò chơi game khi các bạn đang giao dịch trên thị trường hàng hóa thế giới. Mỗi máy tính có đến 2 màn hình nối dài, trông rất lạ mắt, để phục vụ việc tra cứu nhiều

thông tin cùng một lúc. Màn hình Skype (trao đổi thông tin nội bộ) của mọi người luôn nhấp nháy một loạt thông tin tỷ giá, lãi suất các dây kỳ hạn, toàn số là số.

Từ 1/5/2018, Ban KDV&TT đã chuyển đổi mô hình sản phẩm sang mô hình chức năng, tập trung chuyên sâu. Trong đó, 3 bộ phận chính gắn liền với chi nhánh là: Phát triển sản phẩm, giao dịch và phát triển kinh doanh. Mỗi nhóm một

khâu trong quy trình, không phải một người theo một sản phẩm từ đầu đến cuối như trước kia. Nhóm phát triển sản phẩm thực hiện quản lý sản phẩm hiện hữu, bổ sung, chỉnh sửa cơ chế, quy trình cùng với phát triển sản phẩm mới thỏa mãn tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng. Nhóm phát triển kinh doanh hiểu nôm na như cán bộ quản lý khách hàng tại chi nhánh sẽ giới thiệu sản phẩm tới chi nhánh, cùng chi nhánh tiếp cận khách hàng, thu thập thông tin phản hồi về nhóm phát triển sản phẩm.

Văn phòng vùng là nhóm phát triển kinh doanh đặt tại thành phố Hồ Chí Minh phục vụ cho khu vực

phía Nam. Nhóm giao dịch có thể nói luôn bận rộn giao dịch với chi nhánh và giao dịch đối ứng ra bên ngoài (với nhóm Tự doanh hoặc ra thị trường Thế giới). Nhóm giao dịch khá vất vả khi phải làm việc lệch giờ, giao dịch trên thị trường hàng hóa thế giới đến 2 giờ sáng. Một điều rất hay là các kết quả hoạt động của từng nhóm, từng cán bộ được tính theo kết quả kinh doanh mà chi nhánh đạt được. Do đó, mỗi nhóm đều muốn cung cấp tỷ giá tốt nhất, sản phẩm tốt nhất, quy trình hiệu quả nhất để các chi nhánh đạt kết quả kinh doanh cao. KPIs của cán bộ mỗi nhóm phải gồm những chỉ tiêu là kết quả của nhóm khác nên bắt buộc các nhóm phải phối hợp với nhau tốt, vì có làm tốt thì mới được điểm cao. Đây có thể nói là một điểm ưu việt của Ban KDV&TT, nhằm thúc đẩy hoạt động hỗ trợ chi nhánh nhiều hơn nữa, phát triển vì mục tiêu chung.

Nói đến hỗ trợ chi nhánh còn có thể kể đến ba nội dung quan trọng mà Ban KDV&TT đang xây dựng và áp dụng thử nghiệm, đó là: Bộ tiêu chí phân loại chi nhánh, Cơ chế nội bộ về quản lý và phát triển sản phẩm kinh doanh vốn và tiền tệ, Bộ tiêu chí phân loại và đánh giá khách hàng. Với 3 bộ tiêu chí này, chi nhánh, sản phẩm, khách hàng được phân loại và đánh giá thường xuyên để đưa ra cách thức ứng xử phù hợp, nhằm phát huy hơn nữa tiềm năng, dành nguồn lực nhằm tối đa hóa kết quả kinh doanh. Ví dụ, chi nhánh được phân loại là VVIP sẽ được theo dõi sát sao đến từng khách hàng, tư vấn chi nhánh nên khai thác sản phẩm gì với khách hàng này, thiết kế sản phẩm may đo theo yêu cầu, hỗ trợ đào tạo tại chỗ, ưu đãi tỷ giá, lãi suất... Tóm lại là áp dụng đủ mọi biện pháp để chi nhánh mang lại kết quả hoạt động kinh doanh tốt nhất.

NHIỆT HUYẾT, HẾT MÌNH TRONG VUI CHƠI

Được tham dự buổi TeamBuilding cùng Ban KDV&TT là may mắn cho chúng tôi. Nếu không



tận mắt chứng kiến, khó có thể tin được sự "chuyên nghiệp" trong "ăn chơi". Hai tuần trước khi diễn ra TeamBuilding gần như tất cả mọi người lẫn lộn vất vả, tất cả đều tranh thủ thời gian ngoài giờ để tập luyện cho cuộc tranh tài vào đêm Gala Diner. Cuộc chơi thật lắm công phu! Mọi người bắt thăm chia thành 4 đội, mỗi đội chuẩn bị một tiết mục, theo chủ đề ban tổ chức đưa ra, chủ đề của năm nay là Green Night. Theo đó, một bảng màu Dresscode với tiêu đề: **Thế nào là Xanh? (What is green?)** được cung cấp để mọi người chọn màu trang phục. Người chọn không đúng Dresscode sẽ được mời lên sân khấu diễn trò, nhờ thế mà đêm mưa ở Mai Châu thật thú vị.

Đến Mai Châu hơn 1 giờ trưa, trời mưa lớn, nhưng thời tiết không cản được lòng nhiệt huyết của các đội. Vào cuộc chơi, các đội Tươi mát, Xanh 9, Peter Pan, Chuối xanh không ai chịu nhường ai. Sau gần 3 giờ lẫn lộn trên mặt đất, mặt nước và tất nhiên là cả dưới mưa, chúng tôi làm rộn ràng cả một góc Mai Châu bình yên với những cánh đồng mạ non đang vào mùa cấy.

Buổi tối là một đêm đáng nhớ với những tiết mục văn nghệ của đồng bào dân tộc địa phương mà tôi chỉ thấy qua phương tiện truyền

thông trước đây. Sân khấu lộ thiên vì mưa phải xếp rạp che vẫn không làm giảm niềm vui tươi, sung sướng của các "nghệ sỹ" khi biểu diễn. Vào phần tranh tài, bốn tiết mục được đầu tư rất bài bản về trang phục, âm thanh, ánh sáng, đặc biệt là tiết mục đạt giải đặc biệt xuất sắc khi trình diễn với ánh sáng đèn led phản quang, cực kỳ độc đáo cả về ý tưởng lẫn diễn xuất. Chỉ với chủ đề Green, các bạn đã kết nối với nhiều ý nghĩa rất hay, như: Tươi mát. Thoạt nghe chẳng thấy gì là xanh nhưng thật sự rất xanh, đó là sự trở về với tự nhiên, trở về với cây cỏ, phá bỏ những ràng buộc mà các giá trị xã hội làm chúng ta ngày càng mệt mỏi.

Vui nhất là đội Xanh 9 với tiết mục múa Bùa yêu của Bích Phương, trong đó có một "vũ công" làm việc tại văn phòng vùng ở TP Hồ Chí Minh, cùng múa với nhóm qua... video clip...

Còn rất nhiều điều thú vị, mới lạ mà chúng tôi được trải nghiệm. Tuy nghiệp vụ ở Ban KDV&TT có xa lạ và khá đặc thù, "cao siêu" nhưng tôi vẫn thấy sự thân thuộc, gần gũi ở từng khuôn mặt trẻ trung, nhiệt tình, sôi nổi. Giá trị sống của con người là gì? Với tôi đó chính là những cảm xúc êm đềm, tươi mới, cao đẹp mà tôi cảm nhận được mỗi ngày. □

Nhân tố quan trọng làm nên văn hóa gắn kết BIDV HÀ THÀNH

 **VŨ THỊ KHÁNH LY**

GÓP SỨC VÀO NHỮNG THÀNH CÔNG CHUYÊN MÔN

Khi mới được thành lập, chi nhánh chỉ có 54 đoàn viên công đoàn, trong đó cán bộ trong tuổi đoàn thanh niên là 25 người, đến nay qua 3 lần chia tách thành lập chi nhánh mới (BIDV Thanh Xuân, BIDC Hà Nội, BIDV Trảng An), số lượng đoàn viên công đoàn của chi nhánh Hà Thành là 243 người, trong đó 172 cán bộ đang trong độ tuổi đoàn thanh niên.

Năm 2008, Đoàn thanh niên và Công đoàn BIDV Hà Thành đã sớm được nâng cấp thành Đoàn thanh niên cơ sở và Công đoàn cơ sở tương đương với cấp quận, huyện trực thuộc Đoàn, Công đoàn Khối doanh nghiệp Trung ương. Nhân sự ban chấp hành qua mỗi thời kỳ đều được bổ sung các gương mặt trẻ và tài năng, đem lại luồng gió mới dẫn dắt các phong trào hoạt động tại chi nhánh.

Qua 15 năm hoạt động, Đoàn Thanh niên và Công đoàn Chi nhánh Hà Thành để lại nhiều dấu ấn nổi bật. Hằng năm Công đoàn cũng như Đoàn thanh niên của chi nhánh đều phát động phong trào thi đua trong tập thể người lao động, phát huy nòng cốt là các cán bộ trẻ, có chuyên môn, đào tạo bài bản đóng góp trí tuệ, tinh thần sáng tạo và sức trẻ của mình trong từng công việc cụ thể, ở từng bộ phận khác nhau.

Các phong trào rất thành công như: Phong trào thi đua huy động 1000 tỷ đồng năm 2008 của Công đoàn BIDV, Phong trào cán bộ nhân

Tháng 9/2018, đánh dấu 15 năm trưởng thành và lớn mạnh của BIDV Hà Thành. Trên đường dài phát triển đó, Đoàn Thanh niên chi nhánh Hà Thành thực sự thể hiện được vai trò rất quan trọng, gắn kết và nâng cao chất lượng các nguồn lực, thúc đẩy cảm hứng sáng tạo, lan tỏa mạnh mẽ nhiệt huyết nghề nghiệp của đoàn viên, người lao động trẻ trong đơn vị.



viên - người lao động BIDV tích cực tham gia IPO vì sự phát triển của BIDV với 1.432.480 cổ phiếu được đấu giá thành công; Phong trào học tập nâng cao trình độ chuyên môn với kết quả đáng tự hào (1 Giải Nhì cuộc thi Giao dịch viên giỏi BIDV năm 2009; 1 Giải Ba và 1 Giải khuyến khích cuộc thi Giao dịch viên giỏi BIDV năm 2012; 1 Giải Ba và 1 Giải khuyến khích cuộc thi Cán bộ bán lẻ Giỏi toàn miền Bắc năm 2012).

Những phong trào "BIDV Tôi yêu", "Đồng hành cùng SMEs", "Sáng tác thông điệp ngân hàng bán lẻ", "Tìm hiểu về phong cách, không gian làm việc, ứng xử, sử dụng mạng xã hội, Basel và các thông lệ tốt trong quản lý rủi ro năm"... đều được cán bộ chi nhánh nhiệt tình hưởng ứng. Hằng năm, chi nhánh Hà Thành đều hoàn thành tốt, xuất sắc nhiệm vụ, được tặng nhiều bằng khen, giấy khen, cờ



thi đua... Danh hiệu cao quý nhất chi nhánh nhận được là Huân chương Lao động hạng III năm 2011 do Nhà nước tặng nhân dịp kỷ niệm 8 năm thành lập chi nhánh. Trải qua bao thăng trầm, từ năm 2015 đến nay, với tư duy lãnh đạo đột phá đã tạo nên sự phát triển vượt bậc của chi nhánh. BIDV Hà Thành đã liên tục nâng hạng, trở thành một trong các đơn vị xuất sắc dẫn đầu khu vực Hà Nội và hệ thống trên nhiều mặt hoạt động như dịch vụ, huy động vốn, kinh doanh ngoại tệ và ngân hàng bán lẻ.

TÍCH CỰC XÂY DỰNG VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Hoạt động văn hóa văn nghệ, thể dục thể thao tại chi nhánh luôn được duy trì đều đặn qua các câu lạc bộ Yoga, bóng bàn, cầu lông, bóng đá... Hằng năm, BIDV Hà Thành tham gia và tổ chức các giải thể thao thi đấu và giao hữu giữa các đơn vị thành viên, các đơn vị BIDV và một số khách hàng như VNA, Vinatex, Genco1, Bệnh viện Châm cứu Trung ương,.... Hoạt động thể thao đã tạo môi trường đoàn kết giao lưu giữa cán bộ nhân viên với nhau, giữa BIDV với khách hàng, tái tạo sức lao động như chất xúc tác, giúp người lao động hăng say hơn trong công việc, gắn bó với tập thể. Cán bộ trẻ của chi nhánh

Hà Thành đã đạt: Giải đặc biệt Hội thi văn nghệ quần chúng kỷ niệm 53 năm thành lập ngành, Huy chương Vàng Hội thi tiếng hát BIDV lần thứ nhất, Huy chương Vàng Hội diễn nghệ thuật quần chúng ngành Ngân hàng TP Hà Nội lần thứ II, góp phần tích cực vào thành công của BIDV tại Hội diễn ngành Ngân hàng lần thứ IV và nhiều hoạt động thể thao, văn hóa, văn nghệ khác để lại tiếng vang.

Một trong các hoạt động trở thành truyền thống của Công đoàn và Đoàn thanh niên chi nhánh Hà Thành đó là công tác An sinh xã hội. Bên cạnh các công trình an sinh xã hội lớn trị giá hàng tỷ đồng mà BIDV Hà Thành tài trợ cho Bệnh viện Việt Đức, Bệnh viện Đại học Y, Đại học Y Hà Nội, Bệnh viện Bạch Mai..., hằng năm, Công đoàn và Đoàn thanh niên đều duy trì các hoạt động về nguồn, đền ơn đáp nghĩa, ủng hộ đồng bào nghèo. Cụ thể hơn như: Xây dựng nhà tình nghĩa cho gia đình liệt sỹ tại Tuyên Quang năm 2008; Phong trào "Mang âm nhạc đến bệnh viện" tại Bệnh viện Việt Đức năm 2014; Cùng với Bệnh viện Đại học Y Hà Nội tổ chức Chương trình khám sức khỏe từ thiện "Chung tay vì sức khỏe cộng đồng" tại Chiêm Hóa, Tuyên Quang năm 2015; Tham gia đồng hành với Bệnh viện E, Viettel và Đài

truyền hình Việt Nam tài trợ thăm khám sàng lọc bệnh tim bẩm sinh cho trẻ em nghèo tỉnh Hòa Bình trong khuôn khổ chương trình "Trái tim cho em" trị giá 2 tỷ đồng; Hỗ trợ học bổng cho học sinh nghèo tại Trường Tiểu học xã Giáp Trung, Bắc Mê, Hà Giang...

Có thể nói hoạt động ASXH đã được Công đoàn và Đoàn Thanh niên phát động tổ chức có sức lan tỏa lớn trong BIDV, huy động được nhiều nguồn lực, góp phần xoa dịu nỗi đau của cộng đồng, là hình thức giáo dục chính trị tư tưởng hiệu quả với thông điệp được truyền tải "Hạnh phúc là biết cho đi và biết sẻ chia".

Bên cạnh hoạt động cộng đồng, việc chăm lo tới đời sống cán bộ công nhân viên trong chi nhánh rất được quan tâm. Hằng năm, tại chi nhánh có rất nhiều hoạt động được tổ chức nhân các ngày lễ như 8/3, 1/6, Trung thu, 20/10, Noel... Cán bộ nhân viên được tham quan nghỉ mát, được khám sức khỏe định kỳ, được thăm hỏi động viên lúc ốm đau, được hỗ trợ cả về vật chất và ngày công khi gia đình gặp hoàn cảnh khó khăn... Trong tập thể BIDV Hà Thành, niềm vui riêng sẽ được nhân lên còn nỗi đau sẽ dần dịu lại nhờ sự sẻ chia, hỗ trợ của đồng nghiệp, bởi truyền thống tương thân tương ái đã được xây dựng và vun đắp từ những ngày đầu thành lập đến bây giờ.

Công đoàn cơ sở Hà Thành các năm đều là công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc, năm 2011 được Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam tặng cờ thi đua. Ban chấp hành Đoàn thanh niên và một số cá nhân đoàn viên cũng vinh dự nhận được nhiều bằng khen của Đoàn Thanh niên BIDV, Bằng khen của Đoàn Khối doanh nghiệp Trung ương...

Kết quả đó là của tập thể những con người ngày đêm cố gắng, tận tụy, tâm huyết và cống hiến; của tinh thần không ngừng học hỏi tích lũy; của ý chí và niềm mê say; của sự đồng lòng, đoàn kết; của tinh thần thanh niên xung kích... và của văn hóa riêng có mang tên Hà Thành. □



Học viên BIDV trong ngày đầu nhập học tại Monash University, tháng 7/2018

Melbourne

THÂN ÁI

NGUYỄN THỊ THU THỦY

Melbourne đón chúng tôi, những học viên Lớp Lãnh đạo Ngân hàng tương lai của BIDV các khóa 4, 5, 6, vào một buổi sáng se lạnh, cái lạnh dịu êm thấm đẫm xung quanh với trời xanh, mây trắng, nắng nhẹ. Thời tiết đẹp, danh tiếng của một thành phố hơn một lần được bình chọn là “thành phố đáng sống nhất thế giới” quả thật phần nào làm vơi đi băn khoăn của chúng tôi.

Chúng tôi sớm dừng chân tại khách sạn Punt Hill ngay giữa phố Flinders Lane duyên dáng. Dù có chút mệt mỏi do di chuyển liên tục trong nhiều tiếng đồng hồ nhưng tất cả dường như tan biến khi chúng tôi được nhận phòng ở với không gian rộng rãi, ấm cúng, có đầy đủ tiện ích cần thiết trong một căn hộ khép kín, cách địa điểm học tập chưa đến một km. Len lỏi trong chúng tôi lúc đó là cảm xúc trân trọng về sự chu đáo, trách nhiệm của Trường Đào tạo cán bộ BIDV và đối tác tại Đại học Monash.

Hai ngày tiếp theo, chúng tôi được tham dự và sớm bắt nhịp với các hoạt động của chương trình

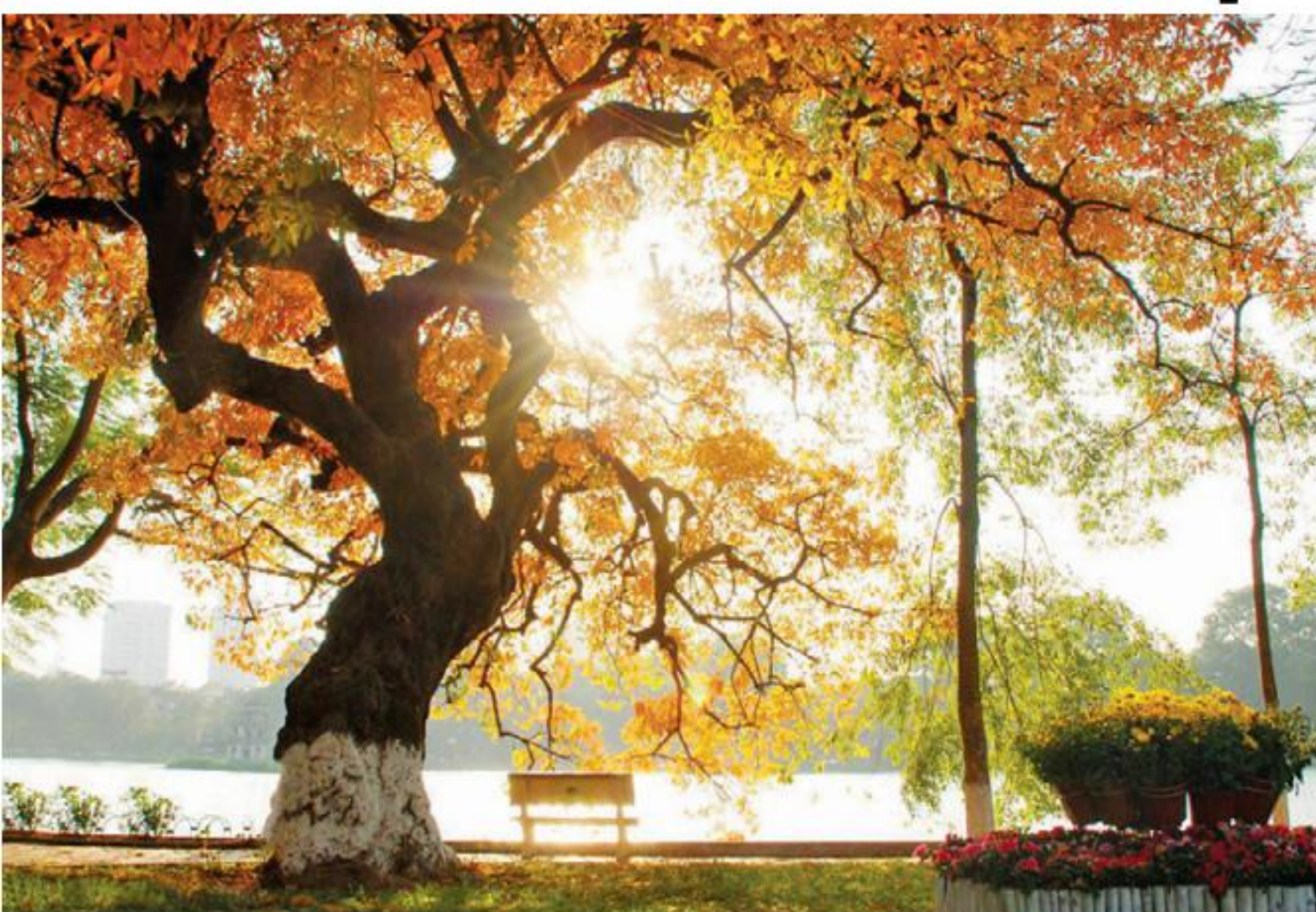
chào mừng, định hướng cho các học viên mới. Lời chào từ Hội Sinh viên Đại học Monash với những câu từ thật giản dị mà gần gũi: “Chúng ta đều biết rằng đi tới một quốc gia xa lạ là cả một vấn đề. Mọi thứ sẽ khác thật nhiều so với những gì đang thân thuộc, từ diện mạo, tiếng nói của mọi người xung quanh cho đến cả bầu trời nơi đó. Nhưng bạn đừng quá lo lắng, chúng tôi sẽ giúp bạn ổn định và gắn bó với nơi đây như ở nhà mình”. Chúng tôi nhanh chóng làm quen với các thầy cô, các bạn học viên quốc tế, tìm hiểu nội dung, kế hoạch, phương tiện, cách thức học tập, các thông tin liên hệ trong trường hợp cần thiết. Chúng tôi cùng tham gia các trò chơi, các hoạt

động ngoại khóa để nắm bắt được sơ đồ, vị trí các phòng, ban, các địa điểm quan trọng lân cận trường, được bổ túc các kiến thức về lịch sử của thành phố cũng như của nước Úc xinh đẹp...

Một tuần mới bắt đầu, mười sáu anh chị em đến từ BIDV được chia vào nhiều lớp học với đông đảo sinh viên quốc tế của Trung Quốc, Nhật Bản, Ả Rập Xê út, Malaysia, ... Chúng tôi say sưa với thông tin, tài liệu mới, thảo luận phương pháp học tập phù hợp nội dung, yêu cầu của từng lớp. Một tuần chúng tôi cùng nhau làm việc nhà, đi chợ, nấu ăn hay khám phá, thâm nhập vào cuộc sống bản địa; tranh thủ cơ hội trải nghiệm dịch vụ khách hàng cá nhân tại ngân hàng Common Wealth hay khi trao đổi, thảo luận trên lớp; liên tục tham dự các workshop; thức khuya dậy sớm làm bài tập hoặc chủ động ra đường rèn luyện các kỹ năng ngôn ngữ... Lúc nào tôi cũng thấy quanh mình là sự hứng thú, miệt mài, tích cực. Dù mới ở ở giai đoạn bắt đầu nhưng thực tế cuộc sống, học tập trong những ngày qua đã giúp tôi nhận thức sâu sắc hơn ý nghĩa của khóa học, đây chính là bước chuẩn bị thiết thực, trực diện cho tương lai của chúng tôi trong ngày mai của BIDV. □

Dịu dàng thu Hà Nội

MAI LAN



Hà Nội dịu dàng đón mùa
cốm mới thơm mùi sữa lúa,
hương sen thoang thoang,
hòa quyện vào đó là hương hoa sữa
trên từng góc phố, hàng cây. Hà
Nội mùa thu với những hình ảnh
đặc trưng mà nếu ai đó đã từng đến
thì khó có thể nào quên: Những
cây cơm nguội vàng, cây bàng lá
đỏ, phố xưa nhà cổ, mái ngói thâm
nâu,... Thêm vào đó là hình dáng
của các cô quang gánh áo nâu rao
bán hàng rong với những quả thị
vàng mượt hay những quả ổi chín
hồng. Tất cả những hình ảnh đó
đều hiển hiện trong tâm trí của tất
cả những ai đã một lần đặt chân
đến Hà Nội vào mùa thu.

Đến với Hà Nội, chắc chắn điểm
đầu tiên các bạn phải tham quan
đó chính là những con phố cổ với
hơn 50 con phố mang tên rất đặc
trưng của Hà Nội như: Hàng Ngang,
Hàng Đào, Hàng Mắm, Hàng Muối,
Hàng Bồ, Hàng Khay... Đến với phố
cổ, bạn sẽ như lạc vào mê cung bởi



những con phố quanh co, đông
đúc, và những gánh hàng rong,
quà vật mang đậm hương sắc thu
của Hà Nội. Hà Nội nổi tiếng với Hồ
Gươm hay còn gọi là Hồ Hoàn Kiếm
với vẻ đẹp huyền ảo, làm mê đắm
lòng người. Hồ đẹp nên thơ với
hàng liễu rủ bóng bên bờ tháp Rùa
cổ kính, rêu phong. Nằm trong quần
thể cảnh quan, Hồ Hoàn Kiếm còn
có đến Ngọc Sơn - ngôi đền nằm tại

một ốc đảo nhỏ xanh mượt, trước
cổng là Tháp Bút - Đài Nghênh.
Đền được dẫn vào bởi cầu Thê Húc
- chiếc cầu uốn cong hình con tôm.
Và được bao quanh bởi hàng cây
xanh mượt giữa bốn bề nước mênh
mông chính là ngôi đền thờ cúng
Đức Trần Hưng Đạo. Có biết bao lí
do khiến ta không thể không đến
với Hà Nội mỗi mùa thu về.

Thu Hà Nội còn khiến cho người
ta mê mẩn vì vẻ đẹp của từng góc
phố. Khi sải bước trên những con
đường: Trần Phú, Hoàng Diệu, Điện
Biên Phủ, những chiếc lá vàng cùng
những cơn gió se lạnh, thoang
thoảng đâu đó là hương thơm nồng
nàn của mùi hoa sữa sẽ khiến cho
bạn cảm thấy thật thoải mái và dễ
chịu. Để trọn vẹn sắc thu Hà Nội,
chúng ta không thể không đến thăm
Văn Miếu Quốc Tử Giám, Quảng
Trường Ba Đình, Lăng Chủ tịch Hồ
Chí Minh. Nhìn màu đỏ của sắc cờ
hoa nơi này, nghe vang vang lời ca
hào hùng "Đoàn quân Việt Nam đi..."
ta như quay ngược thời gian một
mùa thu xưa, âm vang lời Tuyên
ngôn độc lập và mùa thu của những
đoàn quân: "trùng trùng say trong
câu hát..." tiến về giải phóng Thủ đô.

Nhắc đến thu Hà Nội là phải nhắc
đến cốm - những hạt cốm xanh
mọng được đặt trong lá sen rồi gói
ghém cẩn thận theo chân người
bán đi khắp nơi nẻo đường, con
phố. Dù ngày nay, chẳng phải đợi
mùa thu mới được ăn cốm nhưng
đúng là cốm ngon nhất khi được
ăn vào mùa thu, gió thì dịu mát,
còn không khí đậm một mùi hương
thanh tao của cỏ cây, nắng mới. Ta
cũng không thể bỏ qua được sấu:
những trái sấu vàng ươm được bày
bán khắp những nẻo đường Hà Nội.
Sấu lúc này đã là những trái sấu
chín, được gọt vỏ sạch sẽ lộ ra phần
thịt mảy vàng, thêm một chút muối
ớt - đảm bảo không ai cưỡng lại
được vị ngon của món ăn này.

Thu Hà Nội đẹp dịu dàng như
một người thiếu nữ. Nếu có cơ
hội, hãy một lần đặt chân đến để
cảm nhận và thưởng thức những
thức quà ngon của thu Hà Nội các
bạn nhé. □

HỌC VÔ TƯ

THÙY HƯƠNG



Trẻ con thiệt sướng, buồn đó, khóc đó rồi lại cười đùa như chưa hề có nỗi buồn nào. Người lớn nào cũng thấy vậy: bọn trẻ có phải lo lắng cơm áo gạo tiền đâu mà không vô tư. Hỏi trẻ con, chúng sẽ kể lể ngay hàng trăm ngàn nỗi khổ: bài tập khó, học thuộc lòng nhiều, học thêm suốt ngày không có thời gian chơi... cho tới nỗi buồn vì bị cô mắng, bạn bè bo-xì, ba mẹ lúc nào cũng bắt học... Thế thì có khi nào nỗi khổ của trẻ con lại nhiều hơn người lớn chẳng?

Tôi đang chờ đợi kết quả một kỳ thi. Chẳng phải kỳ thi quan trọng, chỉ là kỳ thi đầu vào của một lớp học theo ngành dọc, kiểm tra kiến thức, kỹ năng. Trước khi thi, tôi từng nghĩ đây chỉ là kỳ thi hình thức, bồng nghe có người rớt, tôi đâm chột dạ. Chẳng phải sợ rớt rồi thì con đường tiến thân trắc trở, dù thực sự là vậy, mà sợ rớt thì không dám nhìn ai. Lại tự động viên: đã gọi là thi thì phải

có kẻ rớt người đậu, đậu rớt cũng là lẽ thường tình. Nhưng mình gần 20 năm trong nghề, thuộc hàng lão, rớt coi có được? Tôi nhẩm câu: Ừ, chị rớt rồi, thấy cũng chẳng phải khó nói, chẳng biết bọn trẻ nghe xong nghĩ gì, chắc nó coi thường mình lắm lắm. Lại nghĩ, hình như có cái gì đó sai sai, tôi rớt, tôi chưa hề nghĩ tương lai mình bị ảnh hưởng ra sao mà chỉ lo người khác nghĩ gì, hóa ra cảm giác của người khác về mình quan trọng hơn những gì mình cảm nhận.

Từ bao giờ người lớn thường suy nghĩ vậy, con học không giỏi, con thi rớt, gia đình tan vỡ... câu đầu tiên nghĩ tới là hàng xóm, họ hàng, bạn bè biết thì họ sẽ nói sao, họ sẽ nghĩ gì về gia đình này, làm sao mà nhìn mặt mọi người... không dành chút nào cho cảm giác của con, cảm giác của thành viên trong gia đình, tương lai gia đình... ra sao. Và rồi chúng ta khổ sở!

“Người ta ai cũng muốn nói về mình, mấy ai muốn nói về người khác. Vậy tại sao chúng ta lại coi trọng suy nghĩ, lời nói của người khác về mình, cứ cho rằng mọi người đang nghĩ, đang nói về mình”.

Hóa ra, trẻ con khôn hơn người lớn, chuyện gì xảy ra với nó, nó biết hậu quả đến với nó là đủ, còn ai nghĩ gì, nói gì về nó là chuyện của người khác, nó không quan tâm. Vậy là nó chỉ khổ có một lần, thế mới là khôn ngoan. Chúng ta, người lớn, được trang bị bao nhiêu kiến thức về văn hóa, kinh tế, xã hội và chúng ta thấy ngoài hậu quả xảy ra với mình còn chuyện khác bên ngoài quan trọng hơn: người khác nghĩ gì. Thật ra người khác nghĩ gì có quan trọng?

Nghe tin con một cô bạn thi tốt nghiệp điểm thấp tè trong khi con của một cô bạn khác đậu thủ

khoa trong cùng một kỳ thi, cô nọ muốn mời bạn bè đến chung vui lại ngại cô kia, chúng tôi phì cười: Tốt nghiệp phổ thông dù quan trọng nhưng cũng chỉ là một kỳ thi trong vô vàn kỳ thi của cuộc đời, đến Bill Gate còn chưa tốt nghiệp đại học, quan trọng gì chứ. Rồi chúng tôi chóng quên, nhưng tôi biết có một người vẫn nhớ mãi chuyện đó, đó là cô bạn có con thi điểm thấp tẻ. Khi tôi bị sếp mắng vì để xảy ra lỗi, đi đâu tôi cũng thấy mọi người túm tụm lại và hình như đang bàn chuyện của tôi thì phải. Tôi muốn tìm nơi nào đó để chui vào và không bao giờ ra nữa. Đến khi chẳng ai còn nhớ chuyện ấy thì vẫn còn một người không thể nào quên.

Nhớ lại lần được khen vì sáng kiến cải tiến, đi đâu tôi cũng nghe người ta nhắc đến tên mình trong câu chuyện, tôi vờ làm việc gì đó để có thể nán lại lâu hơn, mong nghe được nhiều hơn. Thật thất vọng, hóa ra mọi người đang nói về chị tạp vụ cùng tên, chị nghỉ mấy ngày nay, mọi người đang lo lắng không biết có chuyện gì xảy ra với chị nhưng lớn hơn là nhà vệ sinh bẩn quá, không chịu nổi...

Thật ra, chúng ta chẳng nghĩ, chẳng bàn đến chuyện của người khác quá 3 lần, đơn giản vì ai cũng muốn nói chuyện mới, thời đại thông tin mà. Chẳng ai rỗi hơi tối ngày nghĩ, bàn chuyện người khác. Người ta ai cũng muốn nói về mình, mấy ai muốn nói về người khác. Vậy tại sao chúng ta lại coi trọng suy nghĩ, lời nói của người khác về mình, cứ cho rằng mọi người đang nghĩ, đang nói về mình. Chúng ta nghĩ như vậy chẳng phải vì chúng ta cho mình là quan trọng, là trung tâm của vũ trụ, là tâm điểm của mọi sự chú ý mà không biết rằng, mình chỉ là một hạt cát trong trăm ngàn hạt cát trên sa mạc bao la?

Trẻ con phải đi học để hiểu, để biết, để có thể sống được trong xã hội khi thành người lớn và người lớn lại tiếp tục học, học để hiểu, để biết, để có thể sống vô tư, vui đùa như trẻ con vậy. □



Nấm mối QUÀ CỦA ĐẤT PHƯƠNG NAM

 **THÙY HƯƠNG**

Tháng sáu âm lịch, trời phương Nam chuyển mùa, mưa nhiều hơn, chiều muộn có hôm chợt thấy là lạ, cơn gió lạnh nhẹ nhàng thổi qua, đó là lúc sau góc vườn nhà nhú lên những “cây dù” bé nhỏ, xù xì, xấu xí... Nấm mối đây rồi!

Nấm mối chỉ xuất hiện 2-3 đợt vào mùa mưa từ tháng 6 đến tháng 8 âm lịch. Nấm thường mọc ở các khu vườn cây ăn trái, trên gò đất có ổ mối nên được gọi là nấm mối. Nấm mọc hoàn toàn tự nhiên, đến nay vẫn không thể nhân giống hay trồng nhân tạo. Giống đâu chẳng thấy, chỉ thấy sáng sớm đi ra vườn là thấy nấm mọc lên. Nấm chỉ mọc trên đất sạch, không ô nhiễm, không có phân hóa học nên có thể nói đây là loại thực phẩm siêu sạch!

Để thu hoạch được nấm người ta phải thức từ rất sớm khoảng 3-4 giờ sáng, hái thật cẩn thận từng chút một, không làm vỡ các tai nấm. Nấm nở rất nhanh, chỉ trong vòng 2-3 tiếng. Chuyện kể rằng, chỉ có người “nhẹ vía” mới thấy được nấm, nấm thường mọc “quen” ở chỗ nào thì năm sau sẽ mọc lại đúng chỗ đó! Nấm chỉ mọc 1 năm đúng 1 lần và chỉ mọc khi hội đủ các yếu tố cần thiết về thời tiết như trời có mưa, có không khí lạnh, mưa nhiều quá hay mưa nắng thất thường đều không thuận lợi cho nấm mọc nhiều!

Nấm mối ở các tỉnh miền Đông Nam bộ và Tây Nam bộ, tuy nhiên, người “sành ăn” thích nhất nấm ở Tây Nam bộ, trong đó nấm mối Bến Tre, Tiền Giang, vì có hương vị tuyệt vời

nhất. Nấm mối chế biến được rất nhiều món ăn như nấu cháo, nấu canh, nướng, chiên xào... Khi chế biến thức ăn với nấm mối không cần thêm bất cứ gia vị nào món ăn vẫn có vị ngọt đậm đà, khó cưỡng.

Món “ăn chơi” thì có nấm mối xào muối ớt, xào nấm với muối ớt để ăn vã, vị ngọt dịu, vị cay của ớt kích thích ngon miệng. Nấm mối quăn lá vọng cách nướng cũng là món tuy quen mà lạ, lá vọng cách thì rất quen, nấm cũng không phải là lạ nhưng khi cho chúng “quăn quýt” với nhau rồi đem nướng trên bếp than hồng sẽ quyến vị đẳng đẳng, thơm nhẹ với vị ngọt đặc trưng của nấm sẽ tạo ấn tượng thật khó quên!

Mùa nấm đang về và sắp qua đi nhanh chóng, để lại bao thương nhớ, vẫn vương trong lòng những ai đã từng được thưởng thức hương vị ngọt, thơm đặc trưng của nấm mối. Và biết đâu nơi nào đó trong lòng người xa quê chợt thương nhớ quê nhà, một hôm trời mưa rào rích, nhớ nỗi cơm mẹ nấu, nhớ không khí ấm áp yêu thương ngày xưa cũ, thuở cả nhà quây quần bên nồi cơm trắng, cá kho khô sồi ừng ực trong nồi đất và tô canh rau tập tàng với nấm mối cùng thịt tôm nghi ngút khói. □

Bãi Lũ VẺ ĐẸP TRUYỀN THUYẾT & HIỆN THỰC

 **MANH QUÂN**

Bãi Lũ với cát trắng mịn màng, thoải mái, những hàng phi lao vi vút, nước biển trong vắt, có thể nhìn rõ từng viên sỏi nhỏ ngay cả khi nước ngập đến thất lưng, đây là một vùng sông núi dày đặc, trời biển mênh mông tạo những ấn tượng làm du khách say đắm ngay lần đầu tiên đặt chân đến đây.



MẢNH ĐẤT TRUYỀN THUYẾT

Bãi Lũ (còn có tên gọi: Lũ Sơn) thuộc địa phận 02 xã Nghi Yên và Nghi Tiến (Nghi Lộc, Nghệ An), nơi những cánh rừng thông bạt ngàn vươn mình xuyên ra biển cả tạo nên những cảnh quanh co uốn lượn, những vách đá đứng sừng sững trắng

ngắn, những bãi cát dài mềm uốn lượn dưới ngàn sóng đại dương nâng niu vỗ về thi vị.

Tên Bãi Lũ bắt nguồn từ tên của ngọn núi "Lũ Sơn" đứng sừng sững hàng ngàn năm trên bãi biển. Tương truyền, có chàng lữ khách si tình đã phải lòng nàng tiên cá bởi sắc đẹp và giọng hát mê hồn của

nàng. Chàng đã lần theo tiếng hát của nàng ra biển cả và dừng chân bên chùa, dâng nén hương cầu phật để được tiếp thêm sức mạnh cho tình yêu, rồi đứng chôn chân thần thờ ngoài biển, hoá thân thành hòn "Lũ Sơn". Bãi biển nơi có hòn núi đó gọi là Bãi Lũ... Cũng tại địa danh này, theo truyền thuyết, là nơi từng diễn ra bi kịch với cha con Vua An Dương Vương, khi nhà vua buộc phải tuốt kiếm chém My Châu trước khi trăm mình xuống biển.

Phía biển khơi (Đông - Nam) thấy rõ Song Ngư, Đảo Mắt, Lan Châu và gần hơn nữa vào đất liền là Hùng Lĩnh, Lan Châu, Núi Rồng, Núi Lò, Núi Cờ, Núi Kiếm, Chuồng Gà, Núi Mão, Tượng Sơn (Núi Voi), Quyết Sơn.

Phía Bắc, dọc theo biển là núi Đầu Rồng (Long Thủ), Hòn Thề, Hòn Câu, Dạ Sơn, Cẩm Sơn. Phía Tây là Đại Vạc, Thần Vũ, Lèn Hai Vai, Đại Hải, Đại Bàn, Đại Tứ, Đại Huệ, Thiên Nhẫn, Lam Thành Sơn... Và sông Cấm nước xanh trong một dải xuôi



về biển Cửa Lò bên hữu Bãi Lữ đã tôn thêm vẻ đẹp bức tranh Cống Trời - sóng biển khơi Bãi Lữ.

Nếu đi từ Hà Nội vào, bạn có thể dừng chân ở Đến Công cách Bãi Lữ chưa đầy 10 km. Đây là ngôi đền linh thiêng nổi tiếng của xứ Nghệ nằm ở lưng chừng núi Mộ Dạ, sát quốc lộ 1A, thờ vua An Dương Vương. Bãi Lữ cùng núi Mộ Dạ, đền Công, cửa Hiên, Kênh Sắt đã tạo thành quần thể du lịch sinh thái và tâm linh hấp dẫn với du khách bốn phương khi đến với Nghệ An. Hiện nay, bạn có thể di chuyển bằng cả đường không, đường sắt và đường bộ đến thành phố Vinh, rồi từ đây đi dọc theo quốc lộ 1A khoảng 20 km về phía Bắc để đến Bãi Lữ. Với 2 ngày nghỉ cuối tuần, bạn sẽ có những trải nghiệm trọn vẹn vùng biển mang tên Bãi Lữ ở Nghệ An.

‘ĐÀ LẠT TRÊN BIỂN’

Được mệnh danh là «Đà Lạt trên biển», đến đây, du khách ngỡ

“ Khu du lịch Bãi Lữ có một hệ thống nhà nghỉ, khách sạn 3 - 5 sao, nhà hàng và các dịch vụ đa năng. Các công trình: Sân golf, bảo tàng Hải dương học, hệ thống khuôn viên, nhạc nước và 120 biệt thự. Đặc biệt khu giải trí Casino trên bán đảo (3 mặt giáp biển) ở độ cao gần 100m cùng mô hình thu nhỏ của Vạn lý trường thành và bãi tắm Tiên... sẽ tạo nét độc đáo, thơ mộng, mới lạ, hấp dẫn.



ngàng với vẻ đẹp ấn tượng khi qua những cánh đồng lúa xanh rì, bao bọc bởi những ngọn núi cao hùng vĩ. Khác xa với một Cửa Lò sống động náo nhiệt, Bãi Lữ mang vẻ đẹp dịu dàng, bình yên. Chính vẻ đẹp tràn đầy này mà người ta nói rằng Bãi Lữ chẳng khác gì một nàng thiếu nữ đang tuổi xuân thì với vẻ đẹp trong trẻo và dịu ngọt. Bãi Lữ là nơi biển khơi ăn sâu vào đất liền nên nước biển ở đây trong vắt. Theo nhiều công trình nghiên cứu, nước ở Bãi Lữ có tỷ lệ khoáng chất cao do nằm trong trầm tích của đá, biển nằm sát núi nên nước rất tốt cho sức khỏe. Sóng không quá lớn mà nhẹ nhàng vỗ bờ, cùng với bãi cát trải dài thoải thoải, bạn có thể thoải mái chơi bóng chuyền, bóng đá ở đây.

Nhìn từ xa, Bãi Lữ hiện ra với những dải cát vàng uốn lượn, một bên là làn nước in màu trời thăm thẳm, một bên là màu xanh mát rượi của những rừng thông gió vi vu. Điều đặc biệt hơn nữa là Bãi Lữ còn nguyên vẹn vẻ đẹp hoang sơ mà thiên nhiên đã ban tặng. Nước biển trong vắt, bạn có thể nhìn rõ từng viên sỏi nhỏ dưới lòng nước. Những con sóng dịu dàng, nhẹ nhàng gối lên nhau đùa giỡn như những đứa trẻ thơ.

Khi đến với Bãi Lữ, bạn có thể được nghỉ ngơi trong những Resort đẳng cấp, không kém phần lãng mạn. Một quần thể với những công trình xây dựng khéo léo tôn lên vẻ đẹp của thiên nhiên. Sau những ngày lao động căng thẳng, ồn ào, ngọt ngào nơi đô thị, đến với Bãi Lữ chúng ta sẽ lựa chọn để du khách có thể thả hồn vào thiên nhiên, tận hưởng cảm giác thư thái...



Bánh đa cua NÔNG ĐUỘM TÌNH NGƯỜI Đất Càng

 MAI LAN

Trong rất nhiều các món ngon của miền đất cửa biển Hải Phòng, món đầu tiên thường được nhắc đến là bánh đa cua, gọi đầy đủ là “canh bánh đa cua”.

Bánh đa cua ở Hải Phòng thật thú vị và đặc biệt. Sự hòa quyện giữa cua đồng, rau muống và sợi bánh đa nhúng của bát canh Hải Phòng đã làm nên nét nghệ thuật ẩm thực đặc sắc, khiến món ăn dân dã này được vinh danh là món ngon của châu Á.

Ba loại thực phẩm làm nên canh bánh đa cua Hải Phòng là: cua đồng, rau muống bánh đa đỏ. Bánh đa đỏ mà người Hải Phòng thường dùng là loại bánh đa tươi được phơi sương (gọi là bánh đa nhúng) chứ không phải loại bánh đa đỏ khô cong đóng gói bán khắp nơi. Ngày xưa, đất Hải Phòng - Kiến An là vùng đồng chua nước mặn nên có loại gạo đỏ, xay ra, tráng nên loại bánh đa đỏ. Bây giờ, loại gạo đỏ đó không còn nên phải dùng gạo trắng để tráng, cho thêm chút kẹo đắng

(đường đỏ được thả lên khuấy với bột) hoặc bột gấc chín đánh nhuyễn lấy nước cốt trộn với bột gạo để có màu nâu sẫm. Để có được loại bánh đa nhúng vừa mềm, vừa dai, không bở bục hay trương khi chan riêu là cả một quá trình công phu và bí quyết từ chế nước khi xay gạo, điều chỉnh lửa lò khi tráng, tay đóng bột tráng bánh cho vừa và phơi bánh ngấm sương, đun nắng mà không có mùi nồng.

Bánh đa đỏ ngon nhưng còn cần phải có con cua béo ngậy của cánh đồng làng ven biển. Hình như, cua đồng của vùng đồng bãi nước lợ ven biển Hải Phòng có vẻ đậm đà hơn cua các nơi khác thì phải. Muốn nổi canh cua thơm ngọt, người ta thường chọn cua cái, nhỏ con nhưng chắc và nhiều gạch. Cua mua về, bỏ vào nước khuấy cho sạch mới

đem bóc mai, bỏ yếm cho khỏi hôi, rắc thêm chút muối xóc thật kỹ để ra hết nước đen mới đem giã. Canh cua ngon nhất khi được giã bằng chày gỗ, cối đá truyền thống. Bây giờ cua hiếm và đắt hơn trước nên nhiều nhà hàng pha thêm nước xương ống lợn ninh với nước cua để tăng độ ngọt.

Nấu riêu cua phải nhỏ lửa, mở vung, khuấy nhẹ tay để thịt cua không bám nổi, đến khi thịt cua đóng tảng nổi lên trên thì ngừng tay. Để có nổi riêu cua ngon còn là sự góp phần của me chua hoặc quả dợc, muối trắng, nước mắm Cát Hải chính hiệu, hành phi tóp mỡ vàng ruộm. Nổi riêu không thể thiếu chút xiu gạch vàng au ẩn trong mai cua để làm cho món ăn thăng hoa. Dùng một que nhỏ hoặc đầu dao nhọn gầy lấy phần gạch trong mai cua bỏ vào chảo chưng lên cùng với tóp mỡ và hành củ. Thử hỗn hợp đặc sắc này khiến nổi thêm màu, dậy mùi, thơm lừng khắp xóm. Nguyên liệu thứ ba làm nên hương vị độc đáo của bát canh bánh đa cua là rau muống. Rau muống dùng cho canh bánh đa cua thường là rau muống nước, cọng to, giòn, ít bị chát. Mùa lạnh, rau muống thường già, chát thì đã có rau cần thế thế nhưng vẫn không làm mất đi hương vị độc đáo của bát canh bánh đa cua.

Một bát canh bánh đa cua là sự giao hòa của hương trời vị đất: màu nâu sẫm của bánh đa nhúng, màu đỏ rực của trái ớt tươi, màu xanh ngát của rau muống, hành hoa thái nhỏ, màu xanh đậm của miếng chả lá lốt và màu vàng rộm của gạch cua. Quả là sự kết hợp tài tình. Canh bánh đa cua Hải Phòng được người dân nơi đây dùng cả bốn mùa, từ sáng tới tối, bán khắp nơi trên đất Hải Phòng, từ quán bình dân bên vỉa hè tới nhà hàng sang trọng và vào cả bữa tiệc giao đãi bạn bè. Món ăn này được dùng thiết đãi khách thể hiện sự nồng hậu, chân chất của người Hải Phòng, đúng như một nhạc sĩ đã viết: “Người Hải Phòng thật thà như... bánh đa cua”. □



Thi dịch vụ TRÊN ĐẤT PHƯƠNG NAM

Sáng Phương Nam trời trong xanh biếc
Nắng hòa mình trên chiếc lá xanh
Hai mươi hai đội vây quanh
Cổn Khương - Vạn Phát đưa nhanh lối vào

Đúng bảy giờ anh tài hội tụ
Hội tranh tài Dịch vụ sẽ thi
Các đội nào có sá chi
Đường xa, cách trở vẫn đi tranh tài

Một sân chơi mang tầm khu vực
Nên các đội tích cực ôn thi
Quyết tâm nhiều điểm sẽ ghi
Mong cho chiến thắng tiếp đi vào vòng

Thắng thì vui, thua không quan trọng
Được hòa mình cuộc sống vui tươi
Gặp nhau, đồng nghiệp vui cười
Chuyên môn nghiệp vụ, bao người hỏi thăm

Lần đầu tiên thêm nhiều lần nữa
Để trau dồi sửa chữa sót, sai
Cùng nhau rèn đức luyện tài
Đầu Tư Phát Triển bước dài vươn xa
NGUYỄN QUỐC NAM



Cảm nghĩ

(Nhân dịp Sinh nhật lần thứ 15
Chi nhánh Hà Thành)

Mười năm mới bấy nhiêu ngày
Mà Chi nhánh đã đổi thay thật nhiều
Cơ ngơi mới - thật đáng yêu
Còn đâu cái cảnh tiêu điều ngày nao

Khang trang cả lối ra vào
Không còn vất vả "kéo vào, xê ra"
Không còn có những "bài ca"...
Để đời suy nghĩ, ai mà thấu cho

Người người gắng sức chung lo
Xây dựng thương hiệu sao cho bằng người
Đến nay hiệu quả gấp mười
Công sức tập thể suốt mười năm qua

Tôi - nay tuổi đã về già
Mái đầu đã bạc, bước đà chậm hơn
Hà Thành ở tuổi mười lăm
Đang đà sung sức gấp năm gấp mười

Gặp nhau, gặp những nụ cười
Trai xinh, gái đẹp lại ngời thông minh
Mười năm xa, chút tâm tình
Ôn lại kỷ niệm, chúng mình sẽ chia

Chúc cho Chi nhánh vượt xa
Giữ mãi danh hiệu, vững đà tiến lên.

ĐOÀN THỊ SON



Con đã thấy

CHÚNG TA NGHÈO ĐẾN MỨC NÀO!

Một ngày nọ, người cha giàu có quyết định đưa con trai mình tới vùng ngoại ô để xem người nông dân ở đây có thể nghèo đến mức nào. Họ đến một nông trại yên bình thuộc diện nghèo nhất nhì vùng và trả một ít tiền để thuê nhà trọ.

Khi về đến nhà, cha nhìn con trai mỉm cười và hỏi: “Chuyến đi như thế nào hả con?” – Người con rạng rỡ trả lời: “Thật tuyệt vời bố ạ!”

- Thế con học được gì từ chuyến đi?

Người con hồ hởi đáp: “Con nhìn thấy rằng chúng ta có một con thú cưng, còn họ thì có nhiều chó, lợn, gà thật vui vẻ. Chúng ta có một bể bơi nhỏ xíu trong vườn, còn họ thì có cả dòng suối, sông thật lớn. Chúng ta phải trả tiền để mua đèn trong nhà còn họ thì có cả bầu trời sao vào buổi tối. Mái



hiên nhà mình chỉ đến trước sân nhưng họ thì có cả chân trời.”

“Chúng ta có một mảnh đất nhỏ để xây nhà mà sống, còn họ có những cánh đồng rộng mênh mông. Chúng ta phải mua rau và cây cảnh, còn họ tự trồng được. Chúng ta phải xây những bức tường bao quanh tài sản của chúng ta để bảo vệ chúng ta, còn họ có những người bạn bảo vệ nhau.

Cảm ơn cha vì đã cho con thấy chúng ta nghèo đến mức nào!”

Nhiều khi, chúng ta vì quá trông chờ vào những điều mới mà quên mất những gì mình đang có. Có nhiều thứ không giá trị với người này nhưng lại là mong mỏi của người khác, phụ thuộc vào cách nhìn và đánh giá của mỗi người. Xin đừng quá lo lắng, chờ đợi vào những gì bạn chưa có mà bỏ quên điều mình đang có, dù rằng chúng rất nhỏ nhoi.

Vốn dĩ mạng sống, những niềm hạnh phúc và thiên nhiên xung quanh ta, dù bạn có nhiều tiền bao nhiêu thì cũng không thể mua hết được. Vậy tại sao những thứ có thể mua được bằng tiền lại quan trọng hơn những thứ không thể mua được bằng tiền?

Hãy thử hỏi mình: “Bạn có đang bận rộn tới mức cảm thấy không có thời gian để gọi điện hỏi thăm bạn bè, cha mẹ, và để tận hưởng cuộc sống này? Và bạn định để khi nào làm điều đó?”

(Sưu tầm)

HỘP THƯ SỐ 256

Trong tháng 8/2018, 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 Chăm sóc khách hàng, Văn phòng Đảng ủy, Văn phòng Công đoàn, Ban Kế hoạch chiến lược, Ban Khách hàng DNNVV, Ban Định chế tài chính, Trung tâm Nghiên cứu, Trung tâm Dịch vụ khách hàng, Trung tâm CNTT, Ban Mis.Alco, BIC, BSL...

• **Các chi nhánh:** Bến Tre, Nam Bình Dương, Nghệ An, Thừa Thiên Huế, Bình Định, Nam Gia Lai, Đông Hà Nội,

Bắc Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Củ Chi, Tuy Hòa, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phú Tài, Gia Định, Cần Thơ, Thái Hà...

• **Các cộng tác viên:** Mai Lan, Tiến Thủy, Anh Tài, Lê Hằng, Tịnh Tâm, Thanh Bình, Trung Dũng, Thu Hà, Kiều Vân, Ái Linh, Anh Đào, Nguyễn Duy, Phan Lộc, Mạnh Hải, Thùy Hương, Kiên Ái, Phước Thảo, Vĩnh Đức, Thu Huyền, Quốc Nam, Lan Phương, Cẩm Trà, Thanh Huyền, Thu Trang... 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

CHUYỂN TIỀN NHANH

24/7

Cùng BIDV SmartBanking

Từ 01/08 đến 30/11/2018



NHANH CHÓNG - TIỆN LỢI



AN TOÀN - BẢO MẬT



THÂN THIỆN - HIỆN ĐẠI



Tặng 50.000 đồng tới 100 khách hàng đầu tiên mỗi ngày khi đăng ký mới và phát sinh giao dịch chuyển tiền nhanh 24/7.

napas
Một kết nối. Mọi thanh toán.

BIDV

Đồng hành cùng **SMEs**



NGÂN HÀNG SME TỐT NHẤT VIỆT NAM NĂM 2018

BIDV tự hào với giải thưởng **"SME Bank of the year"** và giải **"Corporate Client Initiative of the year"** do tạp chí Asian Banking & Finance (Singapore) bình chọn và trao tặng

