

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

257

9/2018

BIDV

đối tác hàng đầu
CỦA ADB TẠI VIỆT NAM

Ngân hàng cung cấp
sản phẩm tài chính phái sinh
TỐT NHẤT VIỆT NAM





Ảnh bìa: BIDV tổ chức roadshow quảng bá chương trình "Ưu đãi dành cho khách hàng miền Tây"

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.

Đột biến tranh vui

từ những sắc màu ấn tượng

Trong nhịp đập sôi động nhằm hướng tới mục tiêu hoàn thành thắng lợi kế hoạch kinh doanh năm 2018, những điểm nhấn tháng 9 vừa là niềm tự hào, vừa là động lực để hơn 2,4 vạn cán bộ toàn hệ thống vững tay chèo đưa con tàu BIDV tiến dần về đích...

Một ngày đầu tháng 9, tại Singapore, BIDV được Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) vinh danh là “Ngân hàng đối tác hàng đầu tại Việt Nam”. Là Ngân hàng Việt Nam duy nhất được vinh danh và là năm thứ ba liên tiếp được trao giải thưởng này, BIDV đã chứng tỏ được những nỗ lực trong việc duy trì và củng cố năng lực tài chính, mở rộng hoạt động tài trợ thương mại và minh bạch thông tin. Đây cũng là một trong những tiền đề quan trọng để BIDV thành công hơn trong quá trình hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới...

Trên bước đường hội nhập, BIDV luôn thể hiện sự tiên phong, sáng tạo, hiệu quả trong việc áp dụng các thông lệ tài chính quốc tế hiện đại để cung cấp cho khách hàng những giải pháp quản trị rủi ro tiên tiến và hiệu quả nhất. Việc lần thứ 6 được Tạp chí Asia Risk trao tặng giải thưởng “Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam” là một minh chứng cụ thể cho điều đó. Giải thưởng này cũng thêm một lần nữa khẳng định uy tín, vị thế và sự tin nhiệm của khách hàng đối với BIDV trong lĩnh vực cung ứng các dòng sản phẩm tài chính phái sinh tại thị trường Việt Nam.

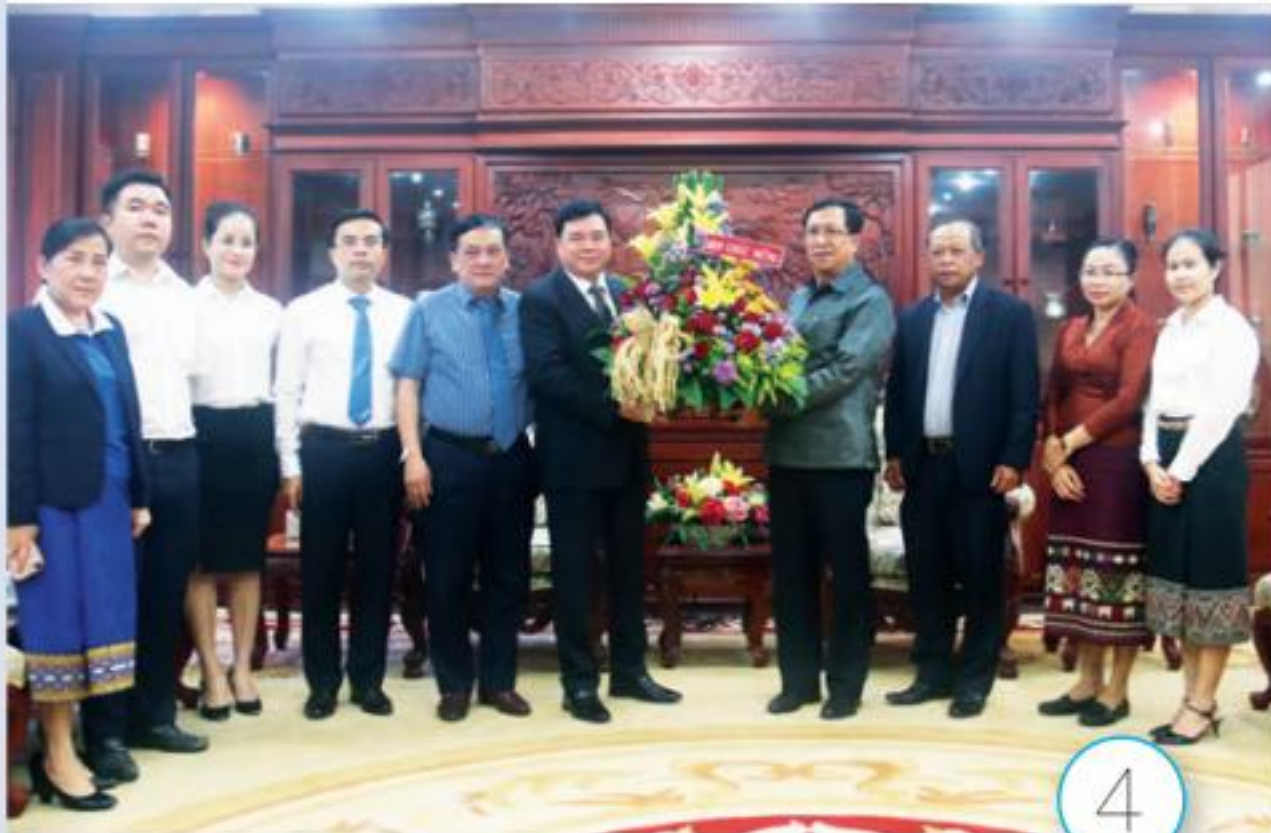
Bên cạnh cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh, một mảng hoạt động kinh doanh tiền tệ khác của BIDV cũng nhận được sự đánh giá cao của cộng đồng quốc tế. Giải thưởng “Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2018” được Tạp chí Asian Banking & Finance trao tặng cho BIDV là thành quả trong nhiều năm nỗ lực của BIDV để nhằm phát triển các sản phẩm kinh doanh ngoại tệ đa dạng trên nền tảng công nghệ hiện đại, cung cấp các giải pháp toàn diện giúp bảo hiểm rủi ro tỷ giá, lãi suất, giá cả hàng hóa cho khách hàng trong và ngoài nước.

Trong nỗ lực hướng tới cung cấp cho khách hàng những giải pháp tài chính toàn diện, cách đây 10 năm, BIDV đã đẩy mạnh triển khai hoạt động bảo hiểm trên toàn hệ thống với kênh bancassurance. Sau 1 thập kỷ nỗ lực không ngừng, trải qua rất nhiều thử thách,... những kết quả của bancassurance hôm nay thực sự là dấu mốc đáng nhớ, khẳng định chiến lược và cái nhìn đúng đắn của BIDV. Và cũng trong 10 năm đó, sản phẩm BIC Bình An cũng đã phát huy được những giá trị nhân văn, góp phần vào thành công của kênh bancassurance tại BIDV...

Tiếp nối tinh thần nhân văn đó, trong tháng 9 vừa qua, bên cạnh các hoạt động chuyên môn sôi động, BIDV cũng đã triển khai nhiều hoạt động an sinh xã hội ý nghĩa. Vào dịp khai giảng năm học mới, BIDV đã mang nhiều phần quà ý nghĩa gửi tặng đến các em học sinh, sinh viên trên nhiều vùng miền đất nước. Đó là hàng ngàn cặp phao cứu sinh và đồ dùng học tập tặng các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn vùng sông nước; là Điểm trường tặng các cháu mầm non tại Hà Giang; là học bổng dành tặng sinh viên nghèo có thành tích học tập xuất sắc tại Đại học Kinh tế quốc dân và Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh; là những thiết bị công nghệ tiên tiến hỗ trợ sinh viên Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh... Cùng với đó là những phiếu ăn tặng các bệnh nhân Viện Huyết học truyền máu và Bệnh viện K; là những căn nhà đại đoàn kết tặng Mẹ Việt Nam Anh hùng và các gia đình khó khăn; là những giọt máu nhân đạo được góp từ nhiệt huyết và sức trẻ BIDV... Tất cả làm sáng thêm tấm lòng và trách nhiệm của BIDV đối với cộng đồng.

Bức tranh tháng 9 ấn tượng được kết bởi những sắc màu đa dạng đó đã Đầu tư Phát triển số 257 này chuyển tải và trân trọng gửi đến quý vị. Kính mời quý vị cùng đọc để chung vui, để chia sẻ tâm huyết với BIDV và cùng chúc BIDV tiếp tục gặt hái thêm nhiều thành công trên con đường phía trước.

M U C L U C



4

► TIÊU ĐIỂM

- 04. BIDV chúc mừng tân Quyền Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào
- 05. BIDV - Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam
- 06. BIDV đối tác hàng đầu của ADB tại Việt Nam
- 07. Một giải thưởng, nhiều ý nghĩa

► SỰ KIỆN

- 08. BIDV - Agribank - Vietinbank: Hợp tác nâng cấp thanh toán điện tử song phương
- 10. Triển khai Swift Hub nâng cao bảo mật cho các hiện diện thương mại
- 11. BIDV đạt chuẩn và chính thức vận hành SWIFT gpi
- 12. Asian Banking & Finance: BIDV - "Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất tại Việt Nam"
- 12. BIDV trao thưởng 100 triệu đồng cho đội tuyển rowing nữ
- 13. Khách hàng may mắn trúng bộ tứ "Táo xính" của BIDV
- 13. BIDV Bình Hưng khai trương Phòng Giao dịch Phạm Hùng
- 14. Chuyển đổi thông tin số thuê bao di động: BIDV mở 3 kênh hỗ trợ khách hàng
- 14. Phòng giao dịch Phú Chánh đi vào hoạt động
- 15. BIDV liên tục triển khai các gói vay ưu đãi doanh nghiệp SME
- 15. BIC cung cấp gói bảo hiểm sản lượng điện mặt trời
- 16. BIDV Quảng Ngãi tài trợ 44 triệu USD cho dự án nhà máy sản xuất sợi



6

- 16. BIDV Hà Thành hợp tác toàn diện với Bệnh viện Nội tiết Trung ương
- 17. BIDV Hà Nội phát động phong trào "BIDV tôi yêu 2018"
- 17. BIDV tại Lâm Đồng diễn tập bảo vệ an toàn kho quỹ

► TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 18. Đổi mới công tác báo cáo thống kê: Nỗ lực để thích ứng và phát triển
- 20. BIDV và công tác kiểm toán nội bộ hệ thống quản lý rủi ro theo Basel
- 22. BIDV Bến Nghé: Vượt khó để vươn cao
- 23. Người chị cả của chúng tôi
- 24. Kaizen - "cài đặt" lại tư duy sáng tạo để thành công
- 26. 10 năm Bancassurance tạo thành công cho BIC
- 28. BIC Bình An - Một thập niên phát huy giá trị nhân văn
- 30. Chuyện cũ
- 32. Góc bình yên
- 34. Bancas - Nâng nhẹ bàn tay

► SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 36. Dịch vụ thanh toán thẻ trên di động: tiện lợi, bảo mật hơn và nhiều khuyến mãi
- 36. Liên kết tài khoản khách hàng với ví điện tử Moca
- 37. Cộng tới 0,2% lãi suất khi gửi tiết kiệm online tại BIDV
- 37. Bí quyết phụ nữ hạnh phúc cùng MENARD - BIDV



8



50

► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 38. Hoán đổi tiền tệ chéo USD/VNĐ - Sản phẩm phái sinh chủ lực của BIDV 2018
- 40. Quản trị rủi ro thẻ theo chuẩn mực quốc tế
- 42. Những bí kíp sử dụng thẻ ngân hàng an toàn
- 44. BIDV và câu chuyện áp dụng IFRS9
- 46. Hoạt động Ngân hàng tháng 9: nỗ lực ổn định thị trường
- 48. Tìm hiểu Thông tư 13/2018/TT-NHNN (kỳ 2)

► CHIA SẺ

- 50. 5.000 cặp phao cứu sinh BIDV cùng học sinh vượt sông nước đến trường
- 51. BIDV tặng học bổng cho sinh viên Đại học Kinh tế quốc dân
- 51. 3,6 tỷ đồng đầu tư thiết bị, công nghệ quản lý sinh viên

- 52. BIDV Phú Yên bàn giao nhà đại đoàn kết
- 53. BIDV Đắk Nông tặng nhà tình nghĩa cho Mẹ Việt Nam anh hùng
- 53. BIDV Hà Nội bàn giao điểm trường mầm non thôn Phía Dấu
- 53. BIDV tặng học bổng cho sinh viên Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh
- 54. Ban Nữ công Trụ sở chính tặng quà từ thiện tại Viện Huyết học truyền máu Trung ương

► VĂN HÓA

- 55. Một chuyến đi kết nối đại gia đình BSL
- 56. "Check in" tại thành phố ngàn hoa
- 58. Sống êm đềm ở Vũng Tàu
- 59. Chào em, chào mùa thu
- 60. Những thói quen của người giàu



58



Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Bùi Quang Tiên và đại diện lãnh đạo BIDV, Lao Viet bank, Văn phòng đại diện BIDV tại Lào tặng hoa chúc mừng tân Quyền Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào Sonexay SITPHAXAY

BIDV chúc mừng TÂN QUYỀN THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG LÀO

ANH ĐỨC

Ngày 21/09/2018, đoàn đại biểu cấp cao của BIDV do Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên dẫn đầu đã đến chúc mừng tân Quyền Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào Sonexay SITPHAXAY.

Thay mặt Ban lãnh đạo BIDV, Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên chúc mừng đồng chí Sonexay SITPHAXAY vừa được Đảng, Nhà nước Lào giao trọng trách là Quyền Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào.

Cũng tại buổi làm việc, Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên báo cáo khái quát với đồng chí Sonexay SITPHAXAY về tình hình hoạt động của BIDV, trong đó nhấn mạnh hoạt động của các hiện diện BIDV tại Lào (Ngân hàng Liên doanh Lào Việt - LVB, Công ty liên doanh Bảo hiểm Lào Lào Việt - LVI, Văn phòng

đại diện BIDV tại Lào). Ủy viên phụ trách HĐQT Bùi Quang Tiên cũng bày tỏ mong muốn, trên cương vị mới, đồng chí Sonexay SITPHAXAY sẽ tiếp tục quan tâm, ủng hộ, hỗ trợ hoạt động của BIDV và các hiện diện của BIDV tại Lào.

Phát biểu tại buổi làm việc, Quyền Thống đốc Sonexay SITPHAXAY chúc mừng những thành quả mà BIDV đã đạt được trong thời gian qua; đồng thời đánh giá cao những nỗ lực của BIDV và các hiện diện thương mại tại Lào, đặc biệt là, trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của Lào. Quyền

Thống đốc Sonexay SITPHAXAY cũng cho biết, Ngân hàng Trung ương Lào đánh giá cao hoạt động của các hiện diện BIDV ở tính tuân thủ pháp luật, sự hiệu quả và những đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế Lào. Bên cạnh hoạt động kinh doanh, BIDV và các hiện diện thương mại còn tích cực tổ chức các hoạt động an sinh xã hội, đóng góp cho công cuộc xóa đói giảm nghèo của Chính phủ Lào.

Quyền Thống đốc Sonexay SITPHAXAY chúc BIDV và các hiện diện của BIDV tại Lào hoạt động ngày càng hiệu quả và thu được nhiều thành công hơn nữa, qua đó góp phần tích cực vào việc thúc đẩy mối quan hệ hợp tác hữu nghị toàn diện, tốt đẹp giữa 2 nước Việt Nam - Lào. □

Quyền Thống đốc Sonexay SITPHAXAY là một trong những lãnh đạo Ngân hàng Trung ương Lào đã từng tham gia điều hành hoạt động của Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (Lao Viet bank) - liên doanh giữa BIDV và Ngân hàng Ngoại thương Lào đại chúng. Ông từng đảm nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc Lao Viet bank từ tháng 6/2002 đến tháng 3/2003.

BIDV - NGÂN HÀNG CUNG CẤP

sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam



Ngày 13/9/2018, tại Singapore, BIDV được Tạp chí Asia Risk trao tặng giải thưởng “Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam năm 2018” (House of The Year - Vietnam 2018). Đây là lần thứ 6 BIDV được nhận giải thưởng quốc tế uy tín này.



Sự kiện quy tụ hơn 900 khách mời đến từ 350 tổ chức tài chính tại hơn 20 nước trong khu vực châu Á. Tại đây, BIDV là ngân hàng Việt Nam duy nhất được nhận giải thưởng **Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam năm 2018**. Cùng với BIDV, nhiều định chế tài chính lớn trên thế giới cũng được vinh danh bằng các giải thưởng tại những hạng mục quan trọng như Ngân hàng Citibank với giải Clearing bank of the year - “Ngân hàng thanh toán tốt nhất; Ngân hàng Societe Generale với giải Structured products house of the

year - Ngân hàng cung cấp sản phẩm cấu trúc tốt nhất; Ngân hàng BNP Paribas với giải Commodities derivatives house of the year - Ngân hàng cung cấp sản phẩm phái sinh hàng hóa tốt nhất...

Tạp chí Asia Risk trao giải cho BIDV trên cơ sở đánh giá các hoạt động nổi bật trong lĩnh vực tài chính phái sinh của các định chế tài chính trên thị trường Việt Nam. Trong năm 2018, BIDV đạt mức kỷ lục gần 1 tỷ USD doanh số giao dịch Hoán đổi tiền tệ chéo (CCS) USD/VND và là ngân hàng đầu tiên cung ứng giao dịch quyền chọn giá cả hàng hóa mặt hàng dầu diesel trên thị trường

Việt Nam. Những kết quả vượt trội của BIDV trong cung cấp các giải pháp tài chính phái sinh nhằm giúp khách hàng phòng ngừa rủi ro về tỷ giá và biến động giá cả hàng hóa đã đáp ứng được các tiêu chí khắt khe của Tạp chí Asia Risk và đã được lựa chọn để trao giải thưởng danh giá này.

Giải thưởng **Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất Việt Nam năm 2018** tiếp tục thể hiện sự tiên phong, sáng tạo, hiệu quả của BIDV trong áp dụng các thông lệ tài chính quốc tế hiện đại để cung cấp cho khách hàng những giải pháp quản trị rủi ro tân tiến và hiệu quả nhất. Giải thưởng một lần nữa khẳng định uy tín, vị thế và sự tin nhiệm của khách hàng đối với BIDV trong lĩnh vực cung ứng các dòng sản phẩm tài chính phái sinh tại thị trường Việt Nam.

Triển khai các sản phẩm phái sinh từ năm 2006, BIDV liên tục duy trì vị thế là ngân hàng dẫn đầu trên thị trường Việt Nam trong nghiên cứu, phát triển và triển khai các sản phẩm tài chính phái sinh. BIDV hiện cung cấp đầy đủ đa dạng nhất các sản phẩm tài chính phái sinh cho khách hàng để phòng ngừa rủi ro tỷ giá, lãi suất, giá hàng hóa (nông sản, nhiên liệu, năng lượng, kim loại). □

Asia Risk là tạp chí chuyên ngành danh tiếng trong lĩnh vực quản trị rủi ro và sản phẩm phái sinh tại thị trường châu Á. Hằng năm, tạp chí sẽ lựa chọn phỏng vấn các ứng viên và thu thập ý kiến khách hàng từ danh sách rút gọn của các định chế tài chính nổi bật tại nhiều quốc gia trong khu vực châu Á như Australia, Trung Quốc, Singapore, ... để tìm ra định chế tài chính có thành tích năng lực nổi trội trong tăng trưởng doanh số, hiệu quả kinh doanh cũng như phát triển, sáng tạo, cải tiến, đa dạng sản phẩm phái sinh, quản trị rủi ro.

BIDV đối tác hàng đầu CỦA ADB TẠI VIỆT NAM

NGUYỄN TRẦN



Ngày 4/9/2018 tại Singapore, trong khuôn khổ Hội thảo Tổng kết Thương mại Toàn cầu thường niên (Global Trade Review - GTR) 2018, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) công bố danh sách các ngân hàng đạt giải thưởng của Chương trình Tài trợ thương mại (TFP). BIDV là ngân hàng Việt Nam duy nhất được vinh danh “Ngân hàng đối tác hàng đầu tại Việt Nam - Leading Partner Bank in Vietnam”. Đây là năm thứ ba liên tiếp BIDV được trao giải thưởng này.

Trên 200 đại biểu đại diện các ngân hàng và tổ chức tín dụng trên khắp thế giới đã tham dự hội thảo. Giải thưởng TFP vinh danh

23 ngân hàng đối tác tại 15 quốc gia. Với BIDV, giải thưởng là sự ghi nhận những nỗ lực của ngân hàng trong duy trì và củng cố năng lực tài chính, mở rộng hoạt động tài trợ thương mại và minh bạch thông tin.

Từ năm 2009 đến nay, chương trình tài trợ thương mại của ADB đã hỗ trợ hơn 12.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các nước đang phát triển trong khu vực châu Á với trên 16.600 giao dịch trị giá trên 30 tỷ USD. Chương trình này giúp thu hẹp khoảng cách về tài trợ thương mại giữa các thị trường thông qua bảo lãnh và cho vay các định chế tài chính nhằm hỗ trợ các hoạt động thương mại trong khu vực. Chương

trình TFP hiện được triển khai ở 21 quốc gia thành viên của ADB, trong đó 5 thị trường hoạt động tích cực nhất bao gồm Armenia, Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka và Việt Nam.

Với định hạng tín nhiệm AAA của ADB, Chương trình tài trợ thương mại đã thực hiện bảo lãnh và cho vay hơn 200 ngân hàng đối tác để hỗ trợ hoạt động thương mại quốc tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trên khắp châu Á tham gia vào các hoạt động xuất nhập khẩu. Theo khảo sát mới nhất của ADB, các định chế tài chính hỗ trợ thương mại và doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò quan trọng trong thu hẹp khoảng cách tài trợ thương mại toàn cầu. Mức hỗ trợ này ước tính lên tới 1.500 tỷ USD, trong đó 40% là ở khu vực châu Á và Thái Bình Dương. Tài trợ thương mại cũng là một cấu phần quan trọng đối với các quốc gia để đạt được các mục tiêu về tăng trưởng bền vững, được xác định trong Chương trình hành động của Liên hợp quốc về tài chính cho phát triển.

Năm 2009, BIDV là một trong những đối tác đầu tiên của Việt Nam được ADB chọn để cấp hạn mức và ký hợp đồng hạn mức tài trợ thương mại trong khuôn khổ chương trình TFP. □

Bà Trương Thị Thu Ba, Phó Giám đốc Ban Định chế tài chính BIDV, đại diện BIDV nhận giải thưởng từ ADB.

Thành lập năm 1966, ADB đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển sôi động tại khu vực châu Á và Thái Bình Dương; mục tiêu của ADB là hỗ trợ giảm nghèo tại khu vực này thông qua hỗ trợ tăng trưởng kinh tế.

Trong khi đó, BIDV đã qua 61 năm phát triển và hiện là ngân hàng thương mại cổ phần có quy mô lớn nhất Việt Nam với tổng tài sản đạt gần 1,3 triệu tỷ đồng tại thời điểm 30/6/2018. BIDV hoạt động đa dạng trong các lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, đầu tư...

Một giải thưởng nhiều ý nghĩa

 **BAN ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH**

Năm 2018 là năm thứ ba liên tiếp BIDV được Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) trao giải thưởng “Ngân hàng đối tác hàng đầu tại Việt Nam” (Leading Partner Bank in Vietnam). BIDV cũng là ngân hàng Việt Nam duy nhất được ADB trao giải thưởng này. Đây là sự ghi nhận về những đóng góp không ngừng nghỉ của BIDV trong việc mở rộng hoạt động tài trợ thương mại tại Việt Nam cũng như thu hẹp khoảng cách tài trợ thương mại trên bình diện toàn cầu.

Hợp tác giữa ADB và BIDV trong lĩnh vực Tài trợ thương mại được đặt nền móng từ tháng 8/2009 khi BIDV là một trong những ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam được ADB lựa chọn tham gia Chương trình Tài trợ thương mại của ADB (Trade Finance Program - TFP) mà thành quả là việc đàm phán, ký kết thành công Hợp đồng ngân hàng phát hành với đối tác (Issuing Bank Agreement).

Tại thời điểm đó, trong bối cảnh áp lực của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, các ngân hàng quốc tế có xu hướng thu hẹp hoạt động cấp tín dụng nói chung, tài trợ thương mại nói riêng, đặc biệt là tại các thị trường mới nổi có rủi ro cao. Các yêu cầu chặt chẽ về Basel III sau đó tiếp tục tạo ra làn sóng derisking trên toàn cầu, gây trở ngại cho hoạt động xuất nhập khẩu tại các quốc gia mới nổi như Việt Nam đang có nhu cầu tăng nhanh về xuất nhập khẩu: LC phát hành bị từ chối hoặc được chấp nhận nhưng với mức giá cao hơn.

ADB với tư cách là một tổ chức phát triển đa phương của Châu Á Thái Bình Dương đã đưa ra giải pháp góp phần thu hẹp khoảng cách này. Theo đó, thông qua hạn mức tín dụng ADB cấp cho các ngân hàng thương mại ở các nước đang

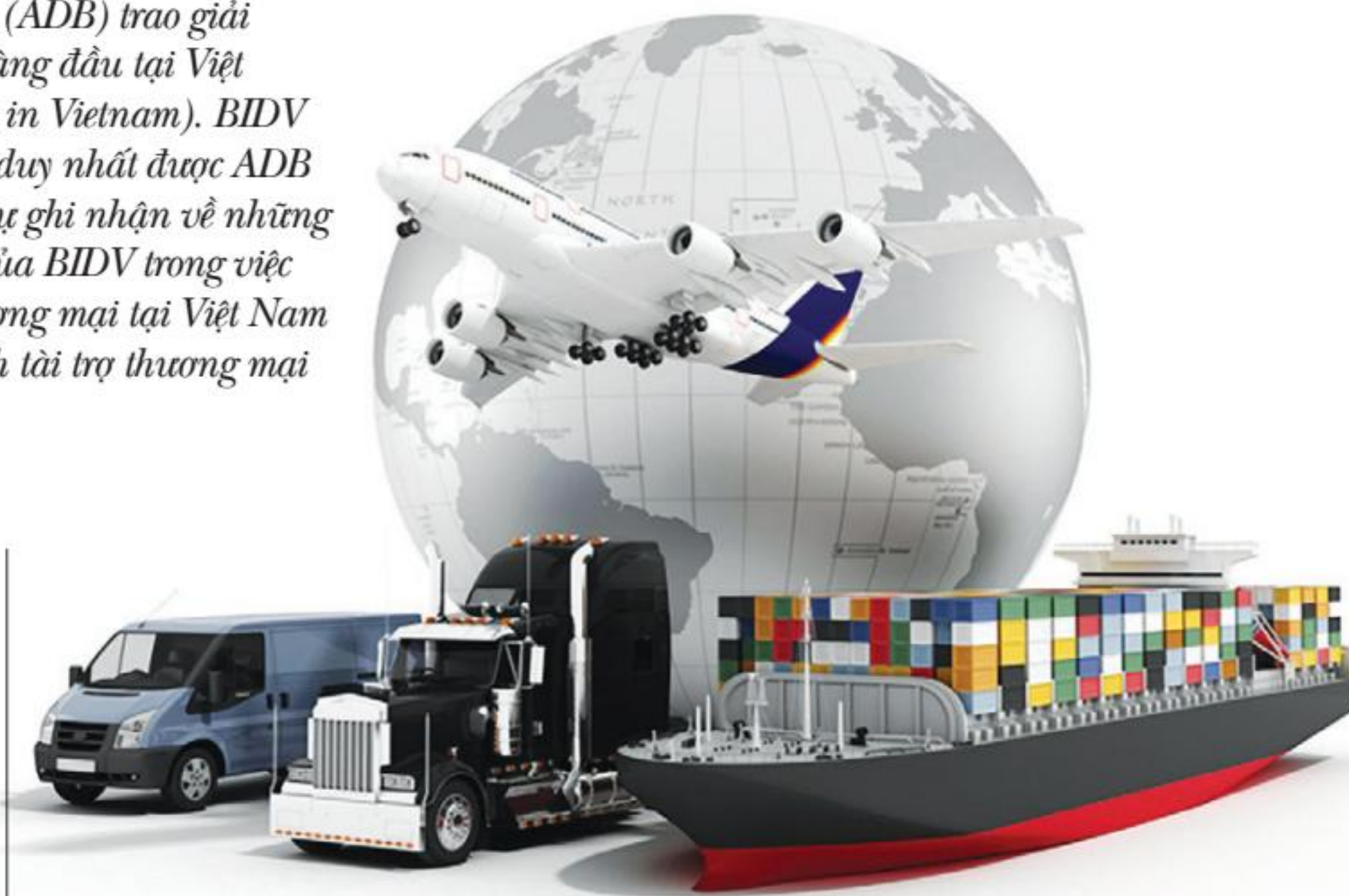
phát triển như BIDV, ADB sẽ phát hành thư bảo lãnh/chia sẻ rủi ro với các ngân hàng quốc tế để các ngân hàng này xác nhận/tài trợ các L/C với chi phí hợp lý.

Trong 9 năm hợp tác và phát triển, ADB đã đồng hành với BIDV trong việc tài trợ các giao dịch do BIDV phát hành, đồng thời có các đánh giá, thẩm định thường xuyên và sát sao với năng lực tài chính của BIDV để có thể duy trì và tăng hạn mức tín dụng. Hiện tại, BIDV là ngân hàng đối tác được ADB cấp hạn mức tín dụng lớn nhất và cũng là ngân hàng có doanh số giao dịch sử dụng hạn mức TFP lớn nhất tại thị trường Việt Nam. Việc này giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh của BIDV trong việc cung cấp các sản phẩm Tài trợ thương mại cho khách hàng (mở LC, UPAS LC...) cũng như hỗ trợ quản lý cân đối nguồn vốn và đóng vai trò như một kênh hỗ trợ dự phòng trong thời kỳ khủng

hoảng. Thêm vào đó, uy tín và vị thế của BIDV được nâng cao, mang lại cơ hội hợp tác tiềm năng với mạng lưới các ngân hàng đại lý trên toàn cầu không chỉ trong lĩnh vực tài trợ thương mại mà trong các lĩnh vực khác như vay vốn trung dài hạn.

Để duy trì và phát huy hơn nữa ưu thế và lợi ích từ việc tham gia Chương trình Tài trợ thương mại với ADB, BIDV cần tiếp tục các nỗ lực không ngừng trong việc cải thiện năng lực tài chính, đảm bảo an toàn hoạt động, minh bạch thông tin cũng như tích cực phát triển nền khách hàng xuất nhập khẩu.

Một giải thưởng mang lại nhiều ý nghĩa. Những kết quả hợp tác tốt đẹp với ADB trong lĩnh vực tài trợ thương mại sẽ tạo đà cho BIDV đẩy mạnh hợp tác với ADB trong các lĩnh vực hợp tác trọng yếu khác, cũng như giúp uy tín quốc tế của BIDV không ngừng được mở rộng và nâng cao. □



BIDV - Agribank - Vietinbank

HỢP TÁC NÂNG CẤP THANH TOÁN ĐIỆN TỬ SONG PHƯƠNG 24/7

ÁNH HƯƠNG



Ngày 25/9/2018, tại Hà Nội, đã diễn ra Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác thanh toán điện tử song phương 24/7 giữa 3 ngân hàng: BIDV, Agribank, Vietinbank. Dự kiến, hệ thống thanh toán điện tử song phương 24/7 giữa 3 ngân hàng sẽ chính thức hoạt động vào ngày 15/10/2018. Sự kiện này đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quá trình hợp tác của các đơn vị, giúp phát triển chất lượng hoạt động thanh toán phù hợp với xu hướng phát triển toàn cầu.

VAI TRÒ CỦA KÊNH THANH TOÁN ĐIỆN TỬ SONG PHƯƠNG

Với mục tiêu mở rộng kênh thanh toán cho khách hàng và mở rộng phạm vi các đơn vị tham gia thanh toán khác hệ thống, đẩy nhanh tiến độ thanh toán và tiết kiệm chi phí, năm 2004, BIDV, AgriBank, VietinBank đã ký kết thỏa thuận hợp tác và cùng nhau phát triển hệ thống Thanh toán điện tử song phương (TTĐTSP) và phối hợp triển khai trên phạm vi toàn quốc. Sau 14 năm hoạt động ổn định và an toàn

(từ 2004 đến 2018), hệ thống TTĐTSP đã trở thành kênh thanh toán chủ lực của ba ngân hàng, mang lại hiệu quả đáng kể, các giao dịch thanh toán được xử lý an toàn, thông suốt. Đặc biệt, từ năm 2013 khi hệ thống TTĐTSP được 3 ngân hàng thống nhất nâng cấp để đảm bảo an toàn, chất lượng cũng như nhu cầu thanh toán tăng trưởng lớn của khách hàng, doanh số và số lượng giao dịch thực hiện qua hệ thống TTĐTSP liên tục tăng trưởng, đóng góp tỷ trọng lớn trong tổng giao dịch chuyển tiền liên ngân hàng.

Năm 2017, thanh toán song phương chiếm khoảng 36% so với tổng số lượng giao dịch các kênh thanh toán liên ngân hàng (bao gồm Thanh toán điện tử liên ngân hàng + Thanh toán song phương + Thanh toán đa phương).

Theo số liệu thống kê, trong giai đoạn từ 2015 đến 2018, tổng

BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG DỊCH VỤ TTSP TRONG 5 NĂM 2013-2017 CỦA 3 NGÂN HÀNG

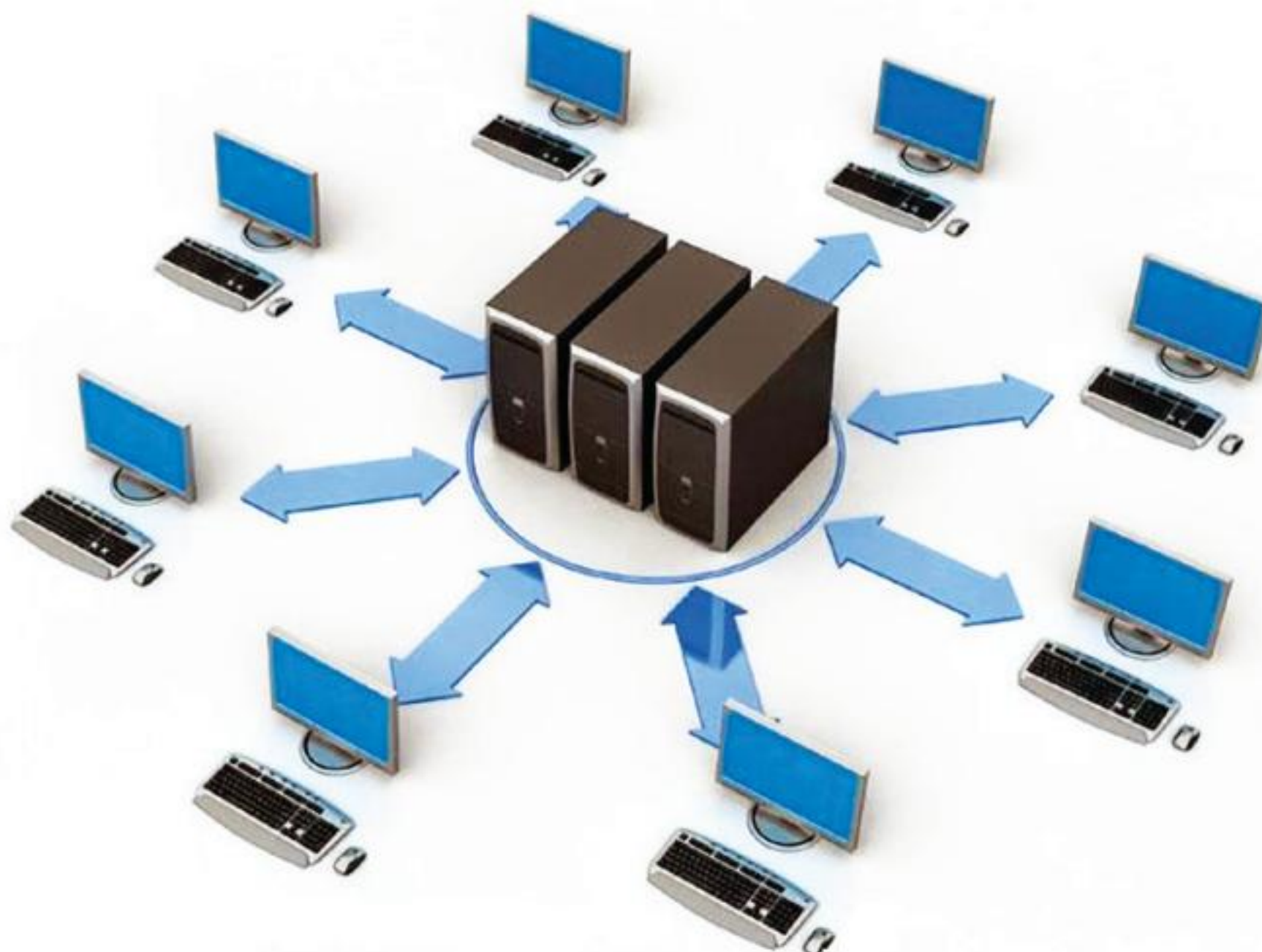


số món chuyển tiền đi/đến của 3 ngân hàng qua hệ thống TTĐTSP năm 2015 là 11,2 triệu món, tương đương số tiền 1.967 nghìn tỷ đồng. Đến năm 2017, những con số này tương đương là 13,7 triệu món (tăng 22,03% so với năm 2015) và tổng số tiền chuyển đi/đến là 2.400 nghìn tỷ đồng (tăng 22,02% so với năm 2015). Trong 8 tháng đầu năm 2018, số liệu về tổng số món chuyển tiền đi/đến của 3 ngân hàng qua hệ thống TTĐTSP là 12,1 triệu món, tương đương số tiền 1.822 nghìn tỷ đồng.

SỰ CẦN THIẾT NÂNG CẤP HỆ THỐNG TTĐTSP KẾT NỐI 24/7

Cùng với sự phát triển công nghệ, thương mại điện tử và thanh toán không dùng tiền mặt, khách hàng đang dần chuyển dịch qua các kênh giao dịch điện tử (Internet banking, Mobile banking, ATM, nộp thuế điện tử,...), nhu cầu giao dịch 24/7 của khách hàng ngày càng tăng lên bao gồm cả các ngày nghỉ, ngày lễ. Tuy nhiên Hệ thống TTĐTSP giữa 3 ngân hàng hiện nay chỉ đáp ứng thực hiện giao dịch vào các ngày làm việc và trước giờ COT theo giờ của hệ thống Thanh toán điện tử liên ngân hàng (IBPS) của Ngân hàng Nhà nước. Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, BIDV, Agribank và VietinBank đang phải cung ứng dịch vụ chuyển tiền 24/7 qua Kênh trung gian Napas. Tuy nhiên kênh thanh toán này bị hạn chế về giá trị giao dịch (tối đa 300 triệu/giao dịch), đồng thời việc xử lý sai sót, khiếu nại cho khách hàng khá phức tạp do phải thực hiện qua trung gian thanh toán.

Bên cạnh đó, thanh toán không dùng tiền mặt là phương thức thanh toán phổ biến ở một số quốc gia phát triển trên thế giới, bao gồm không giới hạn các phương tiện: Thẻ thanh toán, séc và tiền điện tử. Khi thanh toán không dùng tiền mặt được khuyến khích và trở thành phương thức thanh toán chính yếu trong xã hội, sẽ đem lại nhiều lợi ích để thúc đẩy nền kinh tế phát triển



“Phát huy thế mạnh của hệ thống TTĐTSP và nhằm cung cấp dịch vụ thanh toán tốt hơn cho khách hàng, việc phát triển hoạt động TTĐTSP theo hướng 24/7 sẽ giúp BIDV, Agribank và VietinBank đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, góp phần tăng thu dịch vụ ròng và đẩy mạnh hoạt động thanh toán

bền vững. Hơn nữa, với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, dịch vụ ngân hàng điện tử ngày càng được nhiều ngân hàng triển khai với nhiều sản phẩm dịch vụ và tại nhiều kênh phân phối sản phẩm.

Với định hướng của NHNN về đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt, việc phát triển các hệ thống thanh toán theo hướng mở rộng giao dịch ngoài giờ hành chính, giao dịch vào ngày nghỉ, ngày Lễ/Tết là một xu thế tất yếu. Cùng với mong muốn phát huy thế mạnh của hệ thống TTĐTSP, mới đây, BIDV, Agribank và Vietinbank thống nhất phát triển hoạt động TTĐTSP theo hướng 24/7 đồng thời bổ sung một số tiện ích mới:

Thứ nhất, hệ thống TTĐTSP mở cổng kết nối 24h/7 ngày (trừ thời gian chạy Batch corebanking cuối ngày của từng ngân hàng). Đối với điện đến ngoài giờ làm việc, vào ngày nghỉ Lễ, Tết (Theo quy định nội bộ của mỗi ngân hàng), các giao dịch đủ điều kiện sẽ được hệ thống

xử lý hạch toán tự động, giao dịch không đủ điều kiện hạch toán tự động sẽ được xử lý vào ngày làm việc tiếp theo.

Thứ hai, bổ sung chức năng tra cứu online trạng thái hạch toán giao dịch nội bộ của Ngân hàng nhận điện (Corebanking). Với nhu cầu thanh toán nhanh, chính xác, khi chuyển tiền rất nhiều khách hàng mong muốn biết được trạng thái xử lý cuối cùng của giao dịch tại Ngân hàng nhận. Việc bổ sung chức năng này sẽ giúp chi nhánh và các đơn vị liên quan tại Trụ sở chính (Trung tâm Thanh toán, Trung tâm Dịch vụ khách hàng, Trung tâm Chăm sóc khách hàng...) có thể chủ động tra cứu được trạng thái xử lý cuối cùng của giao dịch tại ngân hàng nhận điện giúp tiết kiệm chi phí gọi điện, thời gian tra soát... giúp nâng cao được chất lượng phục vụ khách hàng. Trong thời gian tới, BIDV dự kiến sẽ xây dựng ứng dụng giúp khách hàng tự tra cứu trạng thái giao dịch chuyển tiền đi qua TTĐTSP mà không cần phải liên hệ với BIDV.

Cùng với việc tham gia Swift GPI vào cuối tháng 9/2018, việc nâng cấp hệ thống TTĐTSP giữa ngân hàng BIDV, Agribank và Vietinbank theo hướng kết nối 24/7 và bổ sung chức năng tra cứu online trạng thái xử lý giao dịch tại ngân hàng đối tác sẽ càng khẳng định vị trí tiên phong của BIDV trong lĩnh vực thanh toán nói riêng và dịch vụ ngân hàng nói chung. □

TRIỂN KHAI Swift Hub

NÂNG CAO BẢO MẬT CHO CÁC HIỆN DIỆN THƯƠNG MẠI

MINH SƠN



Ngày 25/8/2018, BIDV chính thức triển khai giải pháp HubSwift của các hiện diện thương mại: Ngân hàng liên doanh Lào Việt (Lao Viet Bank), Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Campuchia (BIDC) và Ngân hàng liên doanh Việt Nga (VRB) vào hệ thống SWIFT của BIDV. Triển khai thành công giải pháp này giúp các hiện diện thương mại giảm chi phí đầu tư nâng cấp, bảo trì, quản trị vận hành hệ thống Swift do đã sử dụng chung hạ tầng mà BIDV chia sẻ.

Năm 2018, tổ công tác tư vấn kỹ thuật và nghiệp vụ Swift cho chi nhánh hải ngoại tiếp tục tư vấn, phối hợp với các đơn vị liên doanh triển khai trong tháng 9/2018, theo mô hình giải pháp HubSwift đã được áp dụng cho BIDV Yangon.

Theo yêu cầu của tổ chức Swift, tất cả các tổ chức tài chính tham gia Swift đều phải nâng cấp lên hệ thống Swift 7.2 trước tháng 11/2018.

Đây là bản nâng cấp lớn, yêu cầu phải đầu tư nhiều về chi phí phần cứng, các dịch vụ cài đặt liên quan. Việc hoàn thành triển khai HubSwift cho các đơn vị thành viên trong tháng 8/2018 đã: Đáp ứng đúng tiến độ đề ra, đảm bảo không phát sinh chi phí Swift thường niên của các đơn vị; Giúp các đơn vị thành viên kịp thời tận dụng được hạ tầng Swift 7.2 mà BIDV đang đầu tư.

Chia sẻ hạ tầng Swift là xu hướng

tốt yếu được các ngân hàng, tập đoàn trên thế giới lựa chọn khi quyết định triển khai các chi nhánh, văn phòng đại diện, công ty con hoặc các liên doanh ở nước ngoài. Việc BIDV chia sẻ hạ tầng Swift với các hiện diện thương mại tại các nước mang lại lợi ích thiết thực như tiết kiệm nhân lực, tiết kiệm chi phí, giảm chi phí đầu tư, chi phí đào tạo và hơn tất cả đó là quản trị rủi ro hệ thống. Triển khai thành công HubSwift tại các đơn vị thành viên là khẳng định sự chính xác về giải pháp HubSwift đã được lựa chọn trong cách tiếp cận triển khai hệ thống SWIFT tại các đơn vị thành viên tại hải ngoại.

Ngoài ra, cũng trong tháng 8/2018, Trung tâm CNTT BIDV cũng triển khai nhiều giải pháp đáp ứng tiêu chuẩn Customer Securities Program (CSP) của hệ thống Swift giúp kiểm soát truy cập thông qua xác thực hai yếu tố, hệ thống mạng máy chủ được tách biệt riêng qua các thiết bị bảo mật mạng... Các đơn vị có kế hoạch chuyển đổi người dùng trên hệ thống Swift Alliance sang hình thức xác thực 2 yếu tố TOTP gồm: Trung tâm Thanh toán, Trung tâm Tác nghiệp và Tài trợ thương mại, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng, Ban Kế toán, Ban Định chế Tài chính, Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ, Chi nhánh Yangon, LaoVietBank, BIDC, VRB. Việc tiếp tục triển khai các giải pháp tuân thủ CSP nhằm nâng cao tính an toàn bảo mật của hệ thống Swift tại BIDV nói riêng cũng như toàn bộ hệ thống HubSwift nói chung. □



BIDV ĐẠT CHUẨN VÀ CHÍNH THỨC VẬN HÀNH SWIFT gpi

NGỌC HÀ

Ngày 28/9/2018, BIDV đã tổ chức công bố đạt chuẩn và chính thức vận hành SWIFT gpi (Global Payments Innovation) - Sáng kiến đổi mới thanh toán toàn cầu của Tổ chức SWIFT. Đặc biệt, BIDV là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam triển khai cả 3 vai trò đại lý gpi: Ngân hàng Người chuyển tiền (Instructing Bank), Ngân hàng Trung gian (Intermediary Bank), Ngân hàng Người hưởng (Instructed Bank); cùng với phương thức trao đổi thông tin gpi là kết nối API trực tiếp với SWIFT.

SWIFT gpi được đánh giá là một cuộc cách mạng lớn nhất về thanh toán quốc tế trong vòng 30 năm trở lại đây. Trên thế giới, đến nay đã có 70 ngân hàng triển khai dịch vụ này, trong đó có 49/50 Ngân hàng lớn nhất thế giới đã triển khai như: JP Morgan Chase Bank, Wells Fargo, DeuschBank, HSBC...

Đáp ứng tốc độ phát triển không ngừng của nền kinh tế trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0, nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ, BIDV cam kết luôn đồng hành cùng khách hàng. Hiểu rõ lợi ích mà SWIFT gpi mang lại, BIDV đã đăng ký tham gia SWIFT gpi vào cuối tháng 12/2017. Sau 9 tháng tích cực triển khai dự án SWIFT gpi, dưới sự tư vấn hỗ trợ của đội ngũ chuyên gia cao cấp của Tổ chức SWIFT, BIDV đã hoàn thành cải tiến nâng cấp hệ thống công nghệ nội bộ để phù hợp với chuẩn SWIFT gpi, đảm bảo

dự án triển khai hiệu quả, đúng tiến độ tại BIDV.

SWIFT gpi cung cấp nền tảng, các loại dịch vụ gpi đa dạng hướng tới khách hàng cho phép BIDV theo dõi các khoản thanh toán theo thời gian thực với tốc độ nhanh hơn, minh bạch thông tin hơn, giúp BIDV giảm tải thời gian tra soát, tiết kiệm chi phí và nhân lực, hỗ trợ chăm sóc khách hàng tốt hơn.

Phương thức kết nối API là phương thức kết nối tiên tiến, an toàn nhất được sử dụng phổ biến giữa các đối tác muốn kết nối hệ thống công nghệ thông tin, giúp BIDV gửi/nhận thông tin gpi tức thì, đồng thời tạo thuận lợi cho việc triển khai dịch vụ tiếp theo của SWIFT gpi. Lợi thế này đem lại cho BIDV khả năng sẵn sàng cung cấp các giải pháp toàn diện đáp ứng hiệu quả được các nhu cầu của khách hàng trong hoạt động thanh toán quốc tế.

Do có lợi thế về hệ thống công nghệ hiện đại, quy trình tiên tiến và tự động hóa cao nên khi tham gia gpi, BIDV đã giúp khách hàng của mình được hưởng toàn bộ lợi ích mà SWIFT gpi có thể mang lại. Một số lợi ích nổi bật cho khách hàng của BIDV có thể kể đến như: (i) Sử dụng được sớm nguồn tiền khi tốc độ ghi có điện chuyển tiền quốc tế rất cao (63% lượng điện được ghi có trong 30 phút và 93% lượng điện được ghi có trong vòng 24h kể từ khi gửi điện); (ii) Kiểm soát tốt dòng tiền (biết rõ thời điểm ghi có, số phí bị thu, tỷ giá áp dụng); (iii) Được gián tiếp hưởng lợi từ việc các ngân hàng giảm phí, tăng tốc độ xử lý giao dịch. (iv) Ngoài ra, với các doanh nghiệp có mã BEI SWIFT khi triển khai GPI4C (gpi standard for connected Corporates) còn có thêm lợi ích trong việc quản lý và tra cứu tức thì thông tin giao dịch làm tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Triển khai SWIFT gpi là một trong những dự án trọng điểm của BIDV trong năm 2018, thể hiện nỗ lực và quyết tâm của BIDV nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán. SWIFT gpi liên tục phát triển với nhiều dịch vụ mới, do vậy trong thời gian tới, BIDV vẫn tiếp tục nâng cấp hệ thống, cải tiến quy trình trên mọi phương diện để đảm bảo đáp ứng chuẩn SWIFT cho mọi dịch vụ gpi được triển khai. □

TRAO THƯỞNG 100 TRIỆU ĐỒNG CHO ĐỘI TUYỂN ROWING NỮ



Ngày 4/9/2018, tại Hà Nội, Tổng cục Thể dục Thể thao tổ chức Lễ tuyên dương vận động viên, huấn luyện viên đua thuyền rowing có thành tích tại Đại hội thể thao Châu Á 2018. Tại buổi lễ, BIDV trao thưởng 100 triệu đồng cho đội tuyển Rowing nữ xuất sắc giành được Huy chương Vàng đầu

tiên cho đoàn thể thao Việt Nam trong khuôn khổ Asiad 18.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Donnelly Joseph Ignatius - chuyên gia đến từ Australia, người đã đồng hành với các VĐV Việt Nam chạm tới đẳng cấp quốc tế - cho biết: Thành công của đội tuyển không chỉ là tinh thần chiến đấu, mà còn xuất phát

từ tình yêu với thể thao và màu cờ sắc áo.

Vượt qua nhiều thử thách, chiến thắng của 4 cô gái vàng tại nội dung thuyền 4 nữ mái chèo hạng nhẹ đã tạo động lực mạnh mẽ cho đoàn thể thao Việt Nam tại kỳ Á vận hội vừa qua. Chung cuộc, đoàn Việt Nam giành tổng cộng 38 huy chương các loại (trong đó có 4 huy chương vàng), xếp thứ 17/37 đoàn có huy chương, tăng 4 bậc so với Asiad 17.

Trước đó, ngay khi quốc ca Việt Nam được vang lên tại đấu trường khu vực khi đội tuyển Rowing nữ nhận huy chương vàng, BIDV đã công bố thưởng nóng cho thành tích xuất sắc của đội tuyển.

Thời gian qua, BIDV luôn dành sự quan tâm và phát triển nền thể thao nước nhà. Tại nhiều kỳ đại hội quốc tế và khu vực khác, BIDV đã tặng thưởng cho các đội tuyển Việt Nam dành thành tích cao như đội tuyển bóng đá nữ Quốc gia tại Asiad 17, đội tuyển bóng đá nam tại Giải vô địch bóng đá U23 châu Á, tài trợ thành lập quỹ Ánh Viên... □

KIẾU OANH

ASIAN BANKING & FINANCE: BIDV - “NGÂN HÀNG CUNG CẤP DỊCH VỤ NGOẠI HỐI TỐT NHẤT TẠI VIỆT NAM”

Mới đây, tại lễ trao giải “Ngân hàng tốt nhất năm 2018” cho các quốc gia khu vực châu Á - Thái Bình Dương, BIDV đã được Tạp chí Asian Banking & Finance trao tặng giải thưởng “Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2018”.

Những năm qua, với năng lực quản trị tiên tiến, chủ động hội nhập quốc tế và sự chủ động đổi mới, BIDV là ngân hàng tiên phong trong phát triển các sản phẩm kinh doanh ngoại tệ đa dạng trên nền tảng công nghệ hiện đại, cung cấp các giải pháp toàn diện giúp bảo



hiểm rủi ro tỷ giá, lãi suất, giá cả hàng hóa cho khách hàng trong và ngoài nước.

Ngoài những sản phẩm ngoại tệ cơ bản như mua bán ngoại tệ giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi, BIDV còn cung cấp giải pháp kết hợp các dòng sản phẩm nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho khách hàng. Nhận được sự đánh giá cao của Tạp chí Asian Banking & Finance với giải thưởng quan trọng nói trên, BIDV một lần nữa khẳng định vị thế và thương hiệu của mình trên thị trường ngoại hối trong nước và quốc tế.

THU HÀ

BIDV BÌNH HƯNG KHAI TRƯỞNG PHÒNG GIAO DỊCH PHẠM HÙNG



Ngày 14/9/2018, BIDV Bình Hưng đã tổ chức khai trương Phòng Giao dịch Phạm Hùng tại địa chỉ: số 206 Đường Phạm

Hùng, xã Bình Hưng, huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh.
Là phòng giao dịch thứ 3 của BIDV Bình Hưng, có lợi thế về vị trí,

được trang bị cơ sở vật chất hiện đại, khang trang cùng đội ngũ cán bộ, nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm, thân thiện, Phòng Giao dịch Phạm Hùng sẽ trở thành địa chỉ tin cậy của khách hàng trên địa bàn. Phòng giao dịch hướng tới đáp ứng tối đa nhu cầu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng trên địa bàn gồm các khách hàng cá nhân, hộ gia đình, các doanh nghiệp vừa và nhỏ...

Nhân dịp khai trương hoạt động, Phòng Giao dịch Phạm Hùng triển khai các chương trình khuyến mại với nhiều phần quà hấp dẫn, thiết thực dành cho khách hàng khi đến giao dịch như: tặng quà, ưu đãi phí chuyển tiền, ưu đãi lãi suất cho vay... **QUYNH ĐỒ**

KHÁCH HÀNG MAY MẮN TRÚNG BỘ TỬ “TÁO XINH” CỦA BIDV

Ngày 12/09/2018, trong buổi lễ quay số mở thưởng đợt 3 cho các khách hàng đăng ký mới và giao dịch tài chính thành công trên BIDV SmartBanking và BIDV Online từ ngày 06/08/2018 đến hết ngày 07/09/2018, BIDV đã xác định được chủ nhân của giải thưởng cao nhất trị giá 100 triệu đồng.

Khách hàng may mắn này là anh Mai Van Hung - chủ nhân của số tài khoản 2201*****987. Anh nhận giải thưởng cao nhất của chương trình “Giao dịch tài chính – Trúng thưởng Táo xinh” với trị giá 100 triệu đồng, bao gồm bộ tử “Táo xinh”: iPhone X 64GB; Laptop Apple Macbook Pro Touch; Ipad mini 4 wifi 128 GB; Apple watch S3 GPS 42mm.

Cùng với khách hàng Mai Van Hung, BIDV cũng đã xác định được 01 chủ nhân may mắn trúng giải Nhất, có mã trúng thưởng 600037257 nhận được 01 chiếc



iPhone X 64GB hoặc sổ tiết kiệm BIDV trị giá 30 triệu đồng; 02 chủ nhân trúng giải Nhì, có mã trúng thưởng 600011138 và 600019159, sở hữu Ipad Pro 9.7 inch Wifi + 4G

32GB Rose Gold, kèm thêm 24 tháng bảo hành hoặc sổ tiết kiệm BIDV trị giá 15 triệu đồng; Và còn 200 khách hàng may mắn trúng giải Ba trị giá 200.000 VND/giải.

BIDV chúc mừng các khách hàng đã trúng giải của chương trình và mong sẽ tiếp tục mang đến nhiều niềm vui nữa cho Quý khách hàng trong các chương trình khuyến mại tiếp theo.

Để đăng ký BIDV Online, BIDV SmartBanking, khách hàng vui lòng thực hiện các hướng dẫn sau:
+ Cách 1: Khách hàng đăng ký trực tuyến tại <https://ebank.bidv.com.vn/DKNHDT/> nếu đã có tài khoản BIDV

+ Cách 2: Khách hàng tải ứng dụng BIDV SmartBanking và thực hiện “đăng ký Online”: ngay trên ứng dụng nếu đang sử dụng BIDV Bankplus. Hướng dẫn cách đăng ký tại đây: <https://www.youtube.com/watch?v=lnibvgsVF0c&feature=youtu.be>

+ Cách 3: Đăng ký dịch vụ tại Phòng giao dịch BIDV gần nhất

PHAN ANH

PHÒNG GIAO DỊCH PHÚ CHÁNH ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG

Ngày 10/9/2018, BIDV Thủ Dầu Một khai trương, đưa vào hoạt động Phòng Giao dịch Phú Chánh tại Đường DT 742, xã Phú Chánh, thị xã Tân Uyên, tỉnh Bình Dương.

Đây là phòng giao dịch thứ 3 của BIDV Thủ Dầu Một, Phòng Giao dịch Phú Chánh có cơ sở vật chất khang trang, hiện đại, cùng đội ngũ cán bộ nhân viên nhiệt tình, chuyên nghiệp... đáp ứng tối đa các nhu cầu dịch vụ tài chính ngân hàng hiện đại của khách hàng trên địa bàn. Khách hàng đến phòng giao dịch mới sẽ được phục vụ,



trải nghiệm các dịch vụ: Dịch vụ tiền gửi, mở tài khoản, dịch vụ thẻ, chuyển tiền, vay vốn, ngân hàng

điện tử... đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trên địa bàn, bao gồm khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp, hộ gia đình, khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp FDI.

Với lợi thế thuộc vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có hơn 28 khu công nghiệp và cụm công nghiệp tập trung, giao thông thuận lợi, là cửa ngõ giao thương với TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận... Phòng Giao dịch Phú Chánh có nhiều tiềm năng để phát triển hoạt động kinh doanh, phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng trên địa bàn.

Dịp khai trương, Phòng Giao dịch Phú Chánh sẽ tặng quà, ưu đãi phí chuyển tiền, ưu đãi lãi suất cho vay... với khách đến giao dịch. □

CHUYỂN ĐỔI THÔNG TIN SỐ THUÊ BAO DI ĐỘNG: BIDV MỞ 3 KÊNH HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

Theo Quyết định 798/QĐ-BTTTT của Bộ Thông tin và Truyền thông về kế hoạch chuyển đổi mã mạng, các thuê bao di động 11 số sẽ được chuyển đổi sang 10 số từ ngày 15/09/2018. Để đảm bảo việc chuyển đổi được thực hiện an toàn, hiệu quả, không làm ảnh hưởng, gián đoạn sử dụng dịch vụ của khách hàng, BIDV đã mở 3 kênh hỗ trợ khách hàng cá nhân chuyển đổi số thuê bao di động 11 số sang 10 số từ ngày 15/9/2018.

Khách hàng cá nhân của BIDV có thể lựa chọn 1 trong 3 cách sau để đăng ký lại số điện thoại sau chuyển đổi đầu số:

- **Đổi số qua website www.bidv.com.vn:** Khách hàng đăng nhập trang chủ của BIDV và chọn vào mục hỗ trợ chuyển đổi số điện thoại 11 số. Khách hàng nhập các thông tin cá nhân (Tên, Số CMND, Số điện thoại 11 số, Số điện thoại nhận mã xác thực, Email nếu có) và mã xác thực OTP gửi đến số điện thoại khách hàng để gửi yêu cầu cập nhật số điện thoại đến BIDV.

- **Đổi số qua tổng đài tin nhắn:**

03 KÊNH

CHUYỂN ĐỔI THÔNG TIN SỐ ĐIỆN THOẠI TẠI BIDV



Chi tiết

Khách hàng gửi tin nhắn từ số điện thoại 11 số đã đăng ký tại BIDV hoặc số điện thoại 10 số đã được chuyển đổi theo quy tắc của Bộ TT&TT theo cú pháp **BIDV CNMM [HOVATEN] (Họ-và-tên-viết-liền-không-dấu) [Số-CMND] gửi 8149** để thay đổi thông tin. Ví dụ: Soạn cú pháp: **BIDV CNMM NguyenVanAnh 123456789**, sau đó gửi 8149.

(Trường hợp thông tin khách hàng cung cấp không chính xác, hệ thống sẽ gửi thông báo trên website hoặc đến số điện thoại khách hàng)

- **Đổi số trực tiếp tại quầy giao dịch:** Khách hàng đến các điểm giao dịch của BIDV và đề nghị thay đổi

thông tin theo hướng dẫn.

Trong khoảng 5-7 phút kể từ khi khách hàng đề nghị cập nhật thành công và số điện thoại đã được nhà mạng hoàn thành chuyển đổi (theo kế hoạch) sau 01 ngày, hệ thống của BIDV sẽ tự động thay đổi số điện thoại khách hàng trên tất cả các kênh, chương trình giao dịch và có tin nhắn xác nhận đến khách hàng đã thay đổi số điện thoại thành công. Với những khách hàng gửi đề nghị chuyển đổi số điện thoại trước thời gian chuyển đổi của nhà mạng, chương trình của BIDV sẽ lưu yêu cầu đến sau ngày chuyển đổi của nhà mạng 01 ngày và thực hiện cập nhật. □

BAN MIS.ALCO

BIDV LIÊN TỤC TRIỂN KHAI CÁC GÓI VAY ƯU ĐÃI DOANH NGHIỆP SME



Từ đầu năm 2018, BIDV đã liên tục triển khai các gói tín dụng ưu đãi đến hết 31/12/2018, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), doanh nghiệp siêu nhỏ/ doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận nguồn vốn, liên tục mở rộng quy mô sản xuất

kinh doanh. Theo đó, lãi suất các gói tín dụng sẽ duy trì ở mức dưới 7%/năm với các khoản vay ngắn hạn (tối đa đến 12 tháng) và chỉ khoảng 9,6%/năm với khoản vay trung dài hạn (kỳ hạn từ 12 tháng trở lên). Việc ưu đãi lãi suất vay vốn sẽ giúp khách hàng SME giảm áp lực gánh

Ông Bùi Văn Ngọc, Giám đốc Công ty TNHH Nhựa Phương Anh, đang giám sát công tác vận chuyển hàng hóa tại nhà xưởng. Công ty TNHH Nhựa Phương Anh là một trong các doanh nghiệp thường xuyên vay vốn tại BIDV; vừa qua Công ty đã mở rộng nhà xưởng mới với diện tích hơn 5.000 m² từ nguồn vốn vay BIDV.

nặng tài chính, yên tâm hoạch định kế hoạch tài chính, đầu tư mở rộng sản xuất, kinh doanh, phát triển thị trường, mạng lưới kinh doanh phân phối...

6 tháng đầu năm 2018, BIDV liên tục duy trì tốc độ tăng trưởng các năm qua với hơn 15.000 khách hàng SME phát triển mới (trong đó có hơn 2.500 khách hàng SME vay vốn mới) qua đó mở rộng nền khách hàng lên đến 251.000 khách hàng SME. Tổng dư nợ khách hàng SME tại 30/06/2018 đạt gần 250.000 tỷ đồng, chiếm khoảng 17% tổng dư nợ SME trong nền kinh tế.

Bên cạnh các ưu đãi lãi suất, các khách hàng SME của BIDV còn nhận thêm nhiều ưu đãi hấp dẫn từ các sản phẩm dịch vụ khác như ngân hàng điện tử, bảo hiểm... và tư vấn tài chính để quản lý hiệu quả tài chính của doanh nghiệp cũng như các ưu đãi dành cho cán bộ, nhân viên Doanh nghiệp. □

BIC CUNG CẤP GÓI BẢO HIỂM SẢN LƯỢNG ĐIỆN MẶT TRỜI

Vừa qua, tại TP. Hồ Chí Minh, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC), BIDV Vũng Tàu Côn Đảo và Tập đoàn Năng lượng Mặt trời Bách Khoa (SolarBK Holdings) đã phối hợp và cho ra mắt gói sản phẩm BigK (BigKilowatt) – Giải pháp điện mặt trời áp mái đầu tiên tại Việt Nam có bảo hiểm sản lượng điện và hỗ trợ dịch vụ tài chính.

Theo thỏa thuận được ký kết giữa các bên, BIC sẽ cung cấp gói bảo hiểm sản lượng điện và BIDV Vũng Tàu Côn Đảo sẽ cung cấp, hỗ trợ dịch vụ tài chính cho khách hàng sử dụng giải pháp điện mặt trời BigK của Công ty SolarGATES (thành viên của SolarBK Holdings).

Cụ thể, từ ngày 01/08/2018 đến 31/07/2019, khi mua giải pháp BigK, khách



hàng sẽ được cung cấp thêm gói bảo hiểm sản lượng điện từ BIC. Sản lượng được bảo hiểm sẽ bằng 75% sản lượng dự kiến của hệ thống sản sinh, trong thời gian 5 năm. Cùng với đó, khách hàng cũng được hỗ trợ thêm các gói vay ưu đãi từ 12 đến 36 tháng. Đặc biệt, SolarBK Holdings sẽ triển khai chương trình hỗ trợ lãi suất 12 tháng

đầu tiên cho khách hàng trong khoảng thời gian từ 20/09/2018 đến 31/10/2018.

Với sự hợp tác của BIC, BIDV Vũng Tàu Côn Đảo và SolarBK Holdings, đây là lần đầu tiên tại Việt Nam, điện mặt trời được một tổ chức thứ ba độc lập đứng ra bảo hiểm sản lượng điện và một ngân hàng đồng ý cung cấp dịch vụ tài chính.

Giải pháp điện mặt trời BigK dành cho đối tượng hộ gia đình của SolarBK Holdings có công suất từ 2 – 10 kWp được phân phối chính hãng bởi SolarGATES. Sau 2 tháng kể từ khi được giới thiệu, với giá thành hợp lý, vừa túi tiền của người tiêu dùng kèm các bảo chứng chất lượng chuẩn quốc tế, BigK đã triển khai và lắp đặt tổng công suất gần 180 kWp. □

MẠNH HẢI

BIDV QUẢNG NGÃI TÀI TRỢ 44 TRIỆU USD CHO DỰ ÁN NHÀ MÁY SẢN XUẤT SỢI

Ngày 24-9-2018, BIDV Quảng Ngãi và Công ty TNHH Xindadong Textiles (Việt Nam) đã ký kết hợp đồng tín dụng cho dự án đầu tư Nhà máy sản xuất sợi Xindadong Textiles - Dung Quất.

Theo đó, BIDV cam kết tài trợ tín dụng tối đa 44 triệu USD, thời gian cho vay 7 năm đối với dự án Nhà máy sản xuất sợi Xindadong Textiles Dung Quất. Đồng thời BIDV cũng sẽ



cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ ngân hàng để hỗ trợ cho chủ đầu tư hoàn thành dự án đúng tiến độ.

Dự án Nhà máy sản xuất sợi Xindadong Textiles - Dung Quất có tổng vốn đầu tư 65 triệu USD, được xây dựng tại Khu công nghiệp VSIP Quảng Ngãi, gồm các dây chuyền công nghiệp kết hợp có công suất thiết kế 45.000 tấn sợi dệt, 50.000m vải và khoảng 10 triệu sản phẩm may mặc/năm. Theo kế hoạch, năm 2019, dự án đi vào sản xuất, sẽ đáp ứng một phần nhu cầu sợi cho ngành dệt may trong nước và xuất khẩu. PHAN ANH

BIDV HÀ THÀNH HỢP TÁC TOÀN DIỆN VỚI BỆNH VIỆN NỘI TIẾT T.Ư

Ngày 29/8/2018, tại Hà Nội ông Trần Long - Giám đốc BIDV Hà Thành và PGS.TS Trần Ngọc Lương - Giám đốc Bệnh viện Nội tiết Trung ương ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa hai đơn vị trong giai đoạn 2018-2023.

Theo thỏa thuận hợp tác, BIDV Hà Thành cam kết cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng theo nhu cầu hoạt động của Bệnh viện Nội tiết T.Ư, tạo mọi điều kiện cho bệnh viện và các cán bộ, nhân viên của bệnh viện tiếp cận và sử dụng các dịch vụ của BIDV thuận lợi và đạt hiệu quả tối ưu nhất. BIDV Hà Thành đảm bảo áp dụng cho bệnh viện, các cán bộ nhân viên của bệnh viện chính sách lãi suất và phí dịch vụ hợp lý, đảm bảo sức cạnh tranh so



với mặt bằng trên thị trường ngân hàng và theo qui định của BIDV.

Tại lễ ký kết, lãnh đạo BIDV Hà Thành đã trao tặng tài trợ trang thiết bị y tế trị giá 1 tỷ đồng cho Phòng chụp X-quang, Khoa Chẩn đoán hình ảnh của Bệnh viện Nội

tiết T.Ư để phục vụ hoạt động khám chữa bệnh của bệnh viện. Đây là một trong những hoạt động tri ân của lãnh đạo và đội ngũ cán bộ, nhân viên BIDV đối với những đóng góp của Bệnh viện Nội tiết T.Ư cho cộng đồng.

Phát biểu tại lễ ký kết, ông Lê Ngọc Lâm, Phó Tổng Giám đốc BIDV khẳng định: "BIDV và Bệnh viện Nội tiết T.Ư sẽ luôn là đối tác quan trọng, BIDV sẽ hỗ trợ tối đa bằng các gói tín dụng của ngân hàng với chi phí vốn tốt, ưu đãi để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các dự án của bệnh viện". Thỏa thuận hợp tác toàn diện sẽ đảm bảo cam kết hợp tác lâu dài, bền vững, nhằm phát huy thế mạnh của mỗi bên trên các lĩnh vực hoạt động kinh doanh và tiếp tục thể hiện cam kết đồng hành theo phương châm "Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công" của BIDV đối với bệnh viện. HỒNG HẠNH

Q&A CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Doanh nghiệp có thể bán tài sản cố định và thuê tài chính lại tài sản cố định đó hay không?

Doanh nghiệp có thể bán tài sản cố định và thuê tài chính lại tài sản cố định, giao dịch này còn được gọi là bán và thuê lại.

Cơ sở pháp lý thực hiện:

- Điều 36 của thông tư số 30/2015/TT-NHNN, ngày 25/12/2015.

- Mục 3.9 kế toán giao dịch bán và thuê lại tài sản là thuê tài chính của Điều 36 trong thông tư số: 200/2014/TT-BTC, ngày 22 tháng 12 năm 2014.

Doanh nghiệp thuê tài chính có được khấu trừ thuế VAT của tài sản thuê không?

Doanh nghiệp thuê được khấu trừ thuế VAT của tiền thuê theo quy định của pháp luật theo 2 phương thức:

1. Xuất theo kỳ trả nợ của khách hàng
2. Xuất 1 lần vào kỳ trả nợ đầu tiên:

Trong trường hợp này Bên thuê phải trả toàn bộ VAT cho BSL trước khi BSL xuất

100% VAT lại cho doanh nghiệp.

Đối với tài sản thuê tài chính bắt buộc phải đăng ký sở hữu, khi kết thúc thời hạn thuê và chuyển quyền sở hữu cho bên thuê thì bên thuê có được miễn nộp lệ phí trước bạ không?

Theo điểm 12, điều 9 của Nghị định số 140/2016/NĐ-CP ngày 10 tháng 10 năm 2016 về lệ phí trước bạ "12. Tài sản thuê tài chính được chuyển quyền sở hữu cho bên thuê khi kết thúc thời hạn thuê thông qua việc nhượng, bán tài sản cho thuê thì bên thuê được miễn nộp lệ phí trước bạ".

BIDV HÀ NỘI PHÁT ĐỘNG PHONG TRÀO “BIDV TÔI YÊU 2018”



Ngày 11/8/2018, tại 4B Lê Thánh Tông, BIDV Hà Nội tổ chức lễ phát động phong trào “BIDV tôi yêu 2018” với chủ đề “BIDV Hà Nội vươn cao cùng SmartBanking”. Ban Lãnh đạo chi nhánh và hơn 100 đoàn viên thanh niên tham gia nhằm hưởng ứng phong trào “BIDV tôi yêu 2018” do

Đoàn Thanh niên BIDV kết hợp với Ban Phát triển ngân hàng bán lẻ tổ chức.

Ngay tại lễ phát động, các đơn vị tại chi nhánh đã được chia thành các đội thi, nhằm tạo nên cuộc thi đua sôi nổi trong phát triển khách hàng đăng ký mới dịch vụ bán lẻ nói chung và dịch vụ BIDV Smart

Banking nói riêng. Lãnh đạo BIDV Hà Nội đã quan tâm phê duyệt các giải thưởng tuần, tháng cho các tập thể và cá nhân có những nỗ lực trong tham gia phong trào, tạo động lực cho các đội thi phấn đấu.

Lễ phát động thể hiện sự quyết tâm của chi nhánh Hà Nội đưa phong trào “BIDV tôi yêu” trở thành một hoạt động thúc đẩy đoàn viên thanh niên mạnh dạn hơn trong công việc, nỗ lực hơn trong hoạt động kinh doanh.

Nói về phong trào “BIDV tôi yêu”, Phó Giám đốc BIDV Hà Nội Trần Phương Nam, chia sẻ: “Logo “BIDV tôi yêu” là hình ảnh cách điệu của một trái tim lửa, mỗi đốm lửa nhỏ tượng trưng cho một cán bộ BIDV tràn đầy nhiệt huyết, khát khao. Khi những đốm lửa nhỏ tụ lại sẽ hình thành ngọn đuốc lớn, có sức lan toả rộng rãi, hừng hực sức trẻ. Chiến dịch BIDV tôi yêu là một cơ hội để các cán bộ cụ thể hoá tình yêu dành cho BIDV bằng hành động thiết thực như tích cực bán các sản phẩm, truyền thông rộng rãi hình ảnh và thương hiệu BIDV tới rộng khắp khách hàng”.

MAI DUNG

BIDV TẠI LÂM ĐỒNG DIỄN TẬP BẢO VỆ AN TOÀN KHO QUỸ

Vừa qua, BIDV Lâm Đồng và BIDV Đà Lạt phối hợp tổ chức diễn tập bảo vệ kho tiền, quầy giao dịch, vận chuyển tiền và máy ATM nhằm chủ động ứng phó trong các tình huống mất an toàn kho quỹ có thể xảy ra trong quá trình vận chuyển tiền, bảo quản tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá và tiếp quỹ máy ATM; đồng thời, nâng cao phòng ngừa tội phạm.

Kịch bản cho mỗi tình huống diễn ra từ 3 đến 5 phút, do chính cán bộ của 2 chi



Một cảnh tình huống diễn tập

nhánh nhập vai thực hiện. Đối tượng gây án có hành vi cướp tiền có tổ chức (2-3 người) và manh động (có vũ khí) giả làm cảnh sát giao thông dùng gây ra hiệu lệnh dừng xe vận chuyển tiền, yêu cầu lái xe xuống làm việc; hoặc ở các tình huống khác là dùng súng xông vào uy hiếp khách hàng và cán bộ ngân hàng tại quầy giao dịch, hoặc cây ATM... Tuy nhiên, các cán bộ ngân hàng, cảnh sát bảo vệ, bảo vệ nội bộ, lái xe đã tinh ý quan sát, đề cao cảnh giác, phối hợp ăn ý... xoay chuyển tình thế, khống chế đối tượng có ý đồ cướp tiền, bảo vệ an toàn tuyệt đối tiền, tài sản và người.

PHẠM LÊ HOAN



ĐỔI MỚI CÔNG TÁC BÁO CÁO THỐNG KÊ

Nỗ lực để thích ứng và phát triển

 THU TRANG

Trước sự phát triển không ngừng của thị trường tài chính, hệ thống báo cáo của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) liên tục được thay đổi để phục vụ công tác chỉ đạo - điều hành, xây dựng và hoạch định chính sách tiền tệ quốc gia cũng như giám sát bảo đảm an toàn hệ thống tổ chức tín dụng. Nhằm chủ động đáp ứng yêu cầu của cơ quan quản lý Nhà nước đồng thời nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của ngân hàng, BIDV cũng không ngừng đổi mới công tác báo cáo thống kê, từ tư duy, cách thức triển khai cho đến chương trình phần mềm hỗ trợ...

THÀNH QUẢ BƯỚC ĐẦU TRONG CÔNG TÁC HIỆN ĐẠI HÓA CHƯƠNG TRÌNH BÁO CÁO THỐNG KÊ

Từ năm 2014 đến nay, NHNN đã có 4 lần thay đổi hệ thống báo cáo thống kê áp dụng cho các Tổ chức tín dụng (bằng Thông tư 21/2010/TT-NHNN, Thông tư 31/2013/TT-NHNN, Thông tư 35/2015/TT-NHNN và gần đây nhất là Thông tư 11/2018/TT-NHNN ban hành

ngày 18/4/2018 và sẽ có hiệu lực từ 01/10/2018). Hệ thống báo cáo thay đổi theo hướng ngày càng chi tiết, bao trùm toàn bộ hoạt động ngân hàng với tần suất báo cáo thường xuyên.

Để đảm bảo chấp hành quy định của NHNN, trong điều kiện hệ thống báo cáo thường xuyên điều chỉnh, yêu cầu đặt ra đối với BIDV là không chỉ dừng lại ở việc tuân thủ quy định mà còn phải có sự đổi mới liên tục

để chủ động hơn, đáp ứng kịp thời trước những thay đổi trong yêu cầu báo cáo của NHNN cũng như các cơ quan quản lý Nhà nước khác.

Với vai trò là đơn vị đầu mối tại BIDV trong công tác báo cáo thống kê gửi các cơ quan quản lý Nhà nước, Ban MIS.ALCO đang phối hợp cùng Trung tâm Công nghệ thông tin và các Ban nghiệp vụ xây dựng bộ chỉ tiêu báo cáo thống kê tập trung và gấp rút hoàn thành nâng cấp Chương trình Báo cáo thống kê theo Thông tư 11/2018/TT-NHNN.

Cấu phần xây dựng bộ chỉ tiêu báo cáo thống kê cung cấp cho các cơ quan quản lý nhà nước nằm trong khuôn khổ "Đề án Báo cáo thống kê tập trung". Việc chuẩn hóa các yêu cầu báo cáo dưới hình thức chỉ tiêu giúp các đơn vị có thể tạo các báo cáo động đáp ứng yêu cầu của các cơ quan quản lý theo

các mẫu biểu khác nhau, giúp BIDV chủ động hơn trong điều kiện các cơ quan quản lý Nhà nước thường xuyên điều chỉnh về mẫu biểu báo cáo. Bên cạnh đó bộ chỉ tiêu được tích hợp trên hệ thống BIDV-MIS sẽ tận dụng được nền tảng chỉ tiêu, dữ liệu của hệ thống này, giúp tiết kiệm nguồn lực trong việc xây dựng URD, xây dựng chương trình.

Hiện nay, Ban MIS.ALCO đã phối hợp với các đơn vị nghiệp vụ xây dựng một số chỉ tiêu thống kê gửi NHNN thuộc nghiệp vụ tín dụng, huy động vốn và giao dịch thẻ, dự kiến sẽ hoàn thành và triển khai trong năm 2018. Ban cũng đang tiếp tục phối hợp với các đơn vị chuẩn hóa bộ chỉ tiêu thống kê gửi NHNN tỉnh/TP và nghiên cứu kết xuất dữ liệu tự động tới các chỉ tiêu báo cáo, hướng tới tự động hóa, tập trung hóa toàn bộ công tác báo cáo tại Trụ sở chính để chi nhánh dành nguồn lực tập trung cho công tác kinh doanh.

Bên cạnh hỗ trợ tạo ra các báo cáo động, với việc được xây dựng theo hướng kết nối và sử dụng nguồn dữ liệu từ bộ chỉ tiêu báo cáo thống kê, chương trình Báo cáo thống kê còn hỗ trợ người dùng kết xuất dữ liệu dưới dạng báo cáo tĩnh theo định dạng quy định của NHNN. Ngoài ra chương trình còn hỗ trợ các báo cáo nhận diện dữ liệu tự động, thiết lập các quy tắc, tính năng kiểm tra số liệu trên chương trình để đảm bảo chất lượng báo cáo. Chương trình hỗ trợ thực hiện đầy đủ quy trình thực hiện báo cáo từ việc xây dựng báo cáo đến kiểm soát, phê duyệt báo cáo,... thay thế hoàn toàn hình thức báo cáo thủ công, báo cáo giấy.

Hiện Chương trình đang được nâng cấp, thiết kế theo chuẩn giao diện Bootstrap mới theo nhận diện thương hiệu của BIDV. Chương trình cũng sử dụng bộ công cụ Kendo_UI có bản quyền nên được update các tính năng mới, ưu việt nhất, khắc phục được các lỗi giao diện hiện tại, xử lý được lỗi hỏng về bảo mật và chống lại các phương thức tấn công phổ biến hiện nay.

HƯỚNG ĐẾN SỰ ĐƠN GIẢN HÓA VÀ CHUẨN MỰC HÓA

Song song với việc phát triển chương trình, Quy định Chế độ báo cáo thống kê BIDV cũng được hoàn thiện, ngày càng rõ ràng, chặt chẽ hơn cả về quy trình báo cáo cũng như trách nhiệm của các đơn vị. Hiện tại BIDV đang chỉnh sửa quy định hướng tới quản lý tập trung toàn bộ các yêu cầu báo cáo gửi các cơ quan quản lý Nhà nước tại Trụ sở chính (trước đây mới chỉ quản lý tập trung đối với các báo cáo cung cấp cho Ngân hàng Trung ương, còn các báo cáo tại NHNN tỉnh/TP vẫn thực hiện phân tán). Theo định hướng của Ban lãnh đạo, toàn bộ các yêu cầu báo cáo phát sinh từ cơ quan quản lý Nhà nước đều phải thông qua Ban MIS.ALCO đầu mối phối hợp với các đơn vị liên quan thống nhất cách thức thực hiện, đảm bảo khai thác tối đa dữ liệu tự động từ bộ chỉ tiêu. Đối với các chỉ tiêu báo cáo mới, Ban MIS.ALCO sẽ phối hợp với các Ban nghiệp vụ nghiên cứu để có phương án nhận diện dữ liệu tự động nhằm hạn chế tối đa việc thực hiện báo cáo thủ công.

Bên cạnh việc hoàn thiện Quy định Chế độ báo cáo thống kê, BIDV liên tục có các đợt rà soát, kiến nghị, đề xuất đối với NHNN Trung ương

cũng như các NHNN tỉnh/TP trên địa bàn để tinh giảm hệ thống báo cáo. Từ đầu năm 2018 đến nay, số lượng báo cáo gửi NHNN đã tinh giảm được 30%; trong đó báo cáo gửi NHNN Trung ương giảm 37/120 báo cáo, báo cáo gửi NHNN tỉnh/TP giảm 358/1200 báo cáo.

Với sự đổi mới không ngừng trong công tác báo cáo, BIDV luôn được đánh giá là một trong những tổ chức tin dụng tiên phong trong việc triển khai Quy định Chế độ báo cáo thống kê của NHNN. Bước sang tháng 9, Ban MIS.ALCO và các Ban nghiệp vụ đang gấp rút kiểm thử và chuẩn bị điều kiện sẵn sàng để thí điểm truyền báo cáo sang NHNN.

Với sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Ban lãnh đạo; sự nỗ lực của Ban MIS.ALCO và các đơn vị nghiệp vụ; sự hỗ trợ nhiệt tình từ các cán bộ kỹ thuật tại Trung tâm CNTT, tin rằng BIDV sẽ triển khai thành công Chương trình báo cáo thống kê theo thông tư 11/2018/TT-NHNN. Và hơn thế nữa, hệ thống báo cáo thống kê của BIDV sẽ không ngừng phát triển, hoàn thiện để có thể tự động hóa hoàn toàn, thích ứng với thời đại ngân hàng số và cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 đang ngày càng phát triển mạnh mẽ. □



BIDV VÀ CÔNG TÁC KIỂM TOÁN NỘI BỘ HỆ THỐNG QUẢN LÝ RỦI RO THEO BASEL

 THU GIANG

Trước những thách thức trong triển khai kiểm toán nội bộ hệ thống quản lý rủi ro theo tiêu chuẩn Basel, BIDV đã từng bước nghiên cứu phát triển chức năng kiểm toán để đáp ứng tốt hơn quy định pháp luật và thông lệ quốc tế.

QUY ĐỊNH MỚI VỀ KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Mối quan hệ giữa các bộ phận, chức năng trong ngân hàng có thể được mô tả thông qua mô hình ba vòng bảo vệ: (i) Vòng bảo vệ thứ nhất gồm các bộ phận kinh doanh, thực hiện nhận diện, đánh giá và kiểm soát rủi ro trong quy trình nghiệp vụ kinh doanh; (ii) Vòng bảo vệ thứ hai chủ yếu gồm chức năng quản lý rủi ro (QLRR), tuân thủ, pháp chế, công nghệ,... được thiết lập để đảm bảo các rủi ro tại vòng bảo vệ thứ nhất được nhận diện và quản lý phù hợp; (iii) Vòng bảo vệ thứ ba là kiểm toán nội bộ (KTNB), thực hiện đánh giá độc lập đối với các quy trình được thiết lập tại vòng thứ nhất, vòng thứ hai.

Đối với KTNB các ngân hàng thương mại, những hoạt động, quy trình thuộc vòng bảo vệ thứ nhất có thể coi là đối tượng kiểm toán truyền thống. Hoạt động của vòng

bảo vệ thứ hai thường được KTNB xem xét cho mục tiêu đánh giá kiểm soát để xác định các thủ tục kiểm toán chi tiết khi kiểm toán các hoạt động, quy trình tại vòng bảo vệ thứ nhất, ít được xem xét trên góc độ là đối tượng kiểm toán trực tiếp.

Ngày 18/5/2018, NHNN đã ban hành Thông tư 13/2018/TT-NHNN quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ NHTM và chi nhánh ngân hàng nước ngoài với nhiều điều chỉnh so với Thông tư 44/2011/TT-NHNN ngày 29/12/2011 quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ (KSNB) và KTNB của tổ chức tín dụng; trong đó quy định mới về nội dung KTNB được đánh giá là có ảnh hưởng lớn tới hoạt động của KTNB các ngân hàng thương mại.

Theo Thông tư 44/2011/TT-NHNN, nội dung KTNB gồm rà soát, đánh giá về: tính đầy đủ, hiệu lực, hiệu quả của hệ thống KSNB; tính hiệu lực, hiệu quả trong triển khai

chính sách, quy trình QLRR; tính đầy đủ, chính xác, an toàn của hệ thống thông tin quản lý, thông tin tài chính; tính đầy đủ, kịp thời, trung thực, hợp lý, chính xác của hệ thống hạch toán kế toán; tuân thủ quy định của pháp luật, quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn hoạt động, quy định nội bộ, quy trình tác nghiệp, quy tắc đạo đức nghề nghiệp; cơ chế, chính sách, quy trình, quy định nội bộ, cơ cấu tổ chức; các biện pháp đảm bảo an toàn tài sản; tính kinh tế, hiệu quả của các hoạt động, việc sử dụng nguồn lực...

Thông tư 13/2018/TT-NHNN đã quy định ngắn gọn hơn về nội dung KTNB nhưng yêu cầu cao hơn, thể hiện rõ phạm vi của KTNB trong việc kiểm toán các quy trình tại vòng bảo vệ thứ nhất và thứ hai. Có thể tóm lược vấn đề theo 2 nội dung chính: (i) Đánh giá độc lập tính thích hợp, tuân thủ quy định pháp luật của cơ chế, chính sách, quy định nội bộ về giám sát quản lý cấp cao, KSNB, QLRR và đánh giá nội bộ về mức đủ vốn; (ii) Đánh giá độc lập việc tuân thủ các cơ chế, chính sách,

quy định nội bộ nêu trên của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, cá nhân, bộ phận. Giám sát quản lý cấp cao, QLRR và đánh giá nội bộ về mức đủ vốn là những vấn đề mới, lần đầu được quy định chi tiết tại một văn bản pháp luật trên cơ sở tham chiếu các nguyên tắc về hệ thống quản trị, QLRR theo Basel và chưa được đề cập rõ ràng trong nội dung KTNB tại Thông tư 44/2011/TT-NHNN. Như vậy, từ nội dung KTNB mới có thể xác định đối tượng kiểm toán của KTNB là hệ thống từ chiến lược, quản trị tổng thể, chính sách, quy trình đến vận hành chi tiết tập trung vào QLRR và an toàn vốn theo Basel. Quy định mới này đã mang lại cho KTNB các NHTM những thách thức không nhỏ.

BIDV VÀ NHỮNG NỖ LỰC THỰC HIỆN KIỂM TOÁN NỘI BỘ THEO TIÊU CHUẨN BASEL

Thực tế cho thấy kiểm toán viên nội bộ có thể là chuyên gia về hoạt động kinh doanh ngân hàng với kiến thức, kinh nghiệm về nghiệp vụ ngân hàng thường xuyên được cập nhật từ thực tiễn. Tuy nhiên, hệ thống QLRR theo Basel là đối tượng kiểm toán hoàn toàn mới, sâu rộng, toàn diện, phức tạp cả về lý thuyết và thực tiễn đối với KTNB. Việc xây dựng, vận hành hệ thống QLRR theo Basel đòi hỏi đầu tư lớn, dài hạn, toàn diện cho vòng bảo

vệ thứ nhất và vòng bảo vệ thứ hai về con người, tài chính, công nghệ, dữ liệu, đồng thời sẽ có độ trễ nhất định đối với KTNB trong việc nghiên cứu phương pháp kiểm toán khi đối tượng kiểm toán còn đang được hình thành trên thực tế (sẽ có khoảng cách về kinh nghiệm giữa KTNB và đơn vị được kiểm toán). Vì vậy, KTNB có thể sẽ phải đối mặt với thách thức lớn về năng lực, kinh nghiệm khi kiểm toán hệ thống QLRR theo thông lệ Basel và yêu cầu của Thông tư 13/2018/TT-NHNN.

Cùng với lộ trình nghiên cứu triển khai QLRR theo Basel của BIDV, từ năm 2015, trong điều kiện nhân sự còn mỏng, chưa có cán bộ có kinh nghiệm chuyên sâu về hệ thống QLRR, chưa có nhiều hướng dẫn của cơ quan quản lý, KTNB BIDV đã bắt đầu nghiên cứu về kiểm toán hệ thống QLRR. Để khắc phục khó khăn, thách thức và từng bước phát triển chức năng kiểm toán hệ thống QLRR theo Basel, KTNB BIDV đã thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp:

Thứ nhất, tham gia ngay từ đầu vào các dự án triển khai Basel của ngân hàng, bám sát quá trình hình thành và vận hành của đối tượng kiểm toán để rút ngắn thời gian tìm hiểu về hệ thống, quy trình, quy định.

Thứ hai, sớm phát triển đội ngũ chuyên gia kiểm toán đối với từng lĩnh vực QLRR trọng yếu và linh hoạt trong công tác đào tạo. Từ một nhóm cán bộ được phân công

nghiên cứu ban đầu, hiện KTNB BIDV đã thiết lập 06 nhóm kiểm toán về khung QLRR tổng thể, khẩu vị rủi ro, QLRR tín dụng, rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất trên Sổ ngân hàng. Nhân sự các nhóm được chú trọng tăng cường về số lượng qua tuyển dụng hàng năm, nâng cao về chất lượng qua các hình thức đào tạo linh hoạt.

Thứ ba, không ngừng nghiên cứu hoàn thiện quy định, hướng dẫn nội bộ về kiểm toán hệ thống QLRR theo Basel. Từ Quy định tạm thời về kiểm toán hoạt động QLRR được ban hành năm 2015, KTNB đã nghiên cứu, chỉnh sửa ban hành Quy định chính thức vào cuối năm 2017 với cách tiếp cận kiểm toán toàn diện, có hệ thống từ chiến lược, khẩu vị rủi ro, chính sách, giám sát của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành, nhận diện, đo lường, kiểm soát, báo cáo về rủi ro trong khung QLRR tổng thể cũng như trong từng lĩnh vực QLRR trọng yếu...

Qua 02 năm triển khai kiểm toán hệ thống QLRR, KTNB BIDV đã đóng góp nhiều ý kiến về nâng cao chất lượng QLRR tại vòng bảo vệ thứ nhất và thứ hai trong các lĩnh vực: khẩu vị rủi ro tổng thể; quản lý danh mục tín dụng và rủi ro tập trung tín dụng; kiểm soát cấp tín dụng tại Trụ sở chính, hạn mức rủi ro, rà soát tín dụng; thu thập dữ liệu tổn thất, tự đánh giá rủi ro và kiểm soát, các chỉ số rủi ro chính, tính vốn cho rủi ro hoạt động; quy trình định giá, stress-test, tính vốn cho rủi ro thị trường; nhận diện, đánh giá rủi ro đối với tài sản thanh khoản cao, đo lường chỉ số thanh khoản, stress-test cho rủi ro thanh khoản; nhận diện rủi ro, stress-test cho rủi ro lãi suất trên Sổ ngân hàng.

Tiếp tục triển khai Thông tư 13/2018/TT-NHNN và theo lộ trình triển khai Basel, KTNB sẽ tiếp tục hoàn thiện phương pháp luận kiểm toán, bổ sung quy định về kiểm toán tỷ lệ an toàn vốn và quy trình đánh giá nội bộ về mức đủ vốn, nâng cao năng lực đội ngũ kiểm toán viên, tiến tới kiểm toán toàn diện hệ thống QLRR theo Basel. □



BIDV BẾN NGHÉ

Vượt khó để vươn cao

 NGUYỄN THỊ HỒNG LOAN

Tháng 10 về, khi con tàu BIDV đang tăng tốc để về đích cho những kế hoạch, mục tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2018, thì tập thể cán bộ nhân viên BIDV Bến Nghé cũng đang hân hoan trong không khí kỷ niệm 5 năm ngày thành lập chi nhánh...



BIDV Bến Nghé được thành lập vào ngày 01/10/2013 trên cơ sở tiếp nhận tất cả các quyền lợi và nghĩa vụ từ Chi nhánh Ngân hàng liên doanh Lào Việt tại TP. Hồ Chí Minh. Khi mới tiếp nhận, chi nhánh đối mặt với rất nhiều thách thức: tổng quy mô hoạt động khiêm tốn, thị phần của các mảng hoạt động không đáng kể so với các chi nhánh trên cùng địa bàn, đội ngũ cán bộ không đồng đều, ít kinh nghiệm,... Trước thực trạng đó, Ban lãnh đạo BIDV đã điều động và hỗ trợ một số cán bộ từ các chi nhánh BIDV khác về hỗ trợ...

Những ngày đầu khi chuyển đổi dữ liệu và nắm lại toàn bộ hoạt động của chi nhánh Lao Viet bank chuyển giao, cán bộ BIDV Bến Nghé phải làm ngày, làm đêm liên tục đi khắp các tỉnh từ Nam ra Bắc để kiểm tra tài sản đảm bảo; phải rà từng hồ

sơ về tính pháp lý; phải tìm kiếm, bổ sung, hoàn thiện hồ sơ đến mức tốt nhất có thể... Khó khăn chồng chất khó khăn, nhưng tập thể Lãnh đạo Chi nhánh đã xác định vượt khó nên luôn động viên, khuyến khích để toàn bộ nhân viên có tư tưởng ổn định, đoàn kết, đồng lòng, nâng cao tinh thần trách nhiệm, kỷ cương công tác, nỗ lực tìm mọi giải pháp để đưa Chi nhánh ra khỏi khó khăn. Bên cạnh đó còn phải kể đến sự quan tâm và chỉ đạo sát sao của Ban Lãnh đạo BIDV; sự hỗ trợ, hướng dẫn tận tình của các Ban tại Trụ sở chính; sự ủng hộ, hợp tác của khách hàng... đã giúp Chi nhánh dần ổn định và phát triển.

"Lửa thử vàng, gian nan thử sức", sau chặng đường 5 năm vượt khó, BIDV Bến Nghé đã đồng lòng, nỗ lực để đạt được những quả ngọt đầu tiên. Đến hết năm 2017, tổng

quy mô của của chi nhánh đã đạt gần 9.000 tỷ đồng, tăng nhiều lần so với ngày đầu thành lập, trong đó nguồn vốn đạt 4.366 tỷ đồng, dư nợ tín dụng đạt 4.311 tỷ đồng. Đặc biệt, chi nhánh đã xử lý cơ bản xong nợ xấu, nợ tiềm ẩn rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng; tổng nợ xấu, nợ tiềm ẩn rủi ro được kiểm soát ở mức dưới 1%. Lượng khách hàng tăng lên khoảng 11.000 khách hàng; chênh lệch thu chi đạt 211 tỷ đồng (tăng gấp trên 7 lần so với năm 2016 và gấp 211 lần so với năm 2013); trong đó thu dịch vụ đạt gấp 20 lần so với năm 2013,... Với tất cả kết quả đạt được đó, BIDV Bến Nghé đã được BIDV Trung ương công nhận là Chi nhánh hoàn thành xuất sắc để án Tái cơ cấu; đồng thời Chi nhánh cũng đủ điều kiện để lên nâng hạng thành Chi nhánh hạng I của BIDV. Đây là niềm tự hào của tập thể chi nhánh; là nguồn động viên, khích lệ tinh thần cán bộ nhân viên, người lao động của chi nhánh tiếp tục phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Không chỉ thực hiện tốt các hoạt động kinh doanh, trong những năm qua, BIDV Bến Nghé cũng tích cực tham gia vào các hoạt động vì cộng đồng, chung tay cùng chính quyền địa phương góp phần cải thiện, nâng cao đời sống cho người có hoàn cảnh khó khăn như: Phụng dưỡng và tặng quà các Mẹ Việt Nam anh hùng; tổ chức tặng quà cho người nghèo, đối tượng chính sách, gia đình có công với cách mạng, trẻ em mồ côi, tàn tật; đồng hành với chương trình Mang âm nhạc đến bệnh viện, Hành trình đỏ; tặng xe hỗ trợ bệnh viện, tặng quà cho các cháu mang bệnh hiểm nghèo...

Nhìn lại chặng đường 5 năm đã qua, tập thể chi nhánh cảm thấy tự hào vì đã vượt khó để trưởng thành hơn và có được những thành quả nhất định. Những gì đã làm được sẽ là động lực để BIDV Bến Nghé tiếp tục mở rộng thị phần, gia tăng hiệu quả, năng suất lao động, nâng cao năng lực cạnh tranh,... Cùng với con tàu BIDV, chi nhánh Bến Nghé cũng đang nỗ lực hết mình để cùng hướng tới mục tiêu chung. □



Người chị cả CỦA CHÚNG TÔI

THÁI HẢI SƠN

Tháng 10 này, tập thể BIDV Bến Nghé chúng tôi chia tay chị - người thuyền trưởng đã gắn bó với chúng tôi trong 5 năm qua, từ khi còn là một chi nhánh chuyển đổi cho đến khi trở thành chi nhánh hạng I ngày nay... Đó là một người lãnh đạo tài năng, bản lĩnh trong công việc; là người phụ nữ đôn hậu, nhân ái trong cuộc sống đời thường... Chị là Nguyễn Thị Hồng Loan - Giám đốc BIDV Bến Nghé.

Tốt nghiệp Đại học vào năm 1985, đầu năm 1986 chị được phân công về công tác tại Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Kiên Giang. Đến năm 1990, chị chuyển công tác đến BIDV Kiên Giang. Những năm này, đất nước bước vào thời kỳ đổi mới với nhiều khó khăn, đời sống cán bộ ngân hàng cũng khá vất vả. Bản thân chị cũng chịu nhiều thiệt thòi khi chồng mất sớm, một mình nuôi dạy 2 con... Trong hoàn cảnh đó, chị vẫn nỗ lực làm việc hết mình. Là một người ham học hỏi, chị luôn tích cực trau dồi kiến thức, chuyên môn nghiệp vụ; năm 2008, chị tốt nghiệp thạc sĩ và

năm 2011 chị đạt được học vị Tiến sĩ.

Ở BIDV Kiên Giang, cùng trải qua những thăng trầm của chi nhánh, chị dần khẳng định năng lực của bản thân. Từ một cán bộ tín dụng, chị được bổ nhiệm Phó phòng Tín dụng, Trưởng phòng Tín dụng và đảm đương vị trí Phó Giám đốc chi nhánh từ năm 1997. Đến năm 2004 chị được bổ nhiệm chức vụ Giám đốc BIDV Kiên Giang cho đến năm 2013.

Năm 2013, BIDV Bến Nghé được thành lập trên cơ sở tiếp nhận và chuyển đổi từ Chi nhánh Ngân hàng liên doanh Lào Việt tại TP. Hồ Chí Minh. Với năng lực và kinh nghiệm đã có, chị được BIDV Trung ương

tin tưởng giao nhiệm vụ Giám đốc chi nhánh mới này. Khởi đầu ở vị trí mới với vô vàn khó khăn và thách thức, nhưng bằng bản lĩnh và sự từng trải, chỉ sau 05 năm, chị đã lãnh đạo BIDV Bến Nghé tái cơ cấu thành công và ngày càng phát triển. Năm 2017 là một dấu mốc lớn của BIDV Bến Nghé và cũng là của cá nhân chị khi Chi nhánh bước ra khỏi danh sách các chi nhánh tái cơ cấu, trở thành chi nhánh hạng I của BIDV. Riêng cá nhân chị cũng đạt được những thành tích vượt trội với 03 năm liền (2015 - 2017) được BIDV công nhận là Giám đốc điều hành kinh doanh giỏi.

BIDV Bến Nghé lớn mạnh lên từng ngày là nhờ sức mạnh đoàn kết của cả một tập thể có cùng mục tiêu hướng về phía trước; sự nỗ lực không ngừng nghỉ của mỗi một thành viên; khả năng điều hành của tập thể Ban Giám đốc,... và đặc biệt là vai trò người thuyền trưởng tài tình, bản lĩnh của chị.

Cán bộ BIDV Bến Nghé chúng tôi luôn ấn tượng với hình ảnh của chị, một người lãnh đạo nhìn xa, trông rộng; quyết đoán; dám nghĩ, dám làm; không ngại khó khăn, luôn lạc quan tin tưởng trong mọi tình huống... Ở vào bất kỳ hoàn cảnh, công việc,... chị cũng "thận trọng" dự liệu, tính toán, lường trước mọi trường hợp có thể xảy ra. Điều đặc biệt nhất khi nói về chị chính là khả năng truyền lửa và thuyết phục đối với toàn thể anh em trong chi nhánh.

Thời gian chúng tôi làm việc cùng chị là những ngày tháng ý nghĩa. Cả trong công việc lẫn cuộc sống, chúng tôi khâm phục, ngưỡng mộ và tự hào khi được cùng chị góp sức vì sự phát triển của BIDV Bến Nghé nói riêng và cho sự lớn mạnh của hệ thống BIDV nói chung.

Trong suốt hơn 30 năm gắn bó với nghiệp Ngân hàng, những nỗ lực của chị Nguyễn Thị Hồng Loan đã được ghi nhận bằng nhiều phần thưởng cao quý của Thủ tướng Chính phủ, các cấp chính quyền địa phương, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước,...

Kaizen

“CÀI ĐẶT” LẠI TƯ DUY SÁNG TẠO để thành công

THÙY HƯƠNG (THỰC HIỆN)

Được biết về sự thành công trong việc triển khai phong trào Kaizen tại Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ (KDV & TT), PV Bản tin Đầu tư Phát triển đã hẹn gặp và có cuộc trò chuyện cởi mở với giám đốc đơn vị này – ông Đỗ Ngọc Quỳnh. Nhiều câu chuyện thú vị được mở ra...



Ông Đỗ Ngọc Quỳnh (thứ ba từ trái sang) trao giải cho các cán bộ đạt giải trong phong trào Kaizen tại Ban KDV&TT

Phong trào Kaizen được khởi xướng tại Ban KDV & TT đã lâu, ông có thể cho biết thêm về sự khởi đầu của phong trào này?

Kaizen trong tiếng Nhật có nghĩa là cải tiến liên tục. Cách đây vài năm, khi tìm hiểu về Nhật Bản để chuẩn bị cho chuyến đi công tác tại nước này, tình cờ tôi tìm được quyển sách “Kaizen Teian- Thiết lập hệ thống để xuất cải tiến liên tục thông qua đề xuất cải tiến của người lao động”. Lúc đầu tôi nghĩ nội dung cuốn sách có thể đã lạc hậu, vì theo lời giới thiệu thì đây là quyển sách viết về phương pháp thiết lập hệ thống đào tạo tại nơi làm việc được coi là bí mật đằng sau những thành công

của Nhật Bản sau thế chiến thứ II, quá xa so với thời đại chúng ta. Tuy nhiên, tôi vẫn rất tò mò muốn biết bí mật này và đã mua và đọc.

Càng đọc, tôi càng thấy thích thú và thán phục khi cuốn sách không những chỉ ra cho tôi những hiện tượng, vấn đề nhiều lãnh đạo nói chung đều mắc phải mà còn đưa ra những lý giải và phương pháp giải quyết rất đơn giản, dễ hiểu nhưng vô cùng thực tế, hữu dụng. Vấn đề tôi thích thú nhất đó là làm thế nào để xây dựng, thúc đẩy được văn hóa làm việc sáng tạo thực chất trong tổ chức; thúc đẩy niềm đam mê sáng tạo cũng như chất lượng sáng tạo của từng cá nhân thay vì chỉ hô hào

khẩu hiệu hình thức!

Tôi nhận ra mình đã mắc nhiều sai lầm về nhận thức và phương pháp hành động dù hành động rất tâm huyết mà vẫn thất bại. Tôi đã sai khi không nhận thức đúng về việc mỗi cán bộ cho dù tâm huyết, đạo đức, khát khao, thông minh, học giỏi và kinh nghiệm đến đâu thì khi vào một vị trí công việc mới cũng đều cần có quá trình học hỏi và phát triển kiến thức, kinh nghiệm trong vị trí công việc cụ thể đó. Tôi đã sai khi luôn có kỳ vọng sẽ nhận được những ý tưởng sáng tạo hay sáng kiến đổi mới hoàn hảo từ nhân viên. Tôi đã sai khi chỉ luôn tạo ra kỳ vọng, sức ép, áp lực, đòi hỏi các cán bộ phải sáng tạo mà không biết cách tạo ra môi trường thuận lợi, dễ dàng để luôn khích lệ, động viên cán bộ phát huy mọi năng lực sáng tạo trong quá trình làm việc...

Cái đích mà chúng ta mong muốn từ sự sáng tạo là hiệu quả kinh doanh nhưng sự sáng tạo lại phải là một quá trình. Quá trình ở đây chính là phải đi từ nuôi dưỡng ý thức, niềm đam mê, tinh thần trách nhiệm trong công việc của nhân viên, chấp nhận quá trình học tập và trưởng thành (learning curve) của từng nhân viên, đi từ phát hiện vấn đề đến từng sáng kiến cải tiến nhỏ liên tục và đến sự đổi mới đột phá... Vì vậy, khi triển khai phương pháp Kaizen thì ban đầu chúng ta nên chú trọng việc làm sao để nhân viên có các đề xuất hơn là vội vàng chỉ quan tâm đến chất lượng, hiệu quả của các đề xuất.

Tại sao lại như vậy? Để một người lao động có được một đề xuất cải tiến nào đó trong công việc thì thông thường bản thân người ấy đã phải rất say mê, tâm huyết, trách nhiệm với công việc của mình, chỉ khi thực sự say mê, tâm huyết, trách nhiệm thì người ta mới thực sự trăn trở để tìm cách cải tiến, đổi mới làm cho công việc đó tốt lên. Có được một nhân viên đam mê, tâm huyết, trách nhiệm với công việc như vậy đã là rất tốt rồi. Người lãnh đạo giỏi là người có được những nhân viên đam mê, tâm huyết, trách nhiệm với công việc, đơn giản thế thôi. Vì vậy, bạn phải trân trọng mọi ý kiến đề xuất của nhân viên, dù là bạn có cho đó là những ý kiến vớ vẩn hay biết rồi, khổ lắm nói mãi. Những người lãnh đạo khi nghe nhân viên đề xuất ý kiến này, họ thường phán: Chuyện này ai chẳng biết, có gì mới đâu! Nào, có giỏi thì đưa giải pháp ra đây! Điều đó làm tắt ngấm ngọn lửa nhiệt huyết đang nhen nhóm lên trong lòng họ.

Ông thấy cần có những nguyên tắc nào để duy trì Kaizen trong tổ chức?

Hệ thống đề xuất cải tiến Kaizen có nhiều cấp độ, bạn có thể chỉ nêu lên vấn đề hoặc nêu cả vấn đề và giải pháp. Mỗi đề xuất ở các cấp độ khác nhau đều được thưởng, phần thưởng ở các cấp độ ban đầu không cần lớn, vài chục nghìn đồng, vài trăm nghìn đồng hoặc một cái cốc, USB... Các phần thưởng nhỏ này là để ghi nhận tinh thần trách nhiệm, niềm đam mê và sự tâm huyết của nhân viên chứ chưa đánh giá về hiệu quả của ý tưởng. Vòng 1 là nhận tất cả ý tưởng, vòng 2 tiến đến xem xét đánh giá về hiệu quả, tính thực tế..., từ đó có hình thức khen thưởng lớn phù hợp bằng tiền hoặc tăng lương, quy hoạch, bổ nhiệm... Để phát huy và duy trì được hệ thống này cần có những nguyên tắc sau:

Thứ nhất. Không đánh giá, so sánh, bình phẩm các đề xuất ban đầu. Mọi ý tưởng đều đáng được trân trọng.

Thứ hai: Thành lập hội đồng gồm có những cán bộ có năng lực,

“Người lãnh đạo giỏi là người có được những nhân viên đam mê, tâm huyết, trách nhiệm với công việc, đơn giản thế thôi. Vì vậy, bạn phải trân trọng mọi ý kiến đề xuất của nhân viên, dù là bạn có cho đó là những ý kiến vớ vẩn hay biết rồi, khổ lắm nói mãi...”

Ông **ĐỖ NGỌC QUỲNH**

Giám đốc Ban Kinh doanh Vốn và Tiến bộ

uy tín và công khai quy trình, cách thức làm việc minh bạch trong việc tiếp nhận, phân tích, lựa chọn các ý tưởng để ưu tiên triển khai ở các giai đoạn tiếp theo. Tiếp tục xem xét khen thưởng khi triển khai và đánh giá được hiệu quả cụ thể của các ý tưởng, sáng kiến. Chỉ khi nhân viên của bạn thấy được bạn thật sự trân trọng ý tưởng của họ, họ mới tiếp tục tự tin đưa ra những ý tưởng mới.

Có vẻ như Kaizen còn giúp nhân viên trút bỏ mọi ức chế trong công việc. Phong trào này duy trì ở Ban KDV&TT như thế nào, thưa ông?

Chúng tôi duy trì được phong trào này gần 2 năm. Thời điểm này chúng tôi đang thu nhận những ý tưởng mới. Như bạn thấy, tấm bảng trước Ban KDV&TT mấy hôm nay đã xuất hiện ngày càng nhiều các ý tưởng của anh chị em. Ngoài ra các bạn trong tổ chức còn có thể đưa ý tưởng của mình qua kênh facebook, email... Rất vui, toàn những hình vẽ

ngộ nghĩnh. Các bạn ấy thỏa sức sáng tạo, viết ra hết các suy nghĩ, trăn trở của bản thân theo mức độ hiểu biết của mình mà không sợ bị ai cười chê.

Sau khi thu thập ý tưởng, chúng tôi có hẳn một hội đồng chuyên môn xem xét, phân loại chất lượng các ý tưởng và tất nhiên tiêu chí đánh giá được chúng tôi xây dựng từ đầu và công bố công khai, minh bạch. Hiện tại, Đoàn Thanh niên của Ban KDV&TT là bộ phận thu nhận tất cả các ý tưởng. Công việc xem xét, phân loại chắc chắn sẽ mất thời gian nhưng so với hiệu quả mang lại thì chi phí xứng đáng bỏ ra.

Sau khi đọc và hiểu về Kaizen, ông thấy tâm huyết nhất về điều gì?

Theo tôi, khi ta được sống thì điều ý nghĩa nhất và tuyệt vời nhất là có cơ hội được liên tục tìm hiểu, khám phá, học hỏi, trải nghiệm về thế giới tự nhiên, con người, xã hội... Quá trình lớn lên trưởng thành của mỗi con người chính là quá trình khám phá, học hỏi, trải nghiệm. Công thức học hỏi tuyệt vời thực tế nhất của con người chính là “học tập từ những sai lầm, va vấp, thất bại”... Chúng ta không nên sợ sai lầm, va vấp, thất bại và càng không để những điều này chấm dứt cuộc sống của chúng ta khi mà vẫn đang có may mắn được tồn tại trên đời.

Cảm ơn ông! □



10
NĂM

Bancassurance

TẠO THÀNH CÔNG CHO BIC

 **MẠNH HẢI**

Những năm qua, các ngân hàng, công ty bảo hiểm đã bắt đầu quan tâm đầu tư cho kênh phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance). Tuy nhiên, thực tế cuối những năm 2000, tại Việt Nam đã có những mô hình Bancassurance giữa các ngân hàng - công ty bảo hiểm được xây dựng và phát triển mạnh mẽ cho tới ngày hôm nay. Hợp tác giữa BIDV và Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) là một ví dụ.

CHIẾN LƯỢC

Ngược dòng thời gian trở lại thời điểm cách đây hơn 10 năm, thị trường tài chính Việt Nam chứng kiến một sự kiện chưa từng có khi BIDV, một doanh nghiệp Việt Nam, đã mua lại phần vốn góp của nước ngoài (QBE) trong Liên doanh bảo hiểm Việt - Úc để thành lập công ty con 100% vốn BIDV. Với sự ra đời của BIC năm 2006, BIDV xác định thêm trụ cột thứ 2 trong hoạt động kinh doanh của mình là bảo hiểm, nhằm xây dựng một định chế tài chính cung cấp các sản phẩm tài chính, ngân hàng “trọn gói, một cửa” cho khách hàng. Để cụ thể hóa định hướng đó, ngay từ những ngày đầu, Ban lãnh đạo BIDV và BIC xác định triển khai Bancassurance là bước đi chiến lược.

Năm 2008, kênh Bancassurance (kết quả của sự hợp tác giữa BIDV và BIC) đã chính thức có mặt trên thị trường. Khởi đầu luôn là giai đoạn khó khăn với bất kỳ doanh nghiệp nào, đặc biệt là những doanh nghiệp tiên phong triển khai Bancassurance như BIC. Tuy vậy, những khó khăn thuở ban đầu ấy



Hotline 24/7
1900 9456

www.bic.vn
www.baohiemtructuyen.com.vn

BIC 
TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV

10  **BANCASSURANCE**
ĐỘT PHÁ ĐỂ THÀNH CÔNG

đã nhanh chóng được nhìn nhận và giải quyết triệt để bởi sự hợp sức, đồng lòng của BIDV và BIC. Về phía BIDV, ngân hàng đã bố trí cho cán bộ bảo hiểm BIC những địa điểm làm việc thuận lợi, tiện nghi và gắn bó với hoạt động kinh doanh của ngân hàng. BIDV cũng hỗ trợ BIC xây dựng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, tiên tiến, phục vụ tối đa các nhu cầu của khách hàng mua bảo hiểm tại các điểm giao dịch của BIDV.

Đặc biệt, nền tảng hàng triệu khách hàng của BIDV cũng là nguồn lực lớn, thuận lợi cho hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng. Về phía BIC, dù đội ngũ nhân sự còn mỏng, song cán bộ của BIC không quản ngại khó khăn, đi tới từng địa phương, trao đổi, hướng dẫn, đào tạo cho cán bộ ngân hàng về những ưu việt và lợi ích của sản phẩm bảo hiểm, nhất là khi kết hợp với các sản phẩm ngân hàng. Những chương trình thi đua, tưởng thưởng liên tục được tổ chức nhằm ghi nhận những nỗ lực của cán bộ ngân hàng, góp phần tạo nên một không khí hào hứng triển khai Bancassurance trên toàn hệ thống BIDV và BIC.

10 năm không ngừng nỗ lực, phấn đấu, trải qua vô vàn khó khăn, thử thách, những kết quả của Bancassurance ngày hôm nay thực sự là dấu mốc đáng nhớ, khẳng định chiến lược và cái nhìn đúng đắn của Ban lãnh đạo BIDV và BIC. So với năm đầu triển khai, quy mô doanh thu Bancassurance của BIC đến nay đã tăng gấp 50 lần với tốc độ tăng trưởng bình quân trên 50%/năm. Số lượng khách hàng phục vụ của kênh cũng cán mốc ấn tượng hơn 300.000 khách hàng. Hệ thống công nghệ thông tin của kênh được cải tiến theo hướng hiện đại hóa với việc áp dụng phần mềm bán bảo hiểm trực tuyến tại các quầy giao dịch ngân hàng. Các sản phẩm bảo hiểm triển khai qua kênh Bancassurance cũng liên tục được nghiên cứu, cải tiến không chỉ phục vụ cho mục đích kinh doanh mà còn thể hiện tính nhân văn



sâu sắc. Riêng với hệ thống BIDV, các sản phẩm bảo hiểm của BIC đã khẳng định được vai trò là một trong những công cụ quản lý rủi ro hữu hiệu, đảm bảo an toàn tài chính cho ngân hàng khi khách hàng không may mất khả năng trả nợ. Với những ưu điểm vượt trội về sản phẩm, trải nghiệm mua hàng, BIC đã nhận được những ghi nhận đáng giá từ cộng đồng với giải thưởng “Sản phẩm và dịch vụ tiêu biểu” do độc giả Báo Công thương bình chọn năm 2008 và 2013.

Đặc biệt, sự thành công trong hợp tác Bancassurance với BIDV cũng trở thành tiền đề quan trọng để BIC mở rộng triển khai kênh phân phối này ra các ngân hàng ngoài hệ thống như: Đông Á, SeABank, OCB, LienVietPostBank, VietABank... Qua đó, đưa BIC trở thành công ty bảo hiểm phi nhân thọ có mạng lưới ngân hàng liên kết lớn nhất tại Việt Nam.

VỮNG BƯỚC TRONG THỜI KỲ MỚI

Trước những lợi ích mà Bancassurance mang lại, những năm tới cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn cho các doanh nghiệp triển khai Bancassurance. Đứng trước thách thức đó, BIC đã sẵn sàng cho sự chuyển mình để đưa kênh

Bancassurance phát triển lên tầm cao mới.

Với sự hỗ trợ tích cực từ đối tác chiến lược là nhà bảo hiểm, tái bảo hiểm hàng đầu thế giới FairFax và sự ủng hộ của toàn hệ thống BIDV, BIC sẽ tập trung phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới, thiết thực hơn đáp ứng nhu cầu của khách hàng, gắn bó chặt chẽ với các sản phẩm ngân hàng, thậm chí mở ra những thị trường hoàn toàn mới cho sản phẩm. Bên cạnh đó, hệ thống công nghệ thông tin cũng là một trong những trọng điểm phát triển với mong muốn mang tới cho khách hàng những trải nghiệm dịch vụ hiện đại và tiên tiến.

BIC cũng sẽ tiếp tục mở rộng việc triển khai mô hình Bancassurance ra các liên doanh tại hải ngoại. Hiện tại, công ty con của BIC tại Lào – LVI đã triển khai rất thành công kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng với hơn 120 điểm giao dịch bán chéo sản phẩm Bancassurance tại thị trường này. □

Với sự hỗ trợ tích cực từ đối tác chiến lược là nhà bảo hiểm, tái bảo hiểm hàng đầu thế giới FairFax và sự ủng hộ của toàn hệ thống BIDV, BIC sẽ tập trung phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới, thiết thực hơn đáp ứng nhu cầu của khách hàng, gắn bó chặt chẽ với các sản phẩm ngân hàng.

BIC BÌNH AN

Một thập niên phát huy giá trị nhân văn

 TRẦN HOÀI AN (*)



BIC BÌNH AN

BẢO HIỂM NGƯỜI VAY VỐN

- ♦ Quyền lợi bảo hiểm **phong phú, thiết thực** cho cả khách hàng và ngân hàng.
- ♦ Phí bảo hiểm **cạnh tranh, tiết kiệm nhất** cho khách hàng (Chỉ tính phí trên số tiền dư nợ thực tế tại từng thời điểm).
- ♦ Bồi thường **nhanh chóng**, thủ tục **đơn giản**.

Mang an tâm đến cho bạn và gia đình!

10 năm qua, BIC Bình An (sản phẩm bảo hiểm cho người vay trước các rủi ro xảy đến với tính mạng) đã phát huy được những giá trị nhân văn, góp phần vào thành công của kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) tại BIDV.

NHỮNG CHẶNG ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

Tháng 9/2008, Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) lần đầu tiên triển khai thí điểm sản phẩm BIC Bình An tại 40 chi nhánh BIDV qua kênh Bancassurance (Bancas). Kết quả

doanh thu sau 4 tháng là hơn 400 triệu đồng, con số quá khiêm tốn. Lúc này, chỉ lác đác vài ngân hàng triển khai sản phẩm tương tự. Tuy nhiên, điều đó không làm nản lòng Ban lãnh đạo BIDV và BIC, những người có một tầm nhìn chiến lược

đối với kênh Bancas và sản phẩm mang tính nhân văn cao như BIC Bình An, bởi nhất định một sản phẩm được thiết kế từ trái tim nhân văn sẽ đi đến được trái tim của khách hàng.

Các năm tiếp theo, BIC Bình An nhanh chóng trở thành sản phẩm trụ cột của kênh Bancas của BIDV-BIC, chiếm tỷ trọng đến 80-90% trong tổng doanh thu. Từ 40 chi nhánh BIDV, sản phẩm này đã tăng lên phủ sóng toàn hệ thống. Tại rất nhiều chi nhánh BIDV, công tác bán chéo BIC Bình An khi giải ngân khoản vay cá nhân đã trở nên quen thuộc với cán bộ tín dụng, nhất là ở những địa bàn đặc thù như Tây Nguyên, Miền Tây, Bắc Trung bộ, Nam Trung bộ.

Tuy nhiên, sau 8 năm, số lượng chi nhánh BIDV triển khai tốt (có doanh thu khoảng 300 triệu đồng/năm trở lên) vẫn chỉ dừng ở khoảng 20-30 chi nhánh. Trong bối cảnh tín dụng bán lẻ của BIDV có những tăng trưởng thần tốc, chỉ trong một thời gian ngắn đã vươn lên thành một trong những ngân hàng bán lẻ hàng đầu thị trường thì kết quả của BIC Bình An lại chưa tương xứng. Từ 2011 đến 2016, tăng trưởng doanh thu sản phẩm hằng năm không có sự bứt phá, chỉ đạt 25-35% cho dù BIC và BIDV đã có nhiều nỗ lực thúc đẩy. Sau 8 năm triển khai, doanh thu sản phẩm nói riêng, kênh Bancas nói chung vẫn chưa vượt qua được mốc 100 tỷ đồng. Cùng thời điểm, các ngân hàng bạn, dù triển khai sau BIDV-BIC nhưng đã đạt mốc 800 tỷ đồng (Agribank), gần 200 tỷ (Vietcombank), gần 1.700 tỷ đồng (FE Credit - VPbank). Tính đến hết 2016, doanh thu sản phẩm mới đạt 13% tiềm năng của hệ thống

cho vay bán lẻ của BIDV. Có thể nói Bancas của BIDV- BIC tiên phong đi trước nhưng kết quả lại về sau rất nhiều đối thủ.

Quả là thách thức lớn cho Ban điều hành của BIDV và BIC, giải pháp nào để sản phẩm thực sự đột phá. Tháng 4/2016, một quyết định táo bạo của Ban điều hành BIC được đưa ra, trên cơ sở đặt hàng của Ban Lãnh đạo BIDV, BIC đã mở rộng sản phẩm trở nên hấp dẫn nhất thị trường, quyền lợi rộng nhất thị trường nhưng phí bảo hiểm vẫn giữ nguyên không đổi và thấp nhất thị trường lúc bấy giờ. Bởi lúc này, BIC nhận thức rằng, để BIC Bình An được thực hiện đúng sứ mệnh của nó, chia sẻ tối đa có thể những thiệt hại mà ngân hàng gặp phải khi có người vay vốn gặp rủi ro về tính mạng.

Đồng thời, BIC cũng mạnh dạn đầu tư cho nhiều hoạt động thúc đẩy khác như tăng mức chi trả động lực cho hệ thống BIDV cũng như cán bộ bán lẻ, công tác bồi thường mảng Bancas được ưu tiên hàng đầu, gia tăng các giải pháp truyền thông, đào tạo... Trục tiếp đi gặp gỡ làm việc, khơi thông với từng chi nhánh BIDV, Ban điều hành BIC đã có những giải đáp, tháo gỡ vướng mắc và chia sẻ kịp thời. Tại địa phương, các Công ty thành viên của BIC cũng nỗ lực và đầu tư hơn rất nhiều trong hỗ trợ, phục vụ ngân hàng và khách hàng của BIDV. Chưa bao giờ BIC lại "gần" BIDV đến thế, hiểu những thách thức của BIDV hơn và ngược lại, BIDV cũng đồng cảm với khó khăn của BIC hơn. Mỗi gắn kết hệ thống như sang một trang mới, sẽ chia và gắn gũi hơn, trên tinh thần hợp tác ba bên cùng có lợi.

Trong hai năm 2017- 2018, BIC Bình An và kênh Bancas đã tăng tốc đột phá, tăng trưởng 55-70%, lần đầu cán mốc 100 tỷ đồng vào tháng 11/2017 và hứa hẹn cán mốc 200 tỷ vào cuối năm 2018. 50% chi nhánh BIDV có kết quả khá tốt, đạt trên 500 triệu đồng doanh thu/năm. Đó là sự nỗ lực không ngừng của cả hai hệ thống BIDV và BIC khi cùng hướng tới một mục tiêu chung: Trở thành



người bạn thực sự của khách hàng, đồng hành khi khách hàng cần vốn cũng như khi họ gặp rủi ro xấu nhất.

10 năm triển khai, BIC Bình An đã chia sẻ rủi ro với 1.300 gia đình khách hàng, tổng số tiền chi trả bảo hiểm lên tới gần 100 tỷ đồng. Số tiền đã chi trả lớn nhất tính đến nay là 2 tỷ đồng (chi trả cho khách hàng Chu Thanh Phương của BIDV Khánh Hòa, tử vong chỉ 2 ngày sau khi hoàn thiện thủ tục vay vốn). Có rất nhiều trường hợp thương tâm, gia đình khách hàng sau biến cố trở nên khánh kiệt, vừa mất đi người chồng, vừa bán hết tài sản để chạy chữa bệnh cho người vợ. Những lúc này, BIC Bình An trở nên ý nghĩa hơn bao giờ với khách hàng gặp rủi ro. Những lúc như vậy, giá trị nhân văn của sản phẩm lại thể hiện rõ và được nhân rộng. Giá trị của sự sẻ chia đó đôi khi không thể đo đếm và tính được bằng tiền.

HOÀN THIỆN VÀ PHÁT HUY TỐT TIỀM NĂNG

Dù đang đóng vai trò quan trọng trong hoạt động Bancas của BIDV và BIC, nhưng so với chính tiềm năng của hệ thống, so với các ngân hàng bạn khác, thì doanh thu BIC Bình An hiện giờ vẫn còn rất khiêm tốn. Thúc đẩy sản phẩm để tận dụng được 100% tài nguyên tín dụng bán lẻ vẫn là một thách thức lớn của BIDV và BIC. Với các chi nhánh BIDV, để có thể khai thác triệt để được tiềm năng sản phẩm, kinh nghiệm của các đơn vị đã triển khai thành công cho thấy: Lãnh đạo đơn vị cần giao

kế hoạch chi tiết đến từng phòng, từng cán bộ. Nhiều đơn vị còn coi chỉ tiêu Bancas là một chỉ tiêu quan trọng của ngân hàng, chiếm tỷ lệ điểm thưởng, phạt khá cao trong giao KPI cho phòng, cán bộ;

Ban giám đốc đơn vị mạnh dạn đưa bảo hiểm người vay vào yêu cầu tín dụng của chi nhánh, không đồng ý ký giải ngân khoản vay nếu hồ sơ không có giấy chứng nhận bảo hiểm người vay. Ban đầu có thể thí điểm trước với mức yêu cầu 30-50% số tiền vay, sau đó khi khách hàng đã quen dần, tăng lên 50-70% và tiến tới 100% khoản vay.

Tập huấn kiến thức nghiệp vụ và kỹ năng bán hàng một cách nghiêm túc, thường xuyên cho các cán bộ. Làm sao để các cán bộ thực sự hiểu được ý nghĩa nhân văn, hiểu được sự cần thiết của sản phẩm, để từ đó dành tình yêu mến, tư vấn cho khách hàng như người bạn đồng hành cùng khách hàng chứ không phải vì bị ép chỉ tiêu hay giao nhiệm vụ;

Xem xét thiết kế giá gói sản phẩm của chi nhánh để áp dụng chính sách lãi suất ưu đãi trong năm đầu tiên cho trường hợp có tham gia bảo hiểm. Ngoài ra cần đầu tư một phần ngân sách, tạo động lực, khen thưởng động viên kịp thời đối với các cán bộ, phòng có kết quả tốt. □

(*) Tổng Giám đốc BIC

LẦN ĐẦU TIÊN BIC BÌNH AN THU 1 LẦN KHOẢN PHÍ KHỦNG

BIDV Đông Đô vừa cấp thành công hợp đồng bảo hiểm người vay vốn (BIC Bình An) cho một khách hàng tại Hà Nội vay mua nhà với số tiền bảo hiểm 4 tỷ đồng trong vòng 3 năm. Đây là lần đầu tiên sản phẩm bảo hiểm dành cho cá nhân vay vốn BIC Bình An thu 1 lần được khoản phí bảo hiểm "khủng": gần 63 triệu đồng cho một khoản vay.

Theo chia sẻ của khách hàng, mặc dù đã có tài sản đảm bảo cho khoản vay nhưng qua sự tư vấn của cán bộ ngân hàng, hiểu rõ những quyền lợi cũng như tính nhân văn của BIC Bình An, khách hàng vẫn quyết định tham gia bảo hiểm như một giải pháp để bảo đảm an toàn tài chính cho gia đình. Bởi khi không may có rủi ro xảy ra, tài sản sẽ không bị ngân hàng phát mại, những người thân trong gia đình cũng sẽ được giảm bớt gánh nặng nợ nần.

Chuyện Kể

 ĐINH QUANG LINH



Hướng tới kỷ niệm 10 năm ngày triển khai kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance), Tổng công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã tổ chức cuộc thi viết “Tôi yêu Bancas”. Sau nhiều vòng sàng lọc, Ban Giám khảo đã trao Giải Nhất cho tác giả Đinh Quang Linh (Phó Giám đốc Phòng Giao dịch Thạch Thành – BIDV Bỉm Sơn) với một câu chuyện ý nghĩa. Đầu tư Phát triển xin giới thiệu tác phẩm này cùng bạn đọc.

Ngày 13 tháng 07 năm 2018. Một ngày làm việc cuối tuần đã hết. Công việc quen thuộc hàng ngày: Dọn dẹp lại xấp hồ sơ trên bàn đang còn làm dang dở. Thư thái nhấp nốt cốc cà phê, tận hưởng những phút cuối cùng tại công sở. Mở mạng, kiểm tra công văn mới cập nhật trên intranet và “check mail”. Lướt chuột và dừng lại ở một thư của Tổng công ty bảo hiểm BIDV: [BIC] Cuộc thi viết “Tôi yêu Bancas”.

“Chia sẻ tâm tư, tình cảm, kỷ niệm, kinh nghiệm... đối với Bancas BIC à?” - Tôi trầm nghĩ.

Bất chợt những dòng suy nghĩ trong tôi lại ùa về, chuyện về chú, về một khách hàng thân thiết của tôi cũng như BIDV Bỉm Sơn - PGD Thạch Thành. Câu chuyện qua đã lâu mà cứ ngỡ như mới ngày hôm qua. Đó là “lần đầu” của tôi! Lần đầu tôi gặp phải trong quãng thời gian gắn bó với BIDV.

Phòng giao dịch Thạch Thành - BIDV Bỉm Sơn được thành lập vào những ngày đầu hè năm 2013. Từ nơi thành thị phồn hoa, tôi và 05 cán bộ khác được phân công công tác lên huyện Thạch Thành. Chúng

tôi may mắn được coi là những công thần “khai hoang lập địa” vùng đất này. Với đặc thù là một phòng mới, hoạt động trên địa bàn miền núi kinh tế còn gặp nhiều khó khăn nên việc phát triển tín dụng trong những ngày đó thật gian nan biết bao. Người dân với tư duy lối mòn, từ bé đến giờ chỉ quen làm việc với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn luôn có thái độ dè dặt với thương hiệu BIDV. Mất một thời gian để hoạt động của phòng dần đi vào khuôn khổ, chúng tôi cũng dần quen với khách hàng đặc thù miền núi hơn. Chuyện buồn vui trong thời gian này không ít, nhưng có lẽ đối với tôi, câu chuyện về một vị khách hàng đặc biệt khiến tôi luôn lưu giữ mãi.

Ngày ấy, chú và vợ đến Phòng giao dịch Thạch Thành - BIDV Bỉm Sơn để xuất vay vốn. Ấn tượng đầu tiên về chú là một người vạm vỡ, khỏe khoắn, luôn tươi cười và thoải mái. Mọi vấn đề về tài sản, phương án, khả năng trả nợ của gia đình đều ổn và chắc chắn 100% chú sẽ được vay vốn.

Khi tôi trao đổi về vấn đề khách hàng vay vốn bắt buộc phải mua Bảo hiểm tiền vay. Quyền lợi người được bảo hiểm trong trường hợp tử vong do tai nạn được chi trả 100% số tiền bảo hiểm hoặc tử vong do ốm đau tùy vào trường hợp sẽ được chi trả một phần hoặc toàn bộ số tiền bảo hiểm. Chú chỉ cười ha ha, đúng về chân chất mộc mạc con người miền núi, chú nói ngắn gọn: “Mua đi, mua cho mình mà, để tiền mà ăn thì bao nhiêu chả hết. Nhỡ sau có sao lại còn để lại quà cho con. Cháu cứ làm sao hợp lý là được”.

Nói thật, đi làm bao năm đến tận giờ, hiếm khi nào tôi gặp được khách hàng thoải mái như chú khi trao đổi về việc mua bảo hiểm tiền vay. Thực ra, phí bảo hiểm so với số tiền bảo hiểm là không lớn nhưng vô vàn lý do để khách hàng đưa ra để từ chối mua bảo hiểm, nào là: “Mua thì có được lợi gì không?”, rồi thì “Tiền này trả hết nợ nào có được hoàn lại đâu” hay tiêu cực nữa là: “



Ngân hàng lại vẽ ra phí để thu tiền của khách rồi” ... vân vân và vân vân.

Suốt thời gian vay vốn, tôi vẫn thường xuyên trao đổi công việc với chú, nhờ chú tư vấn về những khách hàng quanh khu vực chú sinh sống. Và công việc kinh doanh, trả nợ của chú vẫn diễn ra thuận lợi. Bẵng đi một thời gian, vào một buổi sáng đầu tuần, điện thoại tôi đổ chuông, hiện lên trên màn hình là số điện thoại của chú. Vui vẻ bắt máy, nhưng đầu dây kia không phải là giọng nói quen thuộc của chú mà là của một thanh niên trẻ. Anh giới thiệu là con trai chú và anh báo cho tôi một tin sét đánh: Chú vừa mất tại bệnh viện tối qua, nguyên nhân do bị tai nạn. Vâng, một người chú đáng kính của tôi, một khách hàng thân thiết của Ngân hàng đã mãi mãi ra đi. Im lặng trong giây lát, anh đề nghị với tôi về việc xử lý khoản vay sắp đến hạn. Trong tíc tắc, trong đầu tôi chợt nhớ đến món bảo hiểm chú mua ngày nào. Tôi chia buồn với anh và báo cho anh về khoản bảo hiểm gia đình anh sẽ được nhận.

Công tác tại BIDV đã lâu nhưng đây lại là lần đầu tiên tôi gặp trường hợp khách hàng mua bảo hiểm BIC Bình an gặp tai nạn qua đời. Bỡ ngỡ! Tôi phải liên lạc ngay với BIC. Nghĩ là làm, tôi điện thoại ngay cho cán bộ phụ trách BIC tại Thanh Hóa nhờ để được hỗ trợ.

Sau khi nắm bắt được thông tin, BIC đã cử cán bộ về tới địa phương nơi khách hàng cư trú, tận tình hỏi thăm hướng dẫn những thủ tục cần thiết để hoàn thiện hồ sơ thanh

toán tiền bảo hiểm.

Sau 2 tháng nỗ lực, hoàn thiện hồ sơ cùng với sự cố gắng, hỗ trợ của các bộ phận liên quan như BIDV, BIC, Công an xã - huyện, chính quyền xã, hồ sơ đền bù bảo hiểm của chú đã được hoàn thiện.

Ngày vợ và con trai lớn chú ra phòng giao dịch Thạch Thành nhận tiền đền bù bao gồm số tiền gốc được bảo hiểm và một phần tiền lãi. Mắt cô ướm lệ, nghẹn ngào không nói nên lời, cô xúc động nắm lấy tay cán bộ BIDV và BIC. Trong thời khắc ấy, thời gian dường như đứng lại, trong mỗi người có mặt tại phòng đều trào lên một cảm giác lạ lùng, không ai bảo ai đều im lặng. Riêng tôi, đánh mất đi một khoảng không khác, mắt cay cay, cố gắng lệ không trào dâng.

Buổi trao tiền đền bù diễn ra ngắn ngủi, mọi cảm xúc được mọi người chỉ diễn đạt bằng hành động, ánh mắt. Không nhiều câu từ được nói ra - cũng đúng thôi, lời nói giờ thật khó nói biết bao.

Cuối buổi tổ chức, vợ chú nói: “ Cô không nghĩ ngày này lại xảy ra, cảm ơn các cháu, cảm ơn bảo hiểm, chú chắc cũng đang mỉm cười dưới suối vàng” - rồi cô lại khóc.

Vào thời điểm này, nhiều kế hoạch dang dở của gia đình còn chưa định ngày hoàn thành. Chuyện cũng đã qua, người đã mất thì cũng không còn nữa, người ở lại thì vẫn phải sống, sống thật tốt cho xứng đáng với người đã khuất. Số tiền đền bù có thể không lớn nhưng đã phần nào làm vơi bớt nỗi buồn, gánh nặng tài chính của những

người ở lại, giúp vợ và các con chú có động lực hơn để hướng tới một tương lai tươi đẹp hơn. Ở tương lai đó, vẫn có BIDV - BIC luôn sẵn sàng đồng hành cùng gia đình để phát triển kinh tế, hoàn thành tâm nguyện của người đã khuất.

Thiết nghĩ, trong thời khắc sinh mệnh của một con người được quy về một con số đến bù lạnh lùng, thì ở đó vẫn còn là cả một giá trị tinh thần quan trọng, là tình cảm mà BIDV - BIC đã gây dựng được trong lòng khách hàng, là những suy nghĩ nhân văn phát triển kinh tế khi vay vốn, là bù đắp tổn thương vật chất - tinh thần cho khách hàng khi thiệt hại. Từ đây, không chỉ có thêm 1 người biết đến giá trị thương hiệu BIDV - BIC mà còn là cả 1 thôn, 1 xã và còn xa hơn nữa là những niềm tin đã được đặt đúng nơi đúng chỗ.

Câu chuyện của chú khép lại nhưng không hoàn toàn chấm dứt. Ở đó là bài học để tư vấn khách hàng khi vay vốn mua bảo hiểm sao cho có ích nhất, là kinh nghiệm của bản thân tôi cũng như các cán bộ của phòng trong việc xử lý bảo hiểm trong trường hợp rủi ro. Tôi luôn tâm niệm: Bạn có thể tránh xa bảo hiểm nhưng bạn không thể tránh xa những rủi ro luôn tiềm ẩn. Thế nên, tại sao lại không mua một chiếc vé để những người thân của bạn tiếp tục sống ngay khi có thể!

“Về thôi” - Thanh niên Chung làm cùng phòng tôi khẽ đập vai - “ Hết giờ rồi, cuối tuần anh em ta xả hơi tý nhĩ”

Tôi ngược lên, cười:

- “Ok thôi, càng đông càng vui nhé, rủ thêm vài chiến sỹ nữa chứ”

Vâng, ngày làm việc cuối tuần của tôi đã kết thúc thế đó. Đặc biệt hơn, bâng khuâng một chút nhờ có BIC.

Tự dưng trầm nghĩ, cảm ơn mái nhà BIDV đã cho tôi được biết đến BIC, được biết đến những cán bộ bảo hiểm nhiệt tình, chu đáo; được gặp những khách hàng đầy tình cảm...và điều quan trọng nhất tôi có được là khoác lên mình màu áo BIDV. □



Góc bình yên (*)

 **THÙY LINH**

Vẫn là thế, một tối cuối tuần của tôi bắt đầu bằng việc ngả lưng tựa đầu trên chiếc sofa mềm ấm, lần giờ tiếp những chương văn dang dở của Quảng gánh lo đi và vui sống. Đêm nay, có mưa tí tách rơi, đời được dịp thi vị thêm đôi chút. Và như một thói quen, để đảm bảo một sự thành thoi hoàn hảo, cầm điện thoại lên, tôi lần lượt xóa hết các email đã đổ về. Dừng lại trước bản tin bảo hiểm, thứ đập vào mắt tôi lại không phải là lợi nhuận của BIC sáu tháng đầu năm tăng đáng kể hay được vinh danh trong Top 500 doanh nghiệp Việt Nam thịnh vượng mà đó là mẩu tin về chi trả tiền bảo hiểm người vay vốn – BIC Bình An – điều chẳng

còn xa lạ. Bất giác, tay run lạnh, tim nhói lên vài hồi. Là bởi ngoài hiên, mưa dỗi hờn nặng hạt hay vì lòng đang trĩu nỗi xót xa cho kiếp người sao thật mong manh quá?!

Chỉ cần nhìn vào bức hình chụp buổi lễ thôi, chắc hẳn ai trong chúng ta cũng gợn sóng trong lòng. Từng cái bắt tay hay lời cảm ơn trao nhau sao mà ám ảnh. Và nụ cười gượng gạo thật chẳng đủ giấu đi giọt nước mắt chực trào. Tôi biết rằng, hẳn in trên tấm bảng chi trả ấy dù có là chín hay mười con số cũng không thể khiến trái tim người ở lại thôi khắc khoải sầu lo. Nhưng nếu trong một nghịch cảnh khác không có BIC Bình An, mái nhà kia liệu có trụ nổi qua sóng

gió này khi hiện tại thì nếm trải mất mát và tương lai gánh trên vai một món nợ không hề nhỏ? Mối hay, những con số tưởng chừng như vô cảm nhưng lại là chiếc phao cứu sinh nâng đỡ ta qua cơn sóng dữ. Đôi vai người ở lại sẽ chỉ gầy đi vì thương nhớ chứ chẳng bởi những lo toan, suy tính chuyện nợ nần. Sau giông bão, mái nhà vẫn vững, đời an yên, giấc mơ con thoi đang dở, ngỡ ngàng. Rồi đây, một cánh cửa khác lại sẽ mở, đường thênh thang, nụ cười không tắt và nước mắt ngừng rơi. Đầu đó, người ra đi cũng cảm thấy nhẹ lòng.

Nhớ lại chuyện cậu tôi ngày trước. Tối hôm ấy tưởng chừng như mọi tối, đầu gối là đêm cuối của bình yên. Con nhối máu cơ tim mang cậu tôi xa mãi. Đột ngột, ngỡ ngàng, ngỡ ngác, không ai dám tin vào sự thật trước mắt mình. Bởi người đàn ông ấy mới hôm trước còn vui vẻ nói cười, khỏe mạnh.

Tuổi 40, cậu để lại sau lưng là nợ tôi đang bệnh tình đeo đẳng, bốn người con đứa lớn nhất lên mười, căn nhà mới xây nợ nần chưa trả dứt và niềm đau vô hạn của người thân. Cuộc đời này sao vô thường quá! Chỉ cách đó vài hôm, cũng là lần đầu tiên cậu ghé thăm nhà tôi mới chuyển “vì mấy lần xuống mà tìm hoài không thấy”. Thời đó, di động là thứ gì đấy xa xỉ. Cậu khỏe, nào là mới lãnh lương, trả được nợ mỗi người một ít, mua cho thằng anh chiếc xe đạp nó thích và đứa út con búp bê nó ao ước bao lần. Cậu đi rồi, con búp bê đành cất vào góc tủ, chiếc xe đạp thì thay vì tung tăng dạo phố lại cọc cạch cùng anh tôi rong ruổi kiếm việc làm. Mợ tôi cũng một đoạn đời đi buôn bán phải bỏ xứ tha hương. Anh em bà con hay đồng nghiệp đâu có gom góp lại cũng chẳng được là bao. Ai cũng nghèo thì biết giúp sao đây. Giấc mơ con thơ thôi đành gác lại. Hồi đó, nào đã có BIC và dĩ nhiên Bancas BIC càng không. Nhưng giá mà có, cuộc sống nhà cậu tôi đã rẽ sang hướng khác, sẽ không u tối và đau thương như nó đã từng. Các anh chị tôi chắc hẳn được vẫy vùng nơi biển lớn chứ không quanh đi quẩn lại chốn quê nghèo. Cuộc sống của họ bây giờ đã ổn. Ngày bình yên trôi. Những trống vắng, những dở dang, tủi hờn được dọn lòng xếp gọn gàng vào một góc trong tim. Tất nhiên, cuộc đời rồi sẽ mỉm cười với tất cả, chỉ có điều là vì đến khá muộn, đã lỡ biết bao nhịp của hạnh phúc, an nhiên.

Với tôi, bảo hiểm là nhân văn, là cao cả và còn sự cao cả nào hơn việc mang bình an đến với mọi nhà. Ấy thế mà, hành trình vun đắp bình an ấy thật chẳng dễ dàng nếu không muốn nói là đầy thử thách. Gợi nhắc lại những ngày đầu làm Bancas, lòng không khỏi bồi hồi.

Kiểm được khách hàng mới đã khó giờ lại muốn họ tham gia bảo hiểm thì ai mà vay. Khó quá thuyết phục thế nào đây?

- Lãi vay đã cao, còn bảo mua thêm bảo hiểm nữa, tôi không có tiền, tôi không mua!

- Đã có tài sản đảm bảo thì cần gì bảo hiểm cho phiền phức, nhiều khê!

Những câu nói nghe sao mà xót. Thấy buồn, thấy nản và cả thấy chạnh lòng. Quả thật, không xót sao đăng khi ta gửi đặt cả một tấm lòng vào trong sản phẩm ấy. Tại sao không phải là chiếc siêu xe sáng bóng, những tòa nhà chọc trời phi bảo hiểm tính bằng triệu, bằng tỉ, chỉ cần vài đơn thôi đủ doanh thu cả tháng trời mà là đi gom nhặt, chắt chiu từng khoản phí vài trăm ngàn có lẽ? Làm Bancas, chúng ta - BIC và BIDV trao đi và nhận lại được gì? Là cán bộ tín dụng ký được thêm vài hợp đồng kha khá? Là cán bộ bảo hiểm ghi nhận thêm đôi ba khoản tiền? Đâu ai hiểu rằng, với Bancas, mỗi món vay đến tay khách hàng là ít nhất một cuộc đời thôi khốn khó, mỗi khoản phí bảo hiểm nhận về là mỗi một mái nhà được bảo vệ, an yên. Sẽ càng ý nghĩa hơn khi đó là những hoàn cảnh khó khăn, thiếu thốn. Cả hiện tại và tương lai khách hàng chúng ta đều kể vai sát cánh. Cuộc sống này, còn gì nhân văn hơn thế? Và món quà lớn lao chúng ta khát khao nhận được? Đó chính là tương lai, hạnh phúc và ước mơ mà khách hàng tin yêu trao trọn.

Vậy nên, nếu không bằng tình yêu, sự tận tâm, thấu hiểu và niềm tin vào những giá trị vật chất lẫn tinh thần cao cả mà Bancas mang lại, có lẽ, ta đã buông bỏ nó lâu rồi. Biết đâu, cũng sẽ chẳng có Bancas BIC tuổi lên mười. Nhớ hoài những hôm anh chị em BIC và BIDV trao đổi nghiệp vụ tận quá trưa mà chưa muốn dứt. Quên sao được những đoạn cả cán bộ ngân hàng lẫn bảo hiểm chung tay thuyết phục khách hàng tham gia BIC Bình An, nhận cái gật đầu thôi mà mừng rơn đến lạ. Là cả những giây phút hai bên sẽ chia cùng nhau những khó khăn, vướng mắc chỉ với mong mỗi – mang điều tốt đẹp nhất đến với khách hàng. Và dĩ nhiên, sẽ không nguôi ám ảnh những lần đi thăm hỏi động viên và nhận lại lời cảm ơn được thốt lên trong đau xót, nghẹn ngào. Biết



bao là kỷ niệm để dấu gì ta có được trong đời. Chỉ có thể là Bancas. Chỉ có thể là BIC cùng BIDV. Bỗng dưng thấy nhớ!

Sau tất cả, bức ảnh trên gợi trong bạn điều gì? Còn tôi, tôi nhìn thấy cái đạo lý thật đẹp trong đời - rất nhiều bàn tay sẵn sàng diu nắm một bàn tay.

*“Có gì đẹp trên đời hơn thế,
Người yêu người sống để yêu nhau.”*

Đêm cuối tuần khép lại không bằng sự thanh thoi kỳ vọng nhưng vẫn hoàn hảo theo một cách rất riêng. Tôi đã tự tặng mình một bài học vô giá về tình thân. Rằng gia đình là thiêng liêng và hành động vì nó chưa bao giờ là trễ. Hãy bảo vệ người mình thương từ những điều bình dị nhất. Trao gửi bình an của một mái nhà cho Bancas BIC là cách ta quảng gánh lo đi và vui sống với đời. Tự nhiên lòng chợt thấy, ngoài kia, dù mưa có rơi, dù gió có thổi thì đời vẫn trôi rất nhẹ nhàng.

Thu sang. Đông sẽ lại về. Cây lá thay màu, đất trời chuyển sắc. Cả gió và mưa chắc cũng chẳng dịu dàng.

Mong giông bão kia dừng lại trước ngõ, để bình an như gió thu nhẹ mát mỗi nẻo đời.

() Tác phẩm đạt giải Nhì cuộc thi viết “Tôi yêu Bancas”*

BANCAS

Nâng nhẹ bàn tay (*)

 HIỀN PHƯƠNG

Tháng 8 về bằng những cơn mưa đầu thu xối xả, buốt lạnh cả ngày dài. Nhìn mưa rơi trong không gian mờ mịt, tôi lại nhớ đến anh. Đã tròn 2 năm anh đi xa. Anh là Dương Văn Lanh, cựu cán bộ phòng Kế hoạch Tổng hợp BIDV Hà Tây.

Hữu duyên thiên lý năng tương ngộ - Vô duyên đối diện bất tương phùng

Riêng với anh, tôi rất thích câu này. Khi văn phòng BIC Thăng Long chúng tôi còn đặt tại trụ sở BIDV Hà Tây, có tới 5 năm đi chung cầu thang mà tôi cũng chỉ biết anh làm ở phòng Kế hoạch tổng hợp tuy rất mến nụ cười và đáng người đón hậu của anh. Anh thường chủ động chào hỏi nhẹ nhàng mà tôi thì lúc nào cũng hấp tấp, vội vã. Ngoài ra, tôi cũng không biết gì hơn, kể cả tên đầy đủ của anh hồi đó.

Thế rồi tình cờ, tôi sang chơi nhà chị gái thì lại biết anh ở cùng tòa

nhà, anh thường bế con gái nhỏ đi dạo chơi dưới sân lúc rảnh rỗi, cháu khi đó còn chưa tròn năm, đang phải ẵm ngửa.

Nửa năm sau, sự kiện gần bó chúng tôi hơn là hai nhóc đầu của hai nhà cùng vào lớp tiểu học tại trường Văn Yên. Ngày đưa con đi nhập học, ngồi chờ bên ngoài hành lang, chúng tôi mới có dịp nói chuyện dài với nhau. Ít có điểm chung, anh hỏi tôi về sản phẩm bảo hiểm người vay vốn đang được BIC triển khai, khen cái tên đặt BIC Bình An. Tôi không phải bên kinh doanh nên không nắm rõ sản phẩm, thành ra cứ ậm ờ giải thích, cũng may anh không phải bên tín dụng nên cũng không hỏi sâu, chỉ gật gù cười bảo đợi nghiên cứu thêm. Tiếp sau là trao đổi những lo lắng về học tập, trưởng thành của con. Sau này, tôi chuyển sang thân với Hằng là vợ anh hơn do cùng làm trong ban phụ huynh lớp, biết tên bé gái nhỏ

là Suri, bé lớn Đình Anh, cả hai đều thừa hưởng đôi mắt to và khuôn mặt tròn đôn hậu của bố mẹ. Hằng vui vẻ, thân thiện và cực kỳ chu đáo, cô thuần túy làm chuyên môn tại một đơn vị nhà nước.

Khoảng thời gian kế tiếp, chúng tôi chuyển trụ sở sang BIDV Thanh Xuân và tôi nghe nói anh cũng rời BIDV, sang làm việc tại ngân hàng khác. Công việc cuốn chúng tôi vào guồng, hiếm hoi thì trông thấy nhau lúc đến trường đưa đón con và đều rất vội. Anh gầy đi nhiều, vẻ mệt mỏi hiện rõ nhưng tôi không tiện hỏi thăm, chỉ đoán là qua môi trường mới hẳn nhiều áp lực và khắc nghiệt.

Tôi vô tâm, không hề biết anh mang bệnh trọng. Cơn bệnh hiểm nghèo đến và làm anh đổ trong một khoảng thời gian cực ngắn, khoảng 6 tháng. Khi tôi biết thì đã khá muộn, vài lần xuống căn hộ của gia đình anh muốn trò chuyện hỏi thăm



thì hàng xóm cho biết gia đình ít về ở, đã chuyển sang sống cùng nhà với ông bà nội ngoại để tiện chăm sóc anh.

Tháng 8/2016 anh ra đi. Tôi lại lỡ hẹn, không kịp đến tiễn đưa do lúc đó đang đi kỳ nghỉ hè cùng gia đình tại miền Trung. Hôm đó ở nơi xa, xem bản tin thời tiết cũng là một ngày Hà Nội mưa rùng rùng.

Trở về, tôi đến nhà bố mẹ anh xin thấp nén hương cho anh mới biết bố anh và bố tôi từng công tác tại cùng đơn vị và hai gia đình quen biết nhau. Vì lý do đó nên bác dẫn tôi lên thăm căn phòng riêng của gia đình, ấm áp sách vở nghiên cứu, tất cả giữ nguyên trạng các đồ dùng thân thuộc của anh như chưa từng có cuộc đi xa, chỉ cảm giác đang phải vắng nhà ít lâu. Hàng gầy rộc nhưng cô ấy cực kỳ nghị lực. Khi ngồi tĩnh lại, cô ấy nói với tôi một câu rất cảm động về anh: Lanh chưa bao giờ để em và các con phải lo

nghĩ gì về cuộc sống nên em chống chọi quá chị ơi. Bản thân tôi khi tiếp xúc nói chuyện với anh cũng thấy ở anh luôn toát lên sự chu toàn, vững chãi và tin cậy. Hằng còn bày tỏ sự lo lắng khi kể lại từ ngày anh lâm bệnh, bao nhiêu tiền của trong gia đình đã thu xếp để chữa chạy hết mà giờ nghe ngân hàng báo anh vẫn còn khoản nợ đầu đó hơn trăm triệu, hạng mục vay thấu chi qua lương để đầu tư của anh, vốn trước đây rất sở trường. Tôi lặng người không biết nói gì, chỉ mong có phép mầu để cô ấy không phải lo nghĩ thêm và nhanh ổn định lại cuộc sống.

Thoảng trong đầu suy nghĩ về khả năng anh có thể đã mua bảo hiểm gói vay nên ngay khi đến văn phòng, tôi nhờ cán bộ Phòng Kinh doanh 1 phối hợp với tín dụng BIDV Hà Tây xem nội dung khoản vay của anh. Thật may mắn, đúng như dự đoán, hệ thống báo anh có tham gia BIC Bình An ngay trước thời gian phát bệnh. Chúng tôi cùng đến báo cho Hằng để cô ấy an tâm tuy còn không chần chừ về số tiền bồi thường.



Sau đó là những ngày thu thập hồ sơ, trình Tổng Công ty duyệt và chi trả, tất cả đều rất tích cực nhanh chóng. Khi tôi bày tỏ bản khoản tiếc trong tổng số tiền vay, có một khoản vay cũ nhất chưa kịp tham gia bảo hiểm, đồng nghĩa với việc gia đình sẽ phải gánh nợ thì Hằng chia sẻ đã được Ban lãnh đạo và các đồng nghiệp tại BIDV Hà Tây chủ động góp lương để hỗ trợ trả nốt. Trong khó khăn hoạn nạn mới biết tình người, cô ấy xuýt xoa vì sự tận tâm và tình cảm của anh chị em nơi đây. Chưa kể những ngày anh lâm bệnh, dù không còn là thành viên của ngôi nhà BIDV, mọi người vẫn đến thăm và đóng góp hàng chục triệu để giúp đỡ gia đình. Những nghĩa cử cao đẹp ấy, một người ngoài cuộc như tôi chỉ chứng kiến thôi cũng rất thấy cảm động và trân trọng.

Ngoảnh lại nhìn thời gian trôi quá nhanh, thoáng đó mà Suri hôm nay đã bước chân vào lớp 1, Đình Anh vào lớp 6. Hai nhóc đầu của chúng tôi khi lên bậc THCS không còn được học chung nhưng chúng tôi vẫn giữ mối quan hệ thân tình. Vẫn gọi điện hỏi thăm và hẹn gặp đi café lúc rảnh rỗi. Nỗi đau rồi cũng đã nguôi. Cuộc sống của ba mẹ con đã trở lại khá ổn, đây là điều mà tôi và những người quen gia đình anh rất mừng bởi chúng tôi đều biết sẽ không có gì là dễ dàng đối với một gia đình chỉ có người phụ nữ với hai đứa con nhỏ.

Hàng giờ đây cũng tích cực với công tác thiện nguyện. Cô bảo điều may mắn nhất sau khi anh đi xa là cô không bị gánh nặng nợ nần bởi cô biết quá nhiều gia đình trong hoàn cảnh của cô đều lâm vào tình trạng khánh kiệt mà người thì vẫn không giữ được. Nhưng nhờ có tình người ấm áp ở BIDV, nhờ có BIC Bình An, gia đình cô đã nhẹ nhàng khởi đầu lại vững chắc, các con vẫn có điều kiện đầy đủ để phát triển.

Chúng tôi, hạnh phúc vì đã góp một phần nhỏ bé.

(*) Tác phẩm đạt giải Nhì cuộc thi viết "Tôi yêu Bancas"

DỊCH VỤ THANH TOÁN THẺ TRÊN DI ĐỘNG: TIỆN LỢI, BẢO MẬT HƠN VÀ NHIỀU KHUYẾN MÃI

Trong suy nghĩ của nhiều người thẻ ATM có chức năng chính là chuyển đổi tiền trong tài khoản thành tiền mặt thông qua rút tiền mặt tại ATM. Tuy nhiên, tại BIDV giờ đây, chiếc thẻ ATM không còn đơn thuần là công cụ rút tiền mặt mà đã phát huy mạnh mẽ hơn chức năng thanh toán.

"Thẻ ảo", "thẻ số hóa" đã dần trở thành cụm từ phổ biến trong lĩnh vực thanh toán và công nghệ tích hợp "all in one" là xu hướng tất yếu trong một thế giới hiện đại ngày càng bận rộn. Với mong muốn mang đến phương thức thanh toán nhanh chóng, tiện lợi cho khách hàng trong kỷ nguyên cách mạng công nghệ 4.0, BIDV đã triển khai dịch vụ thanh toán thẻ trên thiết bị di động. Theo đó, khách hàng không cần phải mang theo thẻ ATM bên mình mà có thể tích hợp thông tin thẻ lên thiết bị di động để sử dụng mọi lúc, mọi nơi mà vẫn đảm bảo bảo mật, an toàn.

Hiện tại, BIDV cung cấp cho khách hàng hai lựa chọn gồm: Ứng dụng thanh toán Samsung Pay (dành cho khách hàng sử dụng điện



thoại thông minh Samsung) có khả năng thanh toán trên tất cả các thiết bị POS hiện hành; Ứng dụng thanh toán Pay+ (dành cho khách hàng sử dụng điện thoại thông minh, máy tính bảng hệ điều hành iOS và Android) được xây dựng trên nền tảng công nghệ thanh toán QR code.

Nhằm tri ân khách hàng đã tin tưởng sử dụng dịch vụ, từ nay đến hết 29/9/2018 (đối với dịch vụ BIDV Samsung Pay) và đến hết ngày 21/10/2018 (đối với dịch vụ BIDV Pay+), BIDV triển khai chương trình khuyến mãi dành cho các khách hàng đăng ký, sử dụng dịch vụ. Khách hàng tham gia chương trình có cơ hội được tặng tiền lên tới 150.000 VND và tham gia quay số trúng thưởng các giải thưởng hấp dẫn gồm: 9 tai nghe Sony MDRZX310AP, 30 đồng hồ thông minh Samsung Gear S3.

Để được tư vấn và phục vụ, khách hàng có thể đến trực tiếp tại quầy giao dịch BIDV, hoặc thông qua tổng đài hỗ trợ khách hàng 19009247. Khách hàng cũng có thể lựa chọn các kênh đăng ký trực tuyến qua website BIDV, ứng dụng Smartbanking, BIDV Online và trên ATM của BIDV... □

LIÊN KẾT TÀI KHOẢN KHÁCH HÀNG VỚI VÍ ĐIỆN TỬ MOCA

Từ 15/8/2018, BIDV triển khai dịch vụ liên kết tài khoản của khách hàng mở tại BIDV với ví điện tử MOCA trên ứng dụng di động, nhằm gia tăng tiện ích cũng như đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ cung cấp tới khách hàng. Ví điện tử MOCA do Công ty Cổ phần Công nghệ và dịch vụ MOCA phát triển đã được chứng nhận đạt chuẩn PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) - một bộ tiêu chuẩn quốc tế về đảm bảo an toàn cho giao dịch thẻ. Ví điện tử cung cấp công cụ

thanh toán được thể hiện dưới dạng một ứng dụng thanh toán di động bao gồm tài khoản điện tử, hỗ trợ người dùng sử dụng thanh toán hàng hóa dịch vụ từ tài khoản và sử dụng số dư ví để mua sắm, thanh toán hàng hóa, nạp tiền điện thoại, thanh toán hóa đơn (viễn thông...) ngay trên ứng dụng. MOCA là một trong những công ty tiên phong áp dụng kỹ thuật "Tokenization" để loại bỏ rủi ro lộ thông tin thẻ khi triển khai các dịch vụ thanh toán.

Dịch vụ MOCA cung cấp các tính năng: Tạo, hủy liên kết ví điện tử MOCA và tài

khoản BIDV; Nạp tiền ví điện tử MOCA từ tài khoản BIDV đã liên kết; Rút tiền ví điện tử MOCA về tài khoản BIDV đã liên kết... Về phí giao dịch, đối với mỗi giao dịch nạp ví thành công, BIDV áp dụng mức phí thu từ đối tác MOCA như sau: 0,5%/giá trị giao dịch, tối thiểu 2.000 VND/giao dịch (chưa VAT).

Điều kiện để đăng ký sử dụng dịch vụ: Khách hàng cần có thẻ nội địa do BIDV phát hành và khách hàng cần đăng ký dịch vụ BIDV Online gói tài chính, có thông tin số điện thoại tại SIBS. **TÙNG LÂM**

CỘNG TỚI 0,2% LÃI SUẤT KHÍ GỬI TIẾT KIỆM ONLINE TẠI BIDV

Từ ngày 05/09/2018, BIDV dành tặng ưu đãi cộng tới 0,2% lãi suất cho khách hàng gửi tiết kiệm online trên BIDV SmartBanking, BIDV Online & BIDV Bankplus.

Cụ thể khách hàng sẽ được cộng thêm lãi suất 0,2%/năm đối với các kỳ hạn trên 12 tháng và cộng 0,1%/năm đối với kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống. Lãi suất cộng thêm được tính so với lãi suất niêm yết của tiền gửi huy động tại các phòng giao dịch.

Để gửi tiết kiệm online tại BIDV, trước hết bạn phải có tài khoản thanh toán và đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử (BIDV SmartBanking, BIDV Online) tại BIDV qua các cách sau:

- + Cách 1: Khách hàng đăng ký trực tuyến tại <https://ebank.bidv.com.vn/DKNHDT/> nếu đã có tài khoản BIDV.
- + Cách 2: Khách hàng tải ứng dụng BIDV Smart Banking và thực hiện "đăng ký Online" ngay trên



ứng dụng nếu đang sử dụng BIDV Bankplus.

- + Cách 3: Đăng ký dịch vụ tại Phòng giao dịch BIDV gần nhất.
- Với ưu điểm không ràng buộc về thời gian, dễ dàng trong quá trình

gửi, tất toán đồng thời lãi suất cao hơn so với giao dịch tại quầy....gửi tiết kiệm trực tuyến (online) đang ngày càng phổ biến.

Chỉ bằng thao tác trên điện thoại hoặc click chuột trên máy tính là có thể mở hay tất toán khoản tiết kiệm tại BIDV với kỳ hạn từ 1 tháng đến 36 tháng. Mọi thao tác hoàn tất trong vài phút mà không cần đòi hỏi bất kỳ một chữ ký nào của khách hàng. Người dùng có thể kiểm tra số online bất cứ lúc nào thông qua ứng dụng trên điện thoại di động hoặc trình duyệt máy tính.

Thêm vào đó, mọi khoản tiền gửi online tại BIDV được chứng thực bằng các sao kê điện tử, nên dễ kiểm soát tài chính của cá nhân cũng như thực hiện các thao tác tất toán tự động khi đáo hạn. Tất cả bản sao kê chứng thực của BIDV trên dịch vụ ngân hàng điện tử cũng có giá trị tương tự như các loại hình tiết kiệm thông thường trực tiếp tại quầy. Thông tin về tài khoản và thao tác tiết kiệm đều được quản lý trên ngân hàng điện tử của BIDV với nhiều lớp bảo mật cao cấp.

Để được hướng dẫn chi tiết về tính năng gửi tiết kiệm trên ứng dụng BIDV SmartBanking, Quý khách hàng truy cập tại đường dẫn sau: <https://www.youtube.com/watch?v=tBegnUEiEkc>.

BÍ QUYẾT PHỤ NỮ HẠNH PHÚC CÙNG MENARD - BIDV

Ngày 15/09/2018, tại khách sạn Nesta Cần Thơ, 9C Trần Phú, Cái Khế, Ninh Kiều, BIDV phối hợp với tập đoàn mỹ phẩm Menard (Nhật Bản) tổ chức sự kiện dành riêng cho các khách hàng ưu tiên BIDV Premier tại địa bàn Cần Thơ. Với chủ đề "Bí quyết phụ nữ hạnh phúc cùng Menard - BIDV", sự kiện đã mang lại cho các khách hàng tham dự những trải nghiệm thú vị về chăm sóc sắc đẹp dành cho phái nữ.

Tham gia chương trình, khách hàng không chỉ được các chuyên gia trang điểm hướng dẫn cách chăm sóc da và trang điểm môi phù hợp với làn da, được thưởng

thức và xem biểu diễn pha chế mocktail collagen gold (thức uống trái cây, có sử dụng collagen gold của Menard để pha chế) mà còn được giao lưu thưởng thức



nhạc sống và tham dự tiệc finger food (tiệc nhẹ với hoa quả, trà bánh), được tư vấn chăm sóc da, soi da miễn phí trong suốt thời gian diễn ra sự kiện.

Đặc biệt hơn, khi tham gia sự kiện, mỗi khách hàng đều được tặng 1 bộ quà mỹ phẩm Menard và voucher ưu đãi đồng thời được tham gia chương trình bốc thăm trúng thưởng ngay cuối chương trình với nhiều giải thưởng có giá trị cao trong đó giải Nhất là 01 Voucher mua sản phẩm của Menard trị giá 10 triệu đồng.

Đây là một trong những hoạt động tri ân thường niên khách hàng ưu tiên của BIDV. Trước đó, tại địa bàn TP. Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và TP Vinh, khách hàng ưu tiên cũng rất hài lòng và nhiệt tình ủng hộ khi trải nghiệm sự kiện chăm sóc sắc đẹp của BIDV.

HOÁN ĐỔI TIỀN TỆ CHÉO USD/VNĐ

Sản phẩm phái sinh chủ lực của BIDV 2018



Năm 2018 đánh dấu một năm thành công rực rỡ của BIDV trong việc triển khai các sản phẩm hoán đổi lãi suất, với doanh số giao dịch đến hết 15/9 đạt gần 1 tỷ USD - mức cao nhất kể từ khi BIDV thực hiện cung ứng các sản phẩm phái sinh trên thị trường Việt Nam. Trong tổng số 1 tỷ USD doanh số, sản phẩm Hoán đổi tiền tệ chéo USD/VND (CCS USD/VND) chiếm tỷ trọng 77% (657 triệu USD) và Hoán đổi lãi suất (IRS VNĐ) chiếm tỷ trọng 23% (199 triệu USD), đóng góp gần 50 tỷ đồng lợi nhuận trong 9 tháng đầu năm. Với kết quả nổi bật trong triển khai sản phẩm Hoán đổi lãi suất trong năm 2018 và thành công trong việc cung cấp các giải pháp tài chính phái sinh nhằm giúp khách hàng phòng ngừa rủi ro về tỷ giá, BIDV vinh dự được Tạp chí Asia Risk trao tặng giải thưởng “Ngân hàng cung cấp sản phẩm tài chính phái sinh tốt nhất thị trường Việt Nam năm 2018 – House of the year, Vietnam 2018”.

THỊ TRƯỜNG 2018 - CƠ HỘI TRIỂN KHAI CCS USD/VND DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÓ HỢP ĐỒNG VAY USD

Trong 6 tháng đầu năm 2018, chênh lệch giữa lãi suất VND và lãi suất USD trên thị trường liên ngân hàng liên tục giảm, xuống mức

thấp kỷ lục trong lịch sử (từ -0,5%/năm đến 0,5%/năm). Theo đó, chi phí sử dụng các công cụ phái sinh như (kỳ hạn, CCS) để phòng ngừa rủi ro tỷ giá USD/VND ở mức thấp chưa từng có. Tận dụng điều kiện thị trường thuận lợi, ngay từ đầu năm 2018, BIDV đã đẩy mạnh công

tác truyền thông nội bộ tới các chi nhánh và tiếp thị sản phẩm CCS USD/VND đến khách hàng, theo đó đội ngũ bán hàng đã tập trung phân tích nền khách hàng của chi nhánh và giới thiệu lợi ích của sản phẩm trong việc phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá USD/VND cho các khoản vay bằng USD với mức chi phí hợp lý. Do vậy, từ mức doanh số khiêm tốn trong tháng 1 (~10 triệu USD/tháng), doanh số giao dịch tăng dần qua các tháng và đạt mức kỷ lục vào tháng 4/2018 (~120 triệu USD/tháng)

Từ tháng 7/2018, chiến tranh thương mại giữa Trung Quốc và Mỹ khiến đồng CNY giảm giá mạnh so với USD và tiền đồng cũng chịu áp lực giảm giá mạnh so với USD. Tỷ giá USD/VND tăng mạnh và chênh lệch giữa lãi suất VND và lãi suất USD trên thị trường liên ngân hàng bắt đầu tăng (từ mức âm lên mức 1% - 2,5%/năm). Các hợp đồng hoán đổi tiền tệ chéo USD/VND được ký kết trước tháng 7 đã giúp khách hàng phòng ngừa rủi ro trước diễn biến đảo chiều bất ngờ của tỷ giá USD/VND và càng khẳng định sự đúng đắn của BIDV trong việc tư vấn khách hàng lựa chọn sản phẩm và thời điểm giao dịch hợp lý trước đó để phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá USD/VND tăng.

LỢI ÍCH CỦA KHÁCH HÀNG KHI GIAO DỊCH CCS USD/VND

Hoán đổi tiền tệ chéo (CCS) là giao dịch hoán đổi lãi suất với việc trao đổi các dòng tiền trong tương lai bằng hai loại tiền tệ khác nhau giữa hai bên đối tác giao dịch. Trong giao dịch CCS thường có việc trao đổi lãi của

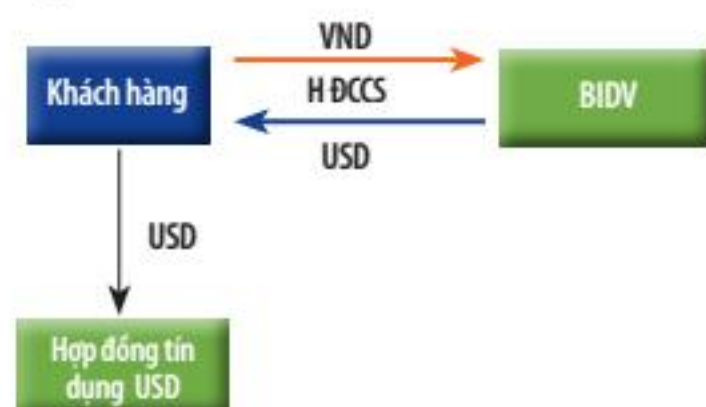
một đồng tiền sang lãi của một đồng tiền khác. Số tiền gốc trong giao dịch CCS có thể được hoán đổi vào đầu kỳ (nếu có), và/hoặc giảm dần/tăng dần trong kỳ, và vào cuối kỳ theo tỷ giá ngoại hối giao ngay được thống nhất tại thời điểm ban đầu khi thực hiện giao dịch.

Tại ngày giao dịch CCS USD/VND nhập khẩu, nếu sử dụng hình thức CCS có hoán đổi gốc ban đầu, khách hàng đưa USD cho BIDV (nguồn USD này khách hàng thường lấy từ hợp đồng tín dụng USD) và nhận VND từ BIDV theo tỷ giá xác định. Tại ngày thanh toán định kỳ/ngày đáo hạn giao dịch CCS USD/VND nhập khẩu, khách hàng trả gốc/lãi VND cho BIDV và nhận gốc/lãi USD từ BIDV (nguồn USD này khách hàng dùng để thanh toán cho hợp đồng tín dụng USD) theo mức tỷ giá và lãi suất đã xác định tại ngày giao dịch. Như vậy giao dịch CCS USD/VND nhập khẩu đã giúp khách hàng chuyển đổi toàn bộ nghĩa vụ trả gốc và lãi nợ vay bằng USD sang trả gốc và lãi bằng VND, theo đó, phòng ngừa hoàn toàn rủi ro biến động tỷ giá USD/VND tăng.

Tại ngày giao dịch CCS có hoán đổi gốc ban đầu:



Tại ngày thanh toán định kỳ/đáo hạn:



Khi sử dụng sản phẩm CCS USD/VND nhập khẩu, khách hàng sẽ có các lợi ích chính, bao gồm: (i) **Phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá USD/VND đối với các khoản phải trả của**

khách hàng cho mọi kỳ hạn, ngắn

- trung - dài hạn: Đây là lợi ích nổi trội nhất của sản phẩm CCS USD/VND so với các công cụ tài chính phòng ngừa rủi ro tỷ giá khác. Nếu các sản phẩm phòng ngừa rủi ro tỷ giá khác như Kỳ hạn ngoại tệ (FX forward) và Hoán đổi tiền tệ (FX Swap) chỉ có thể phòng ngừa rủi ro tỷ giá USD/VND trong ngắn hạn (tối đa đến 365 ngày) thì CCS có thể giúp khách hàng phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá USD/VND cho mọi kỳ hạn, từ ngắn đến trung - dài hạn.

(ii) **Giúp chuyển đổi nguồn vốn từ đồng tiền này sang đồng tiền khác:**

Sử dụng sản phẩm CCS USD/VND nhập khẩu, khách hàng có thể dễ dàng chuyển đổi nguồn vốn từ USD sang VND phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh. Sử dụng sản phẩm giúp doanh nghiệp tái cơ cấu danh mục nợ mà không phát sinh thêm những khoản nợ mới và có cơ hội tiết kiệm chi phí vay vốn trên cơ sở nhận định đúng về xu hướng biến động tỷ giá và lãi suất trong tương lai. (iii) **Phòng ngừa rủi ro thanh khoản USD:** Sử dụng sản phẩm CCS USD/VND nhập khẩu, khách hàng được đảm bảo nguồn USD với tỷ giá cố định để thanh toán ngay cả trong trường hợp thị trường thiếu thanh khoản

TÍNH ƯU VIỆT CỦA SẢN PHẨM CCS USD/VND DO BIDV CUNG CẤP

Hiện nay, mặc dù có nhiều Ngân hàng thương mại cung cấp sản phẩm CCS USD/VND, BIDV vẫn khẳng định vị thế dẫn đầu thị trường trong việc cung ứng các sản phẩm phái sinh nói chung và dòng sản phẩm CCS USD/VND nói riêng. Sự khác biệt và ưu việt của BIDV thể hiện ở các khía cạnh: (1) Giá chào sản phẩm của BIDV luôn cạnh tranh, quy mô giao dịch lớn, kỳ hạn dài; (2) BIDV luôn mang đến khách hàng dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp nhất.

Với nền tảng khách hàng lớn, uy tín và kinh nghiệm lâu năm trong

việc triển khai các sản phẩm phái sinh, BIDV luôn không ngừng cải tiến sản phẩm, đa dạng hóa cấu trúc đầu ra, cách thức cân bằng trạng thái sản phẩm. Không chỉ thực hiện cân bằng trạng thái sản phẩm CCS USD/VND với khách hàng thông qua các giao dịch trên liên ngân hàng như các định chế tài chính khác vẫn thường làm, BIDV đã kết hợp linh hoạt các dòng sản phẩm, tự cân dòng tiền giữa các dòng sản phẩm khác nhau, tự khớp các giao dịch trái chiều nhau của khách hàng, từ đó đưa ra giá chào tốt nhất, đáp ứng mọi nhu cầu về kỳ hạn và khối lượng giao dịch của khách hàng trong mọi điều kiện thị trường. Với đặc thù các sản phẩm phái sinh, khả năng triển khai thành công phụ thuộc rất lớn vào điều kiện thị trường, việc đa dạng hóa các cách thức triển khai sản phẩm tương ứng với các điều kiện thị trường khác nhau có ý nghĩa rất lớn đối với hoạt động kinh doanh, cung ứng sản phẩm phái sinh lãi suất của BIDV.

Bên cạnh đó, sản phẩm CCS USD/VND được BIDV thiết kế và tư vấn đến khách hàng đều trên cơ sở nền tảng nghiên cứu phân tích và dự báo thị trường chuyên sâu. Với bề dày kinh nghiệm 10 năm triển khai các sản phẩm phái sinh tại thị trường Việt Nam, đồng thời duy trì một bộ phận chuyên biệt phát triển các sản phẩm phái sinh và mạng lưới hơn 100 chi nhánh trên toàn quốc thực hiện cung ứng các sản phẩm phái sinh, BIDV đã và đang đem đến cho khách hàng dịch vụ tiện ích và đa dạng nhất. □





Quản trị rủi ro thẻ THEO CHUẨN MỤC QUỐC TẾ

 MAI LAN - MINH HIỀN

Những năm gần đây, việc sử dụng thẻ ngân hàng trong nhiều hoạt động của đời sống xã hội đang ngày càng gia tăng. Nhưng điều đó cũng đồng nghĩa với việc người tiêu dùng phải đối mặt với những rủi ro tiềm ẩn xung quanh chiếc thẻ, đòi hỏi các ngân hàng phải xây dựng được công cụ kiểm soát tốt nhất các loại rủi ro nhằm bảo vệ chủ thẻ, đem đến sự an tâm cho khách hàng cũng như sự hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của mình. Là một trong 10 ngân hàng thương mại được Ngân hàng Nhà nước lựa chọn thí điểm triển khai Basel, BIDV đã nỗ lực rà soát nâng cấp hệ thống quản lý thẻ, làm giàu thông tin thẻ và thông tin khách hàng phục vụ việc xây dựng các mô hình lượng hóa rủi ro thẻ theo chuẩn mực quốc tế.

YÊU CẦU BỔ SUNG DỮ LIỆU ĐỐI VỚI HỆ THỐNG QUẢN LÝ THẺ

Rủi ro thẻ có nhiều hình thức khác nhau như: rủi ro thẻ bị đánh cắp thông tin thực hiện các hành vi gian lận, giả mạo, thực hiện các giao dịch khống; rủi ro khách hàng không trả được nợ đối với thẻ tín dụng... Trong đó rủi ro liên quan tới việc khách hàng không trả được nợ cho khoản vay thẻ tín dụng chiếm tỷ trọng chủ yếu trong các khoản tổn thất liên quan tới kinh doanh thẻ của ngân hàng. Đặc biệt đa số

thẻ tín dụng được phát hành dưới hình thức tín chấp, không có tài sản đảm bảo...

Nhằm lượng hóa một cách chính xác nhất các tổn thất cho mỗi khoản vay thẻ tín dụng, Trung tâm Thẻ đã chủ động phối hợp với các Ban quản lý dự án Basel II khác xây dựng các công cụ đo lường rủi ro tín dụng hiện đại theo đó ngân hàng sẽ xác định được xác suất khách hàng không trả được nợ, tỷ trọng tổn thất ước tính cũng như tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm không trả được nợ ngay trước thời điểm đề xuất tín dụng. Tuy nhiên để các mô hình sau khi xây dựng có khả năng dự báo tốt, ngân hàng cần đáp ứng yêu cầu dữ liệu vô cùng lớn với độ chính xác cao, cụ thể là 5 năm đối với các chỉ tiêu tài chính, phi tài chính và các thông tin mang tính cảnh báo khách hàng không trả được nợ và 7 năm đối với cấu phần thu hồi nợ... Để có thể đáp ứng được yêu cầu khá khó khăn này, Trung tâm Thẻ đã chủ động rà soát toàn bộ trường thông tin sẵn có tại hệ thống quản lý thẻ cùng dữ liệu lưu trữ tại các hệ thống phần mềm liên quan như ngân hàng cốt lõi, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hoặc chủ động tính toán các thông số trên cơ sở dữ liệu đã đáp ứng...

Hướng tới mô hình quản trị rủi ro thẻ theo chuẩn mực quốc tế, trong quá trình triển khai Basel, BIDV cũng như nhiều ngân hàng khác gặp thách thức rất lớn về chất lượng dữ liệu; đặc biệt khi dữ liệu thẻ có khá nhiều thông tin được yêu cầu (khoảng 265 trường), lại lưu trữ không chỉ tại hệ thống quản lý thẻ mà các hệ thống phần mềm khác kể cả hồ sơ bản giấy... Vì vậy dữ liệu cũng có sự sai khác nhất định giữa các kênh lưu trữ do lỗi phát sinh



“Với quyết tâm sớm triển khai thành công Basel II, ứng dụng mạnh mẽ các chuẩn mực, thông lệ quốc tế để thay đổi phương thức kinh doanh theo hướng quyết định kinh doanh dựa trên rủi ro, BIDV đã và đang dần hoàn thiện mô hình quản trị điều hành, mô hình quản trị rủi ro, hệ thống khung chính sách quản trị rủi ro đến các công cụ đo lường.

trong quá trình tác nghiệp. Chính vì vậy, trong quá trình sử dụng dữ liệu để xây dựng mô hình, các chuyên gia đã đưa ra các quy tắc kiểm tra nhằm đảm bảo dữ liệu có tính logic và chính xác từ đó khuyến cáo ngân hàng đối với công tác nhập liệu, thu thập dữ liệu khách hàng cũng như công tác lưu trữ hồ sơ. Đến lượt mình, nguồn dữ liệu một lần nữa được rà soát và cải thiện chất lượng, hỗ trợ tích cực cho việc triển khai các dự án về sau.

HƯỚNG TỚI ĐỔI MỚI TOÀN DIỆN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG THẺ

Việc rà soát, bổ sung dữ liệu cho hệ thống quản lý thẻ tín dụng không chỉ phục vụ công tác quản lý chung đối với hoạt động kinh

doanh thẻ ngân hàng mà còn hỗ trợ đầu vào cho việc xây dựng các mô hình đo lường rủi ro tín dụng hiện đại, mô hình phê duyệt tín dụng tập trung,... từng bước giúp BIDV nâng cao chất lượng quản trị theo thông lệ quốc tế. Điều đó giúp ngân hàng phân nhóm, sàng lọc khách hàng thẻ tốt hơn, hỗ trợ quá trình ra quyết định tín dụng. Song song, các công cụ đo lường còn là căn cứ để xác định lãi suất thẻ tín dụng, quyết định hạn mức tín dụng khách hàng dựa trên rủi ro và đặc thù của khách hàng.

Với quyết tâm sớm triển khai thành công Basel II, ứng dụng mạnh mẽ các chuẩn mực, thông lệ quốc tế để thay đổi phương thức kinh doanh theo hướng quyết định kinh doanh dựa trên rủi ro, BIDV đã và đang dần hoàn thiện mô hình quản trị điều hành, mô hình quản trị rủi ro, hệ thống khung chính sách quản trị rủi ro đến các công cụ đo lường. Những kết quả có được từ dự án bổ sung dữ liệu cho hệ thống quản lý thẻ đã góp phần tạo bước đệm để BIDV hướng đến đáp ứng các yêu cầu về quản trị rủi ro theo chuẩn mực quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng nói chung và kinh doanh thẻ nói riêng. □

Những bí kíp sử dụng THẺ NGÂN HÀNG AN TOÀN

XUÂN TRƯỜNG



Giảm hạn mức rút tiền hoặc số lần rút tiền của mỗi thẻ ATM từ sau 22 giờ đêm đến 5 giờ sáng là giải pháp đang được nhiều ngân hàng tính đến, nhằm bảo vệ khách hàng khỏi các cuộc tấn công ATM. Tuy nhiên, dù bằng biện pháp nào thì để đảm bảo an toàn, sự chủ động từ người sử dụng thẻ ATM nói riêng và thẻ ngân hàng nói chung mới là yếu tố quan trọng nhất.

CẢNH BÁO VỀ SKIMMER

Skimmer là thuật ngữ khá quen thuộc đối với phần lớn người làm việc trong lĩnh vực ngân hàng, đặc biệt là lĩnh vực bảo mật. Tuy nhiên, với người dùng thông thường thì không phải ai cũng biết Skimmer là gì. Thuật ngữ Skimmer ám chỉ một dạng tội phạm công nghệ cao sử dụng thiết bị cùng tên gắn trên bộ phận đưa và rút thẻ của ATM. Do nguy trạng khéo léo nên những thiết bị này gần như không thể bị người dùng phát hiện.

Skimmer khi được gắn lên ATM



sẽ chụp hình và thu thập thông tin mã hóa thẻ của người dùng (bao gồm chữ ký trong dải từ tính màu đen), mã PIN phục vụ cho việc làm thẻ tín dụng giả nhằm đánh cắp tiền từ ATM. Chúng cũng có thể lợi dụng thông tin để thực hiện các giao dịch trực tuyến. Nhiều thiết bị skimmer có thể truyền dữ liệu không dây nên kẻ trộm có thể ung dung ngồi ở nhà mà vẫn có trong tay rất nhiều dữ liệu quý giá.

Skimmer tại ATM là chiêu trò đã khá cũ nhưng các kỹ thuật che giấu thiết bị mà tội phạm sử dụng để qua mặt ngân hàng cũng như cơ quan chức năng thì ngày càng tinh vi hơn. Ngoài việc sử dụng skimmer, kẻ trộm có thể lấy thông tin thẻ bằng cách cài đặt phần mềm đánh cắp dữ liệu trong đầu đọc thẻ và thông qua các đợt hack hệ thống máy tính chứa thông tin thẻ của khách hàng.

BẢO VỆ NHƯ THẾ NÀO?

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam mới đây đã ra văn bản gửi đến các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài về việc phòng ngừa rủi ro trong hoạt động thanh toán thẻ. Thời gian qua tại Việt Nam cũng xuất hiện nhiều vụ tội phạm ăn cắp thông tin thẻ từ ATM để rút trộm tiền của người dùng tại một số ngân hàng. Đáng chú ý, tội phạm thẻ thường chọn ban đêm hoặc rạng sáng để rút tiền, nhằm tránh sự chú ý của chủ thẻ, nhân viên ngân hàng cũng như tránh được tình trạng chủ thẻ gọi lên tổng đài báo khóa thẻ.

Đa số người tiêu dùng có nguy cơ bị trộm thông tin thẻ là những người sử dụng máy ATM hoặc các đầu đọc thẻ (POS) tại các cửa hàng



tiện lợi, trung tâm thương mại... Thực tế cũng có bí kíp có thể giúp người dùng chủ động phòng ngừa tội phạm thẻ, bảo vệ an toàn tài khoản của mình như:

Nhận biết các nguy cơ mất an toàn của máy ATM. Khi giao dịch thẻ trên máy ATM, người dùng cần quan sát kỹ khu vực xung quanh khe đọc thẻ. Nếu bàn phím nhập mã PIN nhô cao bất thường, có vết băng dính hai mặt, keo dán quanh đầu đọc thẻ hoặc lỗ nhỏ tại các khu vực có thể nhìn thấy bàn phím... thì đó có thể là nơi kẻ gian gắn camera để lấy cắp mã PIN. Khi đó, khách hàng sử dụng thẻ cần dừng giao dịch.

Bằng mắt thường, người dùng có thể quan sát sự bất thường trên máy ATM. Quan sát từ hình bên, dễ thấy, hình bên trái là đầu đọc thẻ ATM thông thường; hình bên phải là đầu đọc thẻ ATM đã bị gắn thêm

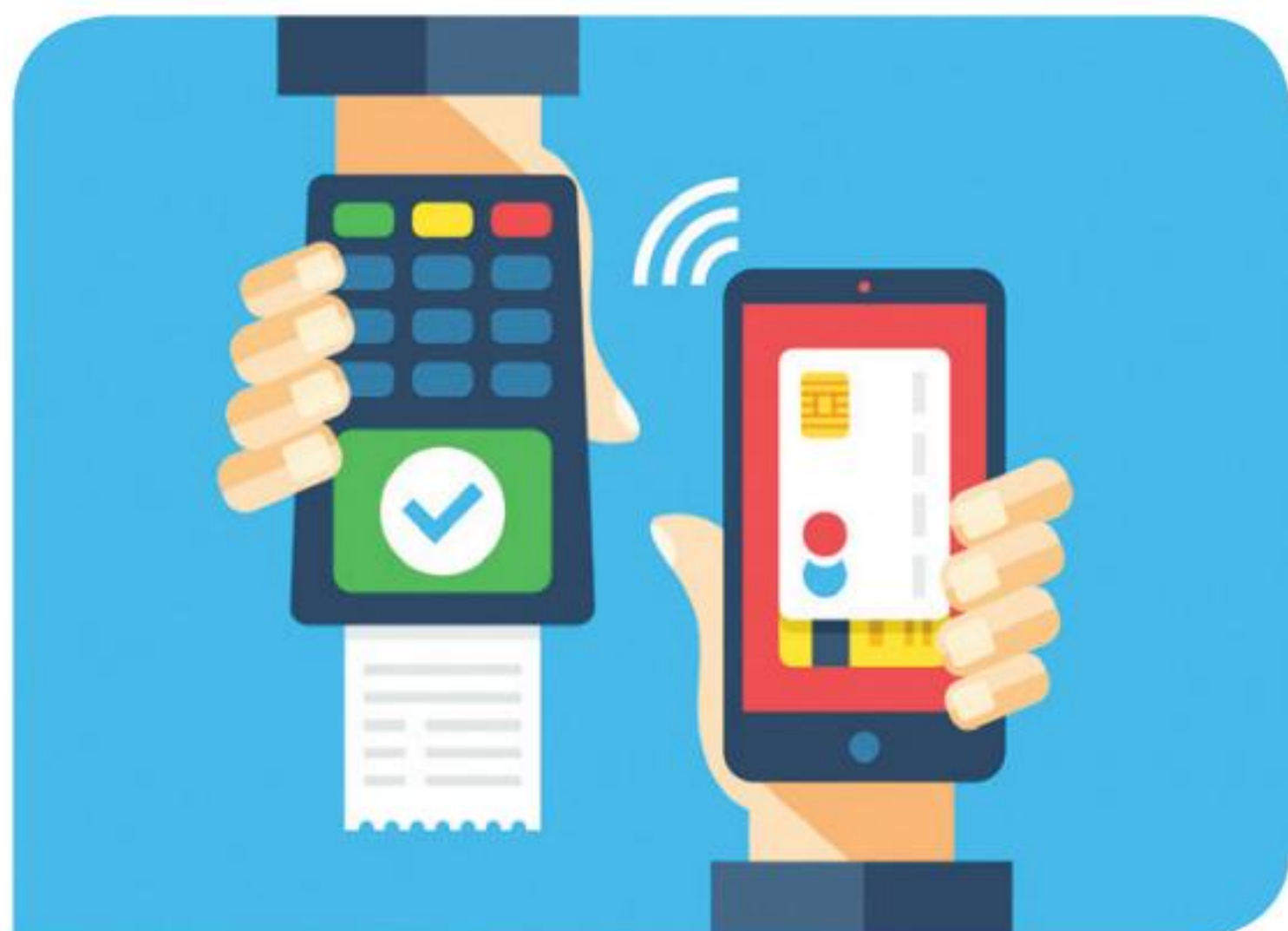
thiết bị Skimmer (phần nhô cao). Trường hợp phát hiện dấu hiệu bất thường, người dùng cần báo ngay cho ngân hàng hoặc cơ quan công an gần nhất;

Bảo vệ và che chắn mã PIN. Ngay từ khi được cung cấp mã PIN, nhân viên ngân hàng đã nhắc bạn phải luôn chú ý che tay khi nhập mã PIN. Đây là thủ thuật tưởng chừng nhỏ và đơn giản nhưng lại vô cùng hữu dụng nếu kẻ xấu có ý đồ đánh cắp thẻ của bạn. Việc che tay giúp tránh bị camera mà kẻ xấu gắn trên cây ATM theo dõi. Người dùng cũng nên nhớ không bao giờ tiết lộ mã PIN cho một ai khác, kể cả ngân hàng;

Kiểm tra giao dịch

ngân hàng thường xuyên. Người dùng nên sử dụng dịch vụ thông báo số dư tự động qua SMS và thường xuyên kiểm tra tài khoản để kịp thời phát hiện các giao dịch bất thường. Khi có nghi ngờ thông tin về thẻ bị lộ, người dùng nên ngay lập tức liên hệ với ngân hàng để khóa thẻ và thực hiện các bước xử lý sau đó. Tại BIDV, số hotline để xử lý các sự cố về thẻ là 19009247;

Sử dụng hệ thống thanh toán không tiếp xúc. Hình thức thanh toán mới này đang dần phổ biến hơn khi có sự trợ giúp của công nghệ NFC và ví điện tử. Bạn có thể dùng chính chiếc smartphone để thanh toán với đầu đọc thẻ hay



dùng ví điện tử để quét mã QR Code khi thanh toán.

BIDV hiện nay đã phối hợp với nhiều đối tác để triển khai loại hình này như SamsungPay, Momo, VNPAY. Người dùng có thể tham khảo cách thức thanh toán này thay cho cách thanh toán bằng tiền mặt truyền thống, nhất là khi Cashless Payment (thanh toán không dùng tiền mặt) đang là xu hướng của tương lai. □

Khách hàng cũng cần lưu ý, những khu vực ít người, vắng vẻ vào những thời điểm thuận lợi, tội phạm thường tăng cường hoạt động, dễ dàng qua mặt hệ thống an ninh để gắn thiết bị skimmer vào trong cây ATM.

BIDV và câu chuyện áp dụng



DIỆU MỸ

Áp dụng Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) trong báo cáo tài chính ngày càng trở nên phổ biến trên phạm vi toàn cầu. Và BIDV cũng đang nỗ lực triển khai IFRS9, góp phần đưa Việt Nam gia nhập cộng đồng IFRS.

IFRS9 VÀ SỰ KHÁC BIỆT SO VỚI “CHUẨN MỤC KẾ TOÁN CŨ”

Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế số 9 (IFRS9) do Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB) xây dựng có hiệu lực từ ngày 01/01/2018 nhằm thay thế chuẩn mực kế toán quốc tế số 39 (IAS 39). Phiên bản hiện tại của IFRS9 là giai đoạn đầu tiên với nội dung gồm phân loại và đo lường các tài sản và nợ tài chính.

Nếu IAS39 phân loại tài sản tài chính thành 4 loại là tài sản tài chính theo giá trị hợp lý thông qua kết quả kinh doanh, các khoản đầu tư tài chính giữ đến ngày đáo hạn, các khoản vay và các khoản phải thu, tài sản tài chính sẵn sàng để bán thì IFRS9 mang lại sự đơn giản hóa khi phân loại tài sản tài chính thành 2 loại là tài sản tài chính sau đó được ghi nhận theo giá gốc có phân bổ, tài sản tài chính sau đó được ghi nhận theo giá trị hợp lý.

Theo IAS39, việc tính toán tổn thất tín dụng được áp dụng bởi mô hình “Tổn thất đã phát sinh”

(Incurred Loss Mode), trong khi IFRS9 yêu cầu các ngân hàng phải ghi nhận và trích lập dự phòng tổn thất tín dụng theo phương pháp “Tổn thất tín dụng dự kiến” (Expected Credit Loss - ECL), sử dụng thông tin định hướng tương lai (xác suất vỡ nợ, các yếu tố kinh tế vĩ mô,...) để ước tính tổn thất trong 12 tháng tới và tổn thất trọn đời của khoản vay trong trường hợp tổn thất tín dụng đã gia tăng trọng yếu so với ban đầu, tiệm cận hơn với mô hình đo lường và quản trị rủi ro.

TẠI SAO PHẢI ÁP DỤNG IFRS9?

IFRS9 là công cụ hỗ trợ kiểm soát rủi ro tốt hơn cho Ngân hàng qua việc: (i) Tính toán thận trọng hơn làm gia tăng dự phòng rủi ro của các Ngân hàng: Với IFRS9, khối tài chính và khối rủi ro tại các Ngân hàng cần phải phối hợp chặt chẽ với nhau, việc tính toán lãi suất và lợi nhuận trên cơ sở rủi ro là một biện pháp để giảm thiểu nợ xấu. (ii) Tính đến các yếu tố vĩ mô: IFRS9 yêu cầu các Ngân hàng cần tính

đến vai trò điều tiết của Chính phủ trong các yếu tố kinh tế vĩ mô của thị trường như GDP, lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp,... (iii) Đưa ra khái niệm về “tỷ lệ tổn thất trọn đời”: Việc IFRS 9 yêu cầu tính tổn thất tín dụng dự kiến trong vòng 12 tháng và tổn thất tín dụng dự kiến trọn đời là khái niệm mà Basel và Chuẩn mực IAS39 chưa quy định. Một khi áp dụng tốt, hệ thống ngân hàng sẽ có một công cụ ngăn chặn nợ xấu hiệu quả.

Hiện nay Việt Nam đang áp dụng VAS nhưng việc hiểu biết và áp dụng IFRS sẽ giúp giúp các doanh nghiệp có cái nhìn tốt hơn về giá trị doanh nghiệp của mình đặc biệt là trong các trường hợp mua bán, sáp nhập, có thêm cổ đông mới đặc biệt là cổ đông nước ngoài... Cùng với sự gia tăng của các nhà đầu tư nước ngoài, cũng như phục vụ cho mục tiêu kêu gọi vốn đầu tư, các doanh nghiệp cần có BCTC lập theo IFRS sẽ đảm bảo được tính đầy đủ, minh bạch, chính xác và có độ tin cậy cao.

NHỮNG LỢI ÍCH ĐEM LẠI TỪ VIỆC TRIỂN KHAI IFRS9

Tại Việt Nam, Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) bao gồm 26 chuẩn mực, được xây dựng dựa trên các chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) theo nguyên tắc phù hợp với đặc

điểm nền kinh tế và tình hình các doanh nghiệp tại Việt Nam. Hiện nay, Bộ Tài chính đang trong quá trình chuẩn bị ban hành chuẩn mực mới tiếp cận gần hơn với IFRS, dự kiến ban hành 01/01/2020. Hiện nay một số Ngân hàng thương mại tại Việt Nam đang nghiên cứu, chuẩn bị triển khai báo cáo tài chính theo IFRS9. Là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần lớn với phạm vi hoạt động ngày càng mở rộng cả trong và ngoài nước, tháng 3/2018, BIDV đã thành lập Ban Chỉ đạo, Ban quản lý dự án triển khai IFRS9 tại BIDV.

Triển khai IFRS9 thành công, BIDV sẽ là một trong những ngân hàng tiên phong đưa Việt Nam gia nhập cộng đồng IFRS, góp phần giúp nền kinh tế Việt Nam sớm tận hưởng những lợi ích kinh tế to lớn của việc sử dụng chung ngôn ngữ báo cáo tài chính toàn cầu mang lại.

Với BIDV, lợi ích đem lại không chỉ là cơ hội nâng cao định hạng tín nhiệm, nhất quán trong phương pháp ghi nhận các công cụ tài chính với các tổ chức khác trên thị trường quốc tế với các nhà đầu tư nước ngoài mà còn tăng cường công tác quản trị rủi ro thông qua việc kiểm soát, đo lường tổn thất tín dụng dựa trên kỳ vọng tương lai theo thông lệ quốc tế.

VÀ NHỮNG THÁCH THỨC CẦN ĐỐI MẶT

Đi đôi với lợi ích kinh tế, việc áp dụng IFRS9 tại Việt Nam gặp nhiều khó khăn do đây là nghiệp vụ hoàn toàn mới mẻ trong khi nguồn nhân lực hiểu biết về lĩnh vực này còn ít, đòi hỏi nỗ lực học hỏi, tìm hiểu thông tin từ các đơn vị tư vấn; việc xây dựng mô hình căn cơ sở dữ liệu quá khứ lớn; ngân hàng cũng cần đầu tư xây dựng hệ thống, hỗ trợ công nghệ thông tin, các dự báo về kinh tế vĩ mô,... Mặc dù BIDV có lợi thế đã xây dựng được các mô hình ước tính rủi ro tín dụng (PD, EAD, LGD) theo Basel II tuy nhiên do sự khác biệt giữa Basel II và IFRS9 về yêu cầu ước tính tổn thất tín dụng (không chỉ ước tính tổn thất 12

tháng như Basel, IFRS9 còn yêu cầu ước tính tổn thất tín dụng trọn đời trong trường hợp tổn thất tín dụng đã gia tăng trọng yếu), tính chất các ước lượng (ước tính Basel mang tính chu kỳ còn ước tính IFRS9 mang tính thời điểm) và Basel chưa tính tới các nhân tố kinh tế vĩ mô, dẫn đến các mô hình đã xây từ dự án IRB tiếp tục được nghiên cứu điều chỉnh và bổ sung thêm để đáp ứng các yêu cầu của IFRS9.

Việc chuyển sang phương pháp ECL cũng đòi hỏi những thay đổi đáng kể về quy trình, trong đó có việc tăng cường kết hợp giữa 02 khối: khối tài chính kế toán chịu trách nhiệm về quy trình, chính sách và khối quản lý rủi ro phụ trách mô hình tính toán tổn thất tín dụng ước tính. Đây là xu hướng hiện đại mà các ngân hàng trên Thế giới đang hướng tới nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro thông qua việc trích lập dự phòng theo mức độ tổn thất dự kiến trong tương lai thay vì đơn thuần dựa trên những tổn thất đã xảy ra.

Trong quá trình thực hiện dự án dự kiến phát sinh khối lượng công việc rất lớn cho các đơn vị liên quan, từ khâu xây dựng yêu cầu đối với đơn vị tư vấn đảm bảo về năng lực của đơn vị tham gia đấu thầu và nhân sự thực hiện dự án, nghiên cứu khả năng tận dụng kết quả từ dự án IRB và các nguồn sẵn có để xây dựng dự toán chi phí thực hiện phù hợp, tiết kiệm cho ngân hàng. Dự án sẽ cần bổ sung số lượng rất lớn dữ liệu để xây mô hình (đây là khâu vô cùng quan trọng quyết định tính chính xác của các mô hình ước lượng rủi ro cũng như sự thành công của dự án, cần sự nhập cuộc của các Chi nhánh hỗ trợ quá trình nhập liệu và kiểm soát thông tin vào công cụ thu thập dữ liệu), xử lý dữ liệu, xây dựng và kiểm định mô hình,... cùng với đơn vị tư vấn để đảm bảo tính chính xác ngay từ giai đoạn chuẩn bị cho đến khi kết thúc dự án.

Cuối cùng, sự biến động theo chiều hướng gia tăng của khoản mục dự phòng tổn thất tín dụng

trên BCTC cũng là khó khăn lớn mà ngân hàng cần đối mặt. Theo kết quả nghiên cứu của Cơ quan Ngân hàng châu Âu và nhận định của Fitch Ratings, IFRS9 dự kiến dẫn đến số dự phòng tăng trung bình từ 18 - 30%, tỷ lệ vốn cấp 1 giảm trung bình khoảng 0,59%, tỷ lệ an toàn vốn giảm, các chỉ tiêu về lợi nhuận sẽ có xu hướng biến động nhiều hơn trong những năm đầu áp dụng IFRS9. BIDV cần dự phòng thời gian tính toán và điều chỉnh trong quá trình xây dựng kế hoạch chi tiết cho dự án, đồng thời tham khảo đơn vị tư vấn để chủ động thời gian, chi phí, tăng cường nguồn lực (nếu cần thiết). □



Nhận thức rõ tính cần thiết triển khai IFRS9 cùng khó khăn thách thức đi kèm, Ban lãnh đạo BIDV dành sự quan tâm, chỉ đạo sát sao đến dự án IFRS9. Hiện dự án đang trong giai đoạn hoàn thiện các thủ tục đấu thầu, BIDV theo đó lựa chọn đơn vị tư vấn có năng lực đã có kinh nghiệm triển khai thành công IFRS9 tại các nước hỗ trợ BIDV thực hiện phân tích thực trạng, đánh giá ảnh hưởng, tư vấn lộ trình, xây dựng mô hình, chạy thử và thực hiện lập BCTC tuân thủ IFRS9, xây dựng sổ tay, chính sách, quy trình, đào tạo, chuyển giao kiến thức, thực hành, đảm bảo khả năng chủ động lập BCTC tuân thủ IFRS9 trong các năm tiếp theo. Dự án dự kiến sẽ khởi động triển khai trong Quý I/2019 và hoàn thành vào cuối năm 2019.

Việc áp dụng Chuẩn mực kế toán quốc tế IFRS là xu hướng hiện đại mà các ngân hàng trên Thế giới đang hướng tới. Do đó, BIDV tập trung triển khai IFRS9 với mục tiêu không chỉ nâng cao năng lực quản trị rủi ro mà còn đem lại sự tin cậy của các nhà đầu tư, tổ chức định hạng, đối tác nước ngoài thông qua báo cáo tài chính minh bạch, phương pháp ghi nhận các công cụ tài chính nhất quán với thông lệ quốc tế.



HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG THÁNG 9

Nỗ lực ổn định thị trường

AN BÌNH

Chỉ trong tháng 9/2018, hàng loạt chủ trương chính sách mới được ban hành với mục tiêu hàng đầu là ổn định thị trường, định hướng hoạt động của các TCTD nhằm đạt được các mục tiêu của ngành ngân hàng cũng như thực thi các chủ trương chính sách của Nhà nước.

KIỂM SOÁT CHẶT DÒNG CHẢY TÍN DỤNG

Theo công bố mới nhất của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), tính đến thời điểm 30/8, tăng trưởng tín dụng đạt 8,5%, so với chỉ tiêu 17% của cả năm thì room tín dụng toàn ngành còn nhiều. Song trước sức ép về nguy cơ lạm phát tăng, NHNN liên tục có những chỉ đạo các tổ chức tín dụng (TCTD) phải kiểm soát chặt dòng tiền. Số liệu công bố cuối tháng 8/2018 cho thấy tăng trưởng về huy động vốn vẫn chỉ “nhỉnh” hơn rất ít so với tăng trưởng tín dụng. Trên thị trường, mặc dù có không ít Ngân hàng thương mại (NHTM), nhất là các NH nhỏ đã hết room tín dụng và NHNN khẳng định không điều chỉnh chỉ tiêu tăng trưởng như mọi năm (trừ một số trường hợp đặc biệt) nhưng các NHTM vẫn liên tục điều chỉnh lãi suất huy động theo hướng tăng. Việc này cho thấy thanh

khoản của TCTD vẫn khá hạn hẹp bởi nhiều sức ép như: Chuẩn bị vốn cho mùa tín dụng cuối năm sắp tới và đáp ứng quy định của NHNN về tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn (theo lộ trình là ngày càng giảm). Do đó, các TCTD buộc phải cơ cấu lại kỳ hạn nguồn vốn. Mà muốn thu hút tiền gửi kỳ hạn dài thì cách nhanh nhất vẫn là tăng lãi suất huy động. Hiện mặt bằng lãi suất huy động VND phổ biến ở mức 0,6 - 1%/năm đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng; 4,3 - 5,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng; 5,3 - 6,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng; kỳ hạn trên 12 tháng ở mức 6,5 - 7,3%/năm.

Theo báo cáo của các TCTD, trên thị trường liên ngân hàng, các giao dịch VND chủ yếu tập trung vào kỳ hạn qua đêm (thường chiếm gần 50% tổng doanh số giao dịch VND).

Lãi suất bình quân liên ngân hàng có xu hướng tăng nhẹ ở hầu hết các kỳ hạn. Lãi suất bình quân kỳ hạn qua đêm chủ yếu xoay quanh mức trên 4%/năm.

Tỷ giá tiếp tục có những diễn biến khó lường. Tỷ giá trung tâm liên tục được điều chỉnh, từ đó tỷ giá niêm yết của các NHTM cũng được điều chỉnh theo. Thị trường tiếp tục chịu sức ép từ cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung Quốc. Ngày 25/9, tỷ giá trung tâm do NHNN công bố tăng 6 đồng lên mức 22.715 đồng/USD. Với biên độ +/-3% đang được áp dụng, tỷ giá trần mà các NHTM được áp dụng là 23.396 đồng/USD và tỷ giá sàn là 22.034 đồng/USD. Tính chung tỷ giá được giao dịch trên thị trường liên NH đã tăng gần 3% so với cuối năm 2017.

Trong hai ngày kể từ 25/9 Fed sẽ tiến hành cuộc họp chính sách tháng 9. Dự kiến Fed sẽ tăng lãi suất thêm 0,25% nữa theo lộ trình đã công bố. Thị trường sẽ có những điều chỉnh nhất định do tác động từ Fed.

CHÍNH SÁCH ĐI TRƯỚC, “LÀNG NƯỚC” THEO SAU

Mặc dù cả tỷ giá, lãi suất lẫn giá

vàng liên tục có những điều chỉnh, song dường như thị trường đã quen với điều này. Chính vì thế, điểm mà các thành viên thị trường quan tâm nhất là những chủ trương, chính sách mới, mang tính định hướng của cơ quan quản lý.

Để tiếp tục đẩy mạnh và thực hiện có hiệu quả Nghị quyết 42, ngày 17/9/2018, NHNN đã ban hành Chỉ thị số 05/CT-NHNN về việc tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu lại hệ thống các TCTD gắn với xử lý nợ xấu (XLNX). Thống đốc NHNN yêu cầu Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng triển khai đầy đủ, kịp thời các chỉ đạo của Chính phủ, Thống đốc NHNN về cơ cấu lại và XLNX. Các TCTD, VAMC triển khai quyết liệt, đồng bộ, có hiệu quả các giải pháp tại Quyết định 1058 và Nghị quyết 42 theo đúng mục tiêu, lộ trình và kế hoạch đã đề ra. NHNN yêu cầu TCTD đẩy nhanh tiến độ XLNX, tài sản bảo đảm của các khoản nợ xấu, đảm bảo mục tiêu XLNX đến năm 2020 đảm bảo đúng lộ trình đề ra.

Tín dụng tăng trưởng thấp, song để ngăn ngừa rủi ro và đảm bảo tín dụng phục vụ cho sản xuất kinh doanh, ngày 18/9/2018, Thống

đốc NHNN đã có văn bản số 7022/NHNN-TTGSNH yêu cầu NHNN chi nhánh tỉnh, thành phố triển khai một số nội dung nhằm chấn chỉnh tình hình hoạt động của công ty tài chính, bảo đảm tuân thủ đúng quy định của pháp luật, bảo đảm quyền lợi hợp pháp của khách hàng.

Một quy định mới, rất đáng chú ý trong “môi trường” của cách mạng công nghiệp 4.0 là Nghị định này quy định về việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (gọi chung là TCTD). Nghị định nêu rõ: Thông tin khách hàng của TCTD phải được giữ bí mật và chỉ được cung cấp theo quy định của Luật các TCTD và pháp luật có liên quan. TCTD không được cung cấp thông tin xác thực khách hàng khi truy cập các dịch vụ ngân hàng bao gồm mã khóa bí mật, dữ liệu sinh trắc học, mật khẩu truy cập của khách hàng, thông tin xác thực khách hàng khác cho bất kỳ cơ quan, tổ chức, cá nhân nào, trừ trường hợp được sự chấp thuận của khách hàng đó. Cơ quan nhà nước, tổ chức khác, cá nhân chỉ được yêu cầu TCTD, cung cấp thông tin khách hàng theo quy định của pháp luật hoặc khi được sự chấp thuận của khách hàng và phải chịu trách nhiệm về việc yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng.

Nhằm đẩy mạnh đầu tư tín

dụng góp phần thực hiện Đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp, đặc biệt chú trọng vào liên kết, ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp, ngày 07/9/2018 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 116/2018/NĐ-CP (NĐ 116) sửa đổi, bổ sung một số nội dung của Nghị định số 55/2015/NĐ-CP. Nghị định 116 có hiệu lực kể từ ngày 25/10/2018 có nhiều quy định mới so với Nghị định 55/2015/NĐ-CP, như: Nâng mức cho vay tối đa không có tài sản đảm bảo của một số đối tượng khách hàng: Cá nhân, hộ gia đình cư trú ngoài khu vực nông thôn có sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp từ 50 triệu đồng lên 100 triệu đồng; Cá nhân, hộ gia đình cư trú tại địa bàn nông thôn từ 100 triệu đồng lên 200 triệu đồng. NĐ 116 cũng bổ sung chính sách hướng tới nông nghiệp công nghệ cao, liên kết trong sản xuất nông nghiệp, góp phần thực hiện Đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp: DN chưa được cấp giấy chứng nhận DN nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao nhưng có dự án, phương án sản xuất kinh doanh ứng dụng công nghệ cao thuộc khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, vùng nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao được TCTD xem xét cho vay tối đa 70% nhu cầu vốn thực hiện dự án.

Điều chỉnh đối với bên cho vay, Nghị định cũng quy định: TCTD được nhận tài sản hình thành từ vốn vay của dự án, phương sản xuất kinh doanh ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp làm tài sản bảo đảm cho khoản vay của khách hàng. NĐ 116 cũng bổ sung quy định về quản lý dòng tiền cho vay liên kết trong sản xuất nông nghiệp; Bổ sung quy định về hồ sơ, trình tự, thủ tục xử lý khoanh nợ và thẩm quyền thực hiện khoanh nợ đối với khách hàng gặp rủi ro do nguyên nhân khách quan bất khả kháng; bổ sung quy định về ân hạn, đối với các loại cây trồng lâu năm, TCTD và khách hàng thỏa thuận thời gian ân hạn gốc và lãi phù hợp với giai đoạn kiến thiết của cây trồng lâu năm... □





TÌM HIỂU THÔNG TƯ 13/2018/TT NHNN

(kỳ 2)

DUY NGUYỄN

Bên cạnh các quy định về 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;... đã được đề cập tại Bản tin Đầu tư Phát triển kỳ trước, Thông tư 13 còn quy định cụ thể những vấn đề về kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro, kiểm toán nội bộ của tổ chức tín dụng.

Kiểm soát nội bộ

Chương III Thông tư quy định về các yêu cầu của kiểm soát nội bộ (Điều 14), theo đó: Kiểm soát nội bộ được thực hiện đối với tất cả hoạt động, quy trình nghiệp vụ, các bộ phận tại ngân hàng thương mại (bao gồm trụ sở chính, chi nhánh và các đơn vị phụ thuộc khác), chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Kiểm soát nội bộ được thực hiện thông qua hoạt động kiểm soát, cơ chế trao đổi thông tin và hệ thống thông tin quản lý.

Về các nội dung của hoạt động kiểm soát bao gồm: (i) việc phân cấp thẩm quyền phê duyệt; (ii) việc quy định chức năng, nhiệm vụ của cá nhân, bộ phận từ cấp thấp nhất đến cấp cao nhất trong tất cả các giao

dịch, quy trình nghiệp vụ tại ngân hàng thương mại (bao gồm trụ sở chính, chi nhánh và các đơn vị phụ thuộc khác), chi nhánh ngân hàng nước ngoài; (iii) việc phân cấp trách nhiệm quản lý (bao gồm cả việc giao nhận, bảo quản, vận chuyển, kiểm tra, kiểm kê) của từng cá nhân, bộ phận đối với tài sản (bao gồm cả tài sản tài chính và tài sản hữu hình) theo quy định nội bộ của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; (iv) việc hạch toán kế toán tuân thủ đúng quy định về chuẩn mực và chế độ kế toán; (v) có biện pháp phòng ngừa, xử lý kịp thời đối với các sai phạm, hành vi vi phạm quy định của pháp luật, quy định nội bộ tại ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và (vi)

việc phân bổ nguồn nhân lực phù hợp với từng hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát.

Điều 15 Thông tư cũng quy định hoạt động kiểm soát của trụ sở chính của ngân hàng thương mại đối với chi nhánh, đơn vị phụ thuộc khác; việc ban hành Chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp (trừ chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp đối với thành viên Ban kiểm soát, kiểm toán viên nội bộ) phải được Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của ngân hàng thương mại, Tổng giám đốc (Giám đốc) chi nhánh ngân hàng nước ngoài và việc định kỳ ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài có báo cáo nội bộ về kiểm soát nội bộ gửi các cấp có thẩm quyền theo quy định nội bộ của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

QUẢN LÝ RỦI RO

Chương IV Thông tư quy định các yêu cầu về quản lý rủi ro của Ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài gồm: Quản lý các rủi ro trọng yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; Nhận dạng đầy đủ, đo lường chính xác, theo dõi thường

xuyên để kịp thời phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro trọng yếu; Kiểm soát trạng thái rủi ro đảm bảo tuân thủ các hạn mức rủi ro; Các quyết định có rủi ro phải minh bạch, rõ ràng và phù hợp với chính sách quản lý rủi ro, hạn mức rủi ro. Đối với ngân hàng thương mại có công ty con, ngân hàng thương mại phải chỉ đạo, giám sát thông qua người đại diện phần vốn để đảm bảo việc quản lý rủi ro của công ty con phù hợp với chính sách quản lý rủi ro của ngân hàng thương mại. Thông tư cũng hướng dẫn cụ thể các vấn đề về Bộ phận quản lý rủi ro (Điều 22); Quy định nội bộ về quản lý rủi ro (Điều 23); Chính sách quản lý rủi ro (Điều 24); Hạn mức rủi ro (Điều 25); Quản lý rủi ro đối với sản phẩm mới, hoạt động trong thị trường mới (Điều 26); Nhận dạng, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro (Điều 27); Kiểm tra sức chịu đựng (Điều 28).

QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

Thông tư quy định cụ thể về yêu cầu, chiến lược quản lý rủi ro tín dụng, hạn mức rủi ro tín dụng; Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ; Đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng; về Thẩm định cấp tín dụng; về Phê duyệt quyết định có rủi ro tín dụng; về Quản lý tín dụng; Quản lý khoản cấp tín dụng có vấn đề; Quản lý tài sản bảo đảm; Báo cáo nội bộ về rủi ro tín dụng... Theo đó, Thông tư quy định định kỳ tối thiểu hằng quý hoặc đột xuất, ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài có báo cáo nội bộ về rủi ro tín dụng quy định.

QUẢN LÝ RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Thông tư quy định các nội dung tối thiểu của chiến lược quản lý rủi ro thị trường, hạn mức rủi ro thị trường. Đồng thời quy định trách nhiệm của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong việc thực hiện đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro thị trường cùng với các yêu cầu đối với phương pháp, mô hình đo lường, theo dõi rủi ro thị trường theo rủi ro lãi suất, rủi

ro ngoại hối, rủi ro giá cổ phiếu và rủi ro giá hàng hóa (Điều 39)

QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG

Thông tư quy định các nội dung tối thiểu chiến lược quản lý rủi ro hoạt động, hạn mức rủi ro hoạt động (Điều 41); trách nhiệm của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong việc nhận dạng đầy đủ rủi ro hoạt động trong tất cả các sản phẩm, hoạt động kinh doanh, quy trình nghiệp vụ, hệ thống công nghệ thông tin và các hệ thống quản lý khác trong từng trường hợp cụ thể.

Bên cạnh đó Thông tư cũng quy định việc quản lý rủi ro hoạt động đối với hoạt động thuê ngoài (Điều 43); Quản lý rủi ro hoạt động trong ứng dụng công nghệ (Điều 44); Việc mua bảo hiểm để giảm thiểu tổn thất rủi ro hoạt động (Điều 45); Kế hoạch duy trì hoạt động liên tục trong các trường hợp của tổ chức tín dụng (Điều 46); Báo cáo nội bộ về rủi ro hoạt động (Điều 47)...



Kiểm toán nội bộ

Thông tư quy định các nguyên tắc trong việc thực hiện kiểm toán nội bộ: (i) Nguyên tắc độc lập; (ii) Nguyên tắc khách quan; (iii) Nguyên tắc chuyên nghiệp cùng với đó là trách nhiệm của kiểm toán nội bộ đối với việc phải có biện pháp kiểm tra việc đảm bảo các nguyên tắc quy định này trong quá trình thực hiện kiểm toán nội bộ.

Điều 65 Thông tư có quy định nội dung quan trọng trong việc thực hiện cơ chế phối hợp, theo đó ngân hàng thương mại phải có cơ chế phối hợp giữa: (i) Hội đồng quản trị/ Hội đồng thành viên và Ban kiểm soát, bộ phận kiểm toán nội bộ; (ii)

Tổng giám đốc (Giám đốc), các bộ phận thuộc tuyến bảo vệ thứ nhất, tuyến bảo vệ thứ hai và Ban kiểm soát, bộ phận kiểm toán nội bộ. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải có cơ chế phối hợp giữa Tổng giám đốc (Giám đốc) và bộ phận kiểm toán nội bộ của chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Bên cạnh đó Thông tư có xác định cụ thể tiêu chuẩn đối với thành viên và chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp của thành viên Ban kiểm soát, kiểm toán viên nội bộ (Điều 67); Cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm của bộ phận kiểm toán nội bộ (Điều 68); Quy định nội bộ của kiểm toán nội bộ (Điều 69); Kế hoạch kiểm toán nội bộ (Điều 70); Nội dung kiểm toán nội bộ (Điều 71); Báo cáo nội bộ về kiểm toán nội bộ (Điều 72). Theo đó, Ngân hàng thương mại phải lập báo cáo kết quả kiểm toán nội bộ và báo cáo kết quả tự đánh giá kiểm toán nội bộ theo quy định, cụ thể: (i) Sau khi kết thúc kiểm toán nội bộ, bộ phận kiểm toán nội bộ trình Ban kiểm soát phê duyệt báo cáo kết quả kiểm toán nội bộ để gửi Hội đồng quản trị/ Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc (Giám đốc) theo quy định nội bộ của Ban kiểm soát của ngân hàng thương mại; và (ii) Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính, bộ phận kiểm toán nội bộ trình Ban kiểm soát báo cáo kết quả tự đánh giá kiểm toán nội bộ theo quy định nội bộ của Ban kiểm soát.

Như vậy, khi Thông tư có hiệu lực các tổ chức tín dụng nói chung và BIDV nói riêng cần rà soát và có kế hoạch cụ thể trong việc triển khai áp dụng các quy định cụ thể của Thông tư trong việc ban hành các quy định, quy chế nội bộ trong hoạt động kiểm soát, kiểm toán cùng với việc xây dựng cơ chế phối hợp giữa các cấp tại trụ sở chính, bên cạnh đó, một số nội dung của Thông tư để có cơ sở triển khai thực hiện, ban hành, cần thiết BIDV phải xem xét chỉnh sửa các quy định, quy chế hiện hành trình Đại hội đồng cổ đông thông qua theo quy định. □



5.000

cặp phao cứu sinh BIDV

CÙNG HỌC SINH VƯỢT SÔNG NƯỚC ĐẾN TRƯỜNG

NGỌC MINH

Vừa qua, BIDV trao tài trợ 5.000 cặp phao cứu sinh và 100 triệu đồng để mua đồ dùng học tập cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn, đặc biệt là trẻ em thuộc các xã huyện vùng sâu vùng xa, vùng sông nước thuộc 5 tỉnh Bắc Giang, Tuyên Quang, Hòa Bình, Hải Dương, Bình Dương. Tổng trị giá quà an sinh này là 900 triệu đồng.

Việc tài trợ quà này được BIDV thực hiện năm thứ 9 liên tục để đồng hành với chương trình “Cùng em đến trường” của Quỹ Bảo trợ trẻ em Công đoàn Việt Nam



Niềm vui của học sinh Trường Tiểu học Tân Kỳ (Tứ Kỳ - Hải Dương) khi nhận cặp phao cứu sinh của BIDV

Cặp phao cứu sinh dùng để sách vở và dụng cụ học tập nhưng đồng thời là phao có khả năng nâng nổi cơ thể các em trong trường hợp cần thiết, chống nguy cơ đuối nước. Phụ huynh sẽ yên tâm hơn mỗi khi con em mình tới lớp với những chiếc cặp phao

do BIDV trao tặng. Đây là chương trình ý nghĩa, thể hiện sự quan tâm, chia sẻ của BIDV trong các hoạt động thiện nguyện, chung tay vì lợi ích cộng đồng; với công tác giáo dục, sự nghiệp đào tạo, trồng người.

Phát biểu tại chương trình trao

tặng cặp phao tại tỉnh Bắc Giang, bà Nguyễn Thị Thu Hồng - Phó Chủ tịch Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, Chủ tịch Quỹ Bảo trợ trẻ em - cảm ơn sự hỗ trợ hiệu quả và nghĩa tình của Công đoàn BIDV đối với chương trình cặp phao cứu sinh của Quỹ trong suốt những năm qua. Những chiếc cặp phao không chỉ là món quà quý dành cho các em học sinh mà còn đem lại sự an tâm cho các bậc phụ huynh và thầy cô giáo mỗi khi trẻ em đi học qua sông, qua suối, nhất là khi mùa lũ về. Bà Hồng cũng cho biết, hằng năm BIDV còn đồng hành với Quỹ Bảo trợ trẻ em Công đoàn Việt Nam trong các chương trình khác như: tặng học bổng, chương trình tết sum vầy, chương trình cùng em tới trường, chương trình tặng quà cho bệnh nhi...

Ông Phan Huy Hoàng, Phó Chủ tịch thường trực Công đoàn BIDV, chia sẻ: “Trao tặng cặp phao cứu sinh cho các em học sinh vùng sông nước là chương trình phối hợp thường niên giữa BIDV và Quỹ Bảo trợ Trẻ em Công đoàn Việt Nam. Tính từ năm 2009 đến nay, BIDV đã phối hợp tặng hơn 30.000 chiếc cặp phao cứu sinh, trị giá gần 7 tỷ đồng cho trẻ em thuộc 35 tỉnh/thành trong cả nước. Nhận được món quà này, BIDV hy vọng các cháu cố gắng khắc phục khó khăn, nỗ lực nhiều hơn nữa trong học tập và rèn luyện để đạt được kết quả học tập xứng đáng với niềm tin của thầy cô và gia đình”.



Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Bùi Quang Tiên (thứ 3 từ trái sang) nhận hoa tri ân của Ban Giám hiệu Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

BIDV TẶNG HỌC BỔNG CHO SINH VIÊN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Sáng 5/9/2018, trong khuôn khổ Lễ khai giảng Đại học hệ chính quy khoá 60 của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, trước sự chứng kiến của GS.TS. Vương Đình Huệ - Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Thủ tướng Chính phủ, BIDV đã trao tặng gói học bổng trị giá 300 triệu đồng cho các sinh viên có thành tích học tập xuất sắc trên cơ sở đánh giá xếp loại của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

BIDV trao học bổng lần này là sự cụ thể hóa cam kết về việc trao gói học bổng trong vòng 5 năm (từ 2015 đến 2019) cho các sinh viên xuất sắc của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (BIDV Hà Nội là chi nhánh đầu mối thực hiện chương trình này). Với gói học bổng trên, BIDV thể hiện mong muốn sinh viên của trường tiếp tục nỗ lực phấn đấu, học tập tốt, nghiên cứu hiệu quả... để cống hiến ngày càng nhiều cho nhà trường, cho đất nước.

Tại buổi lễ khai giảng năm học mới, GS.TS. NGND Trần Thọ Đạt, Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân đã thay mặt Ban Giám hiệu Nhà trường tặng hoa cảm ơn các đơn vị tài trợ, tặng học bổng cho sinh viên của trường. Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Bùi Quang Tiên thay mặt BIDV đón nhận tình cảm của thầy và trò Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Là một trong những định chế tài chính hàng đầu của Việt Nam, BIDV luôn quan tâm đến hoạt động giáo dục đào tạo, nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ với mục tiêu phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế, xã hội của đất nước. BIDV đã ký thỏa thuận hợp tác với Bộ Giáo dục và Đào tạo trong việc triển khai hợp tác với 163 trường đại học, cao đẳng, các đơn vị giáo dục trên cả nước, trong đó có Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

VĂN HẢI

3.6 TỶ ĐỒNG ĐẦU TƯ THIẾT BỊ, CÔNG NGHỆ QUẢN LÝ SINH VIÊN



Ngày 10/9/2018, tại TP. Hồ Chí Minh, đại diện BIDV Đông Sài Gòn và Trung tâm Quản lý Ký túc xá Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh (Trung tâm) ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện. PGS. TS Huỳnh Thành Đạt - Ủy viên BCH Trung ương Đảng, Bí thư Đảng ủy, Giám đốc Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh; ông Bùi

Quang Tiên - Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV cùng nhiều lãnh đạo 2 đơn vị đã tham dự và chứng kiến lễ ký.

Sau hơn 20 năm xây dựng, phát triển, hội nhập, Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh đã trở thành một trung tâm đào tạo đại học, sau đại học và nghiên cứu khoa học công nghệ đa ngành, đa lĩnh vực, chất lượng cao,

đạt trình độ tiên tiến, giữ trọng trách to lớn trong hệ thống giáo dục đất nước. Trung tâm là đơn vị trực thuộc Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, với quy mô 30.000 sinh viên lưu trú.

Theo thỏa thuận lần này, BIDV cam kết cung cấp cho Trung tâm các sản phẩm dịch vụ ngân hàng như thẻ ghi nợ, thanh toán lương, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng và các chương trình tài trợ của BIDV. Để đánh dấu thành công bước đầu trong chương trình hợp tác giữa đôi bên, BIDV Đông Sài Gòn sẽ tài trợ 3.6 tỷ đồng cho dự án đầu tư thiết bị và ứng dụng công nghệ phục vụ quản lý sinh viên và hoạt động của Trung tâm có kết nối với các kênh thanh toán của BIDV. Phía ngân hàng đồng thời sẽ triển khai các hoạt động tài trợ khác phục vụ cho sinh viên của Trung tâm.

Phát biểu tại buổi lễ, PGS.TS Huỳnh Thành Đạt cảm ơn sự hợp tác, hỗ trợ và đồng hành của BIDV Đông Sài Gòn đối với sinh viên Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh. Ông cũng bày tỏ tin tưởng rằng, lễ ký kết thỏa thuận hợp tác này tiếp tục mở ra cơ hội phát triển cho cả hai bên trong thời gian tới. Đây cũng là mốc son mới trong mối quan hệ hợp tác giữa BIDV Đông Sài Gòn và Nhà trường.

ĐỨC TOÀN

Đoàn Thanh niên BIDV TẶNG QUÀ AN SINH XÃ HỘI TẠI BỆNH VIỆN K

Ngày 14/09/2018, Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ phối hợp với Ban Khách hàng nước ngoài và Dự án Đồng Cầm tổ chức chương trình ủng hộ suất ăn và sữa cho các bệnh nhân nghèo tại Bệnh viện K.

Để thực hiện chương trình, Đoàn thanh niên Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ đã vận động đóng góp trong nội bộ và kêu gọi được nguồn quỹ ủng hộ đáng kể. Cộng thêm nguồn đóng góp từ Ban Khách hàng



nước ngoài cũng như Quỹ Đoàn Thanh niên, chương trình đã trao tặng được 150 phiếu ăn, 60 hộp sữa và 2 phần quà bằng tiền mặt cho các trường hợp bệnh nhân có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn.

Mặc dù giá trị vật chất của các phần quà kể trên không phải quá lớn, nhưng hoạt động này đã mang lại giá trị tinh thần lớn lao, góp phần lan tỏa phong trào thiện nguyện trên toàn Chi đoàn Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ nói riêng cũng như các Chi đoàn khác trên toàn hệ thống BIDV nói chung.

PHƯƠNG THẢO

BIDV PHÚ YÊN BÀN GIAO NHÀ ĐẠI ĐOÀN KẾT

Ngày 19/9/2018, BIDV Phú Yên đã phối hợp chính quyền và đoàn thể tại địa phương tổ chức chương trình nghiệm thu, bàn giao nhà đại đoàn kết cho 4 hộ nghèo ở huyện Tuy An, tỉnh Phú Yên.

Được biết, vào tháng 5/2018, nhân dịp khai trương Phòng giao dịch Tuy An, BIDV Phú Yên đã tài trợ 200 triệu đồng để xây 4 căn nhà cho hộ nghèo trên địa bàn huyện

Tuy An. Các gia đình được chọn hỗ trợ đều có hoàn cảnh rất khó khăn, phải sống trong nhà tạm, không có điều kiện xây nhà mới kiên cố và được các hội đoàn thể ở địa phương bình xét từ cơ sở. Mỗi hộ được BIDV Phú Yên hỗ trợ 50 triệu đồng; các hộ sẽ vận động người thân và tự lo kinh phí thêm khoảng 20 - 70 triệu đồng để xây nhà mới có diện tích từ 36m² đến hơn 50m²/ nhà với tường xây, mái ngói,...



BIDV TIỀN GIANG TỔ CHỨC TRUNG THU CHO TRẺ EM NGHÈO

Ngày 15/9/2018, BIDV Tiền Giang tổ chức chương trình "Vui tết Trung thu" tại xã Tăng Hòa, huyện Gò Công Đông, tỉnh Tiền

Giang với mong muốn đem đến những niềm vui cho các em nhỏ.

Xã Tăng Hòa là một trong bốn xã nông thôn mới mà BIDV Tiền Giang được Ngân

hàng Nhà nước tỉnh Tiền Giang phân công hỗ trợ. Ngoài việc hỗ trợ nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, BIDV Tiền Giang còn hỗ trợ nhà ở cho gia đình chính sách, quỹ bảo trợ trẻ em. Đặc biệt mùa trung thu năm 2018, BIDV Tiền Giang tổ chức vui trung thu cho 66 trẻ em nghèo và 14 trẻ khuyết tật của xã.

Trong đêm hội trung thu, cán bộ BIDV Tiền Giang đã hóa thân thành Chị Hằng - Chú Cuội phát quà bánh trung thu, lồng đèn đủ màu sắc cho các em. Các em được thưởng thức những màn ảo thuật khéo léo, tài tình của "ảo thuật gia nhí" Đặng Khoa - con của một cán bộ BIDV Tiền Giang. Bên cạnh đó còn có nhiều phần quà hấp dẫn trong phần thi đố vui về tết trung thu, các trò chơi dân gian tràn ngập tiếng cười...

MỸ VÂN



BIDV ĐẮK NÔNG TẶNG NHÀ TÌNH NGHĨA CHO MẸ VIỆT NAM ANH HÙNG

Sáng 20/9, BIDV Đắk Nông đã tổ chức bàn giao nhà tình nghĩa cho Mẹ Việt Nam Anh hùng Bùi Thị Nhung.

Căn nhà tình nghĩa này được xây dựng với kinh phí hỗ trợ 200 triệu đồng của BIDV Đắk Nông và một phần kinh phí, công sức của người thân Mẹ Bùi Thị Nhung. Căn nhà rộng 120 m2 với 1 phòng khách, 2 phòng ngủ,

1 phòng bếp và khu vệ sinh. Đây là món quà tri ân của cán bộ, nhân viên BIDV Đắk Nông dành cho mẹ Nhung.

Mẹ Việt Nam Anh hùng Bùi Thị Nhung có 2 con trai hy sinh trong cuộc kháng chiến chống Mỹ cứu nước. Năm nay Mẹ đã 92 tuổi, hiện sống ở thị trấn Kiến Đức, huyện Đắk R'lấp, tỉnh Đắk Nông.

PHAN ANH

BIDV HÀ NỘI BÀN GIAO ĐIỂM TRƯỜNG MẦM NON THÔN PHIA DẦU

Vừa qua, BIDV Hà Nội đã phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức khánh thành và bàn giao đưa vào sử dụng Điểm trường Mầm non thôn Phia Dầu (thuộc trường Mầm non xã Yên Định, huyện Bắc Mê, tỉnh Hà Giang). Công trình ý nghĩa này đã giúp xã Yên Định có một điểm trường Mầm non khang trang trên địa bàn của một thôn chưa có điện lưới và đường ô tô.

Công trình gồm 2 lớp học; 01 phòng

sinh hoạt chung của thầy cô, giáo; 01 khu vệ sinh khép kín và toàn bộ trang thiết bị bàn ghế, tủ đựng đồ, cầu trượt... Đây là công trình được đầu tư xây dựng, với tổng kinh phí trên 500 triệu đồng từ nguồn quyền góp hỗ trợ của tập thể Ban Giám đốc và 70 cán bộ nhân viên BIDV Hà Nội.

Cũng trong dịp này BIDV Hà Nội cũng đã tặng đồ dùng học tập cá nhân và bánh kẹo Trung thu cho các cháu.

PHAN ANH



BIDV TẶNG HỌC BỔNG CHO SINH VIÊN ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

Ngày 6/9/2018, trong khuôn khổ Lễ khai giảng năm học mới 2018-2019 của Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh, BIDV đã trao tặng 100 triệu đồng tài trợ cho Quỹ học bổng Học giỏi Vượt khó của Nhà trường.



Theo đó, từ nguồn tài trợ của BIDV, Nhà trường sẽ lựa chọn các em sinh viên có hoàn cảnh khó khăn nhưng vẫn vươn lên học giỏi, có thành tích xuất sắc để trao tặng học bổng. BIDV mong muốn các em sinh viên tiếp tục nỗ lực phấn đấu, học tập tốt, nghiên cứu hiệu quả... trở thành những công dân chất lượng cao, cống hiến hiệu quả cho nhà trường, cho đất nước.

Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh là đơn vị đầu ngành chuyên đào tạo nhân lực cho ngành ngân hàng và nhiều lĩnh vực khác, đồng thời cũng là khách hàng truyền thống của BIDV. BIDV luôn hợp tác với Nhà trường trong nhiều hoạt động đào tạo, nghiên cứu cũng như tạo cơ hội tiếp nhận các sinh viên phù hợp với điều kiện tuyển dụng của BIDV vào làm việc tại hệ thống BIDV.

HÀ AN

Ban Nữ công Trụ sở chính TẶNG QUÀ TỪ THIỆN TẠI VIỆN HUYẾT HỌC TRUYỀN MÁU TRUNG ƯƠNG

 HÀ AN

Ngày 21/9/2018, Ban Nữ công Trụ sở chính BIDV đã có chương trình trao tặng từ thiện cho các bệnh nhân tại Viện Huyết học truyền máu Trung ương.

2.800 suất ăn trị giá 70 triệu đồng đã được trao tặng tới các bệnh nhân đang điều trị tại Khoa Tan máu bẩm sinh và Khoa Máu khó đông tại Viện. Đoàn cán bộ BIDV đã đến tận nhà ăn của bệnh viện, trao tận tay những suất ăn dinh dưỡng tới các bệnh nhân trong danh sách tặng quà của BIDV. Bên cạnh đó, nhân dịp tết trung thu, Ban Nữ công cũng đã trao tặng 20 suất quà đặc biệt trị giá 10 triệu đồng cho 20 trường hợp bệnh nhi tan máu và máu khó đông. Tổng giá trị quà tặng từ thiện là 80 triệu đồng.

Chị Lê Thị Bích Hạnh - Trưởng Ban Nữ công Trụ sở chính chia sẻ: “Năm nay là năm thứ 2, chị em nữ công Trụ sở chính BIDV đến thăm và tặng quà các bệnh nhân tại Viện



Huyết học truyền máu Trung ương. Món quà dành cho các bệnh nhân, đặc biệt là cháu nhỏ, tuy không nhiều song chúng tôi mong muốn

sẽ góp thêm chút tấm lòng để các cháu có thêm niềm vui trong ngày tết trung thu.”

Chị Lý Thị Hào - Trưởng phòng Công tác xã hội, Viện Huyết học truyền máu Trung ương - cho biết: “Các bệnh nhân tan máu bẩm sinh và máu khó đông phải theo điều trị lâu dài tại bệnh viện, tốn kém nhiều chi phí. 2.800 suất ăn do chị em nữ công BIDV tặng sẽ góp thêm vào ngân hàng dinh dưỡng dành cho các bệnh nhân khoa tan máu bẩm sinh và máu khó đông, chung tay cùng các đơn vị tài trợ khác giảm bớt khó khăn của người bệnh”.

Được biết, bệnh tan máu bẩm sinh và máu khó đông là những căn bệnh mãn tính, người bệnh sẽ phải chung sống suốt đời với bệnh tật. Một nửa thời gian cuộc sống của người bệnh gắn với bệnh viện. Do đó, dù được Nhà nước hỗ trợ chữa bệnh bảo hiểm nhưng chi phí vẫn rất tốn kém, người bệnh bị hạn chế nhiều trong lao động, làm việc, vì thế lại càng thêm khó khăn. Tại Viện Huyết học truyền máu Trung ương, các bệnh nhân ăn cơm tại nhà ăn của Viện với mức 85.000 đồng/ngày đối với người lớn và 55.000 đồng/ngày đối với bệnh nhi.

THANH NIÊN BIDV HIẾN MÁU NHÂN ĐẠO



Vừa qua, Đoàn cơ sở BIDV Bắc Hà Nội đã đầu mối phối hợp với Viện Huyết học truyền máu Trung ương tổ chức thành công “Ngày hội hiến máu nhân đạo 2018”.

Chương trình “Ngày hội hiến máu nhân đạo” được Đoàn cơ sở BIDV Bắc Hà Nội tổ chức hàng năm, bắt đầu từ năm 2014. Qua các năm, hoạt động này luôn nhận được sự hưởng ứng của các đoàn viên, người lao động chi nhánh; bình quân mỗi năm số cán bộ chi nhánh hiến thành công khoảng 35-40 người.

Năm 2018 để kỷ niệm năm thứ 5 liên tiếp của chương trình, Đoàn cơ sở BIDV Bắc Hà Nội đã mời thêm một số Đoàn cơ sở BIDV khác tham gia (BIDV Gia Lâm, BIDV Thành Đô và BIDV Trảng An). Trong chương trình “Ngày hội hiến máu nhân đạo 2018” đã có 61 cán bộ hiến máu thành công, đóng góp vào ngân hàng máu của đất nước.

NGUYỄN MẠNH CƯỜNG



MỘT CHUYẾN ĐI kết nối đại gia đình BSL

 **HẢI NHƯ**

Chuyến đi về cố đô Hoa Lư (Ninh Bình) vừa qua là quãng thời gian không thể quên với đại gia đình Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV SuMi TRUST (BSL). 80 thành viên của BSL từ ba miền Bắc, Trung, Nam và cả các bạn đồng nghiệp Nhật Bản đã có những trải nghiệm tuyệt vời, những phút giây bùng nổ hết mình trong không khí “BSL - together we BUILD UP”.

Đây là lần đầu tiên các thành viên BSL trên cả ba miền có dịp hội ngộ sau khi tái cấu trúc từ Công ty TNHH MTV Cho thuê Tài chính BIDV (BLC). Trong số 80 thành viên của công ty, có nhiều người đến từ BIDV, từ Công ty BLC và những thành viên người Nhật Bản... Sau những giây phút ngỡ ngàng chào hỏi, làm quen ban đầu, tất cả các thành viên của BSL không phân biệt tuổi tác, quốc tịch, cương vị... đều cùng hòa mình vào bầu không khí sôi động, hứng khởi của chương

trình. Những trò chơi team building đầy ý nghĩa, những tiếng cười nghiêng ngả và cả những cái khoác vai bằng hữu đã gắn kết, đưa mọi người sát lại gần nhau hơn. Những hoạt động team building này đã góp phần xây dựng, bồi đắp một nền văn hóa công sở đặc thù tại BSL. Môi trường làm việc hòa đồng và tin tưởng lẫn nhau, phát huy được năng lực, sở trường cũng như thúc đẩy sự nỗ lực cống hiến của tất cả các thành viên vào thực hiện mục tiêu chung của Công ty.

Trong chương trình, các thành viên BSL đã ghé thăm danh thắng cố đô Hoa Lư - Chùa Bái Đính. Đây cũng là lần đầu tiên rất nhiều thành viên của BSL được ghé thăm chùa Bái Đính. Trong niềm vui gặp gỡ, các thành viên BSL cùng cảm nhận được vai trò và trách nhiệm của mỗi cá nhân trên chặng đường chung tay kiến tạo BSL, dù ở bất kỳ cương vị nào, toàn thể lãnh đạo và cán bộ công ty đều cùng hợp sức thực hiện tinh thần riêng của BSL là đoàn kết, tự nhìn nhận bản thân và thấu hiểu lẫn nhau.

Cuộc hội ngộ này không chỉ đơn thuần là một chuyến đi để lại dấu ấn đẹp mà còn giúp mỗi thành viên BSL thăng hoa cảm xúc. Trái tim của mọi người như được gắn kết, hòa chung nhịp đập, cảm thông và thấu hiểu. Tất cả cùng thể hiện quyết tâm chung sức cùng xây dựng và phát triển công ty. □

“Check in” tại thành phố ngàn hoa

SECRET GARDEN - KHU DU LỊCH HỒ TUYỀN LÂM, PHƯỜNG 4, ĐÀ LẠT, LÂM ĐỒNG.

Đến với phim trường được mệnh danh là thiên đường sống ảo này bạn sẽ thấy những căn nhà gỗ xinh đẹp ẩn mình dưới rừng thông, những chiếc cầu gỗ xuyên rừng ngập nước và những chiếc bè nổi xinh xắn trên mặt hồ Tuyền Lâm trong xanh. Secret Garden Đà Lạt là một trong những phim trường “mới toanh” ở Đà Lạt, mới chính thức đưa vào khai thác cuối tháng 9/2016. Với khung cảnh đẹp vốn có của hồ Tuyền Lâm, Secret Garden còn “đánh thức” được vẻ đẹp tiềm ẩn và huyền bí giữa những cánh rừng sâu - mùa nước nổi.

Đến với Secret Garden, bạn sẽ không khỏi bất ngờ với cảnh sắc thiên nhiên hoàn toàn khác lạ, với những chiếc cầu gỗ đâm xuyên rừng, những chiếc bè đơn sơ....nhưng đủ mê hoặc tựa tiên cảnh và đôi khi bạn lại “chạm lòng” bởi những khoảng khắc tuyệt đẹp của nước, của hàng cây trổ trụi giữa mặt hồ - một vẻ đẹp bình yên, ma mị đến lạ kỳ.

VƯỜN CARROT TRẠI MÁT

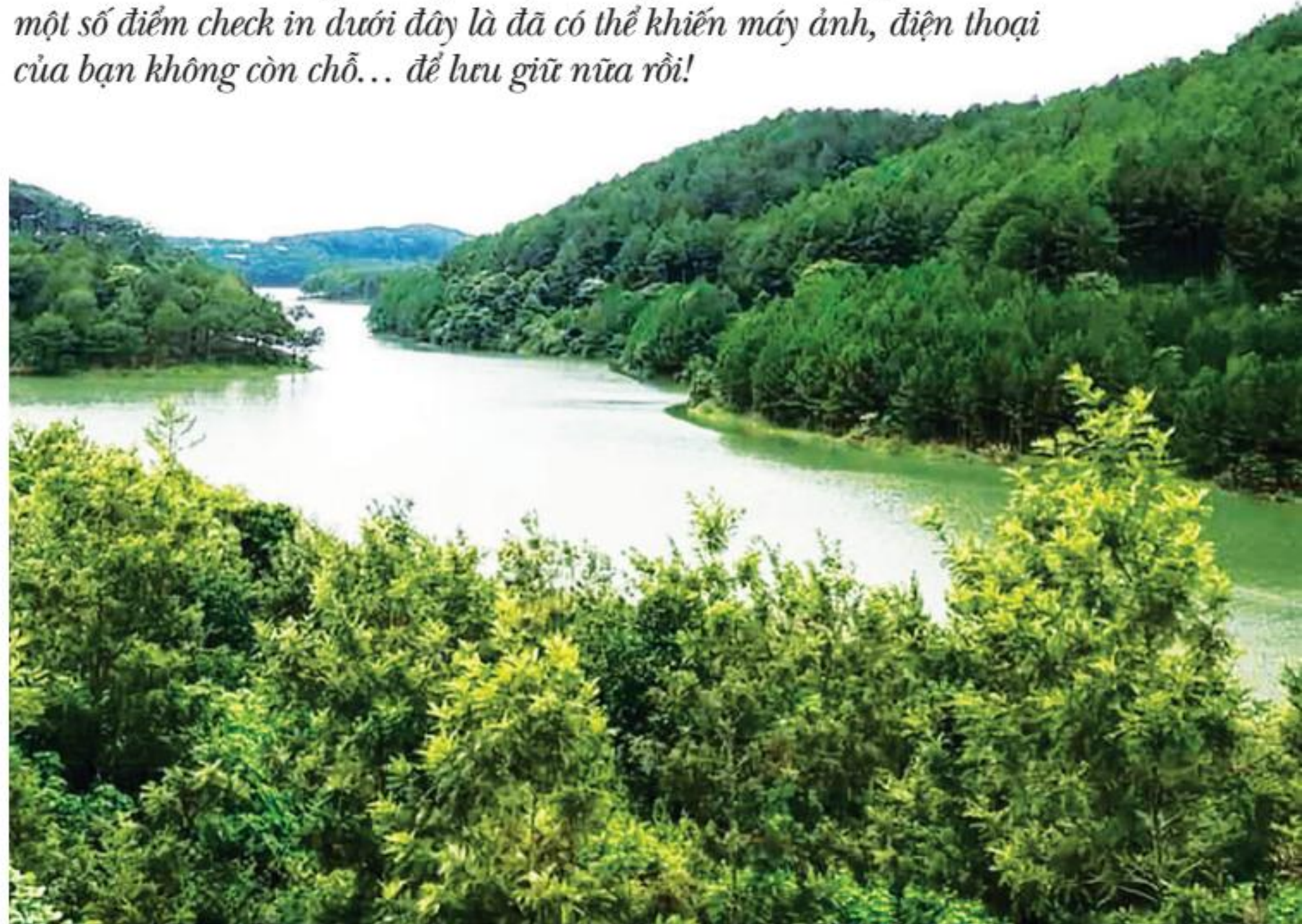
Sau cơn sốt mai anh đào nở rộ, hoa phượng tím đầu mùa, rồi đến mùa hoa Ban đẹp tựa phim Hàn nở giữa tháng 3, thì mới đây ở Đà Lạt lại xuất hiện vườn Carrot đẹp lung linh mà ai cũng muốn đến!

Đến với thành phố Đà Lạt trong thời gian này là thời điểm thích hợp để bạn có thể chiêm ngưỡng những loài hoa đẹp đang đua nhau khoe sắc và bạn còn được tận hưởng một bầu không khí trong lành và mát rượi.

Khu vườn carrot thuộc Trại Mát trên Đà Lạt và nơi đây đang được rất nhiều người chọn lựa là địa điểm tham quan cũng như đến để chụp được những tấm hình đẹp và vô

HOÀNG NGÂN

Đã có nhiều người “than phiền” rằng Đà Lạt chỉ có một mẫu bé xù thôi mà đi hoài không hết. Quả thật không sai! Chỉ cần đặt chân đến một số điểm check in dưới đây là đã có thể khiến máy ảnh, điện thoại của bạn không còn chỗ... để lưu giữ nữa rồi!



cùng chất tại thành phố Đà Lạt. Tại đây bạn như được lạc vào một thiên đường carrot với rất nhiều những cây carrot tươi xanh.

VƯỜN HỒNG NẪM Ở CUỐI CHÂN ĐÈO MIMOSA

Ngay từ lần đầu tiên đặt chân vào đây, bạn sẽ ngỡ như mình lạc vào thế giới cổ tích với khung cảnh thơ mộng và đầy lãng mạn. Mới đây nhất, người ta lại phát hiện ra một vườn hồng mới toanh, một “viên ngọc” chưa được khám phá tại Đà Lạt. Nằm ở cuối chân đèo Mimosa, đây là địa điểm hiện đang được đông đảo giới trẻ săn lùng.

Ngay lần đầu tiên bước chân vào nơi đây, bạn sẽ ngỡ như lạc bước vào thế giới cổ tích. Ở đó khung cảnh lãng mạn, mang nét đẹp thanh bình, tĩnh lặng, cảnh vật và con người trong phút chốc hòa làm một, bình yên đến lạ.

ĐÀ LẠT MILK FARM

Dalat Milk Farm thuộc xã Tu Tra, huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng.

Nông trại này hấp dẫn các bạn trẻ tìm đến bởi những cánh đồng hoa rộng mênh mông, hồ nước xanh thơ mộng và cả đàn bò sữa đáng yêu.

Với khung cảnh thơ mộng, Dalat Milk Farm không chỉ là điểm chụp choẹt của giới trẻ mà còn là chốn bình yên để bạn thư giãn, tận hưởng một không gian riêng tư và hoàn toàn tách biệt sự ồn ào của thành thị.

TUYỆT TÌNH CỐC - SUỐI CẠN, XÃ LÁT, HUYỆN LẠC DƯƠNG, TỈNH LÂM ĐỒNG

Trải qua một đoạn đường dài gồm đường rừng gập ghềnh, trơn trượt, bạn sẽ được chiêm ngưỡng một hồ nước trong vắt, đẹp như mơ được mệnh danh là “Tuyệt tình cốc” của Đà Lạt.

Giữa núi rừng hoang sơ, bên những vách núi đá nhiều màu sắc, một hồ nước trong vắt có màu xanh ngọc bích hiện lên in bóng mây trời.

THÁC VOI

Thác Voi thuộc thị trấn Nam Ban (huyện Lâm Hà), cách Khu Hòa Bình 24km về hướng Tây Nam. Thác cao hơn 30m nằm trên dòng suối Cam Ly. Thác Voi nằm trên địa bàn xã Thành Vân, huyện Thạch Thành, tỉnh Thanh Hóa. Từ lâu nơi đây đã trở thành điểm tham quan du lịch hấp dẫn đối với du khách.

Thác Voi có diện tích 1.466 m², bao gồm thác nước, suối và rừng tái sinh. Điểm thác chính là nơi hội tụ của những dòng nước len lỏi trong những cánh rừng cách hàng chục km đổ về đây. Nước chảy tràn trên lớp đá trầm tích, rồi từ độ cao chừng 5 m đổ xuống tạo thành những dòng bạc trắng.

ĐỈNH LANGBIANG

Cao Nguyên LangBiang hay cao nguyên Lâm Viên, nằm cách trung tâm thành phố Đà Lạt 12km, là điểm đến không thể bỏ qua khi đến Đà Lạt.



VƯỜN TRÁI KHÔNG LỒ

Ngay từ khi khu vườn mở cửa cho du khách tham quan và chiêm ngưỡng khu vườn thì nơi đây đã được nhiều bạn trẻ săn đón đến check-in, chụp hình với những trái bí ngô khổng lồ không thể ôm trọn tay. Ngoài ra, khu vườn còn có rất nhiều vườn rau quả độc đáo, xinh xắn như trại cà chua, rau cải, hành tây... □

Đến đây bạn có thể dạo bước trên những triền dốc, đi qua cánh rừng thông bạt ngạt và chinh phục đỉnh Langbiang để thỏa mắt khám phá thành phố Đà Lạt xinh đẹp, quyến rũ từ trên cao.

Nếu không, bạn cũng có thể thuê xe Jeep để khám phá đỉnh Lang Biang, thuê ống nhòm ngắm cảnh, thuê ngựa chụp hình với giá cực rẻ.





Sống êm đềm ở Vũng Tàu

THÙY HƯƠNG

Đến Vũng Tàu như khách du lịch chắc chẳng lạ. Về đây như người sống ở xứ này lại khác; sáng thứ hai đến, chiều thứ sáu về. Đi chợ nấu ăn, sáng, chiều dạo biển mới thấy có cái thú riêng.

C hưa bao giờ đến Vũng Tàu dễ như bây giờ. Từ bến xe Miền Đông (TP. Hồ Chí Minh), cứ 15 phút là có một chuyến xe về Vũng Tàu. Sau hơn 2 tiếng trên xe là đã đến nơi. Đường ở đây rộng, nhiều cây xanh, những cây cổ thụ, thân to 2 người ôm không hết, đổ đầy bóng râm mát rượi con đường. Một sự thoải mái, dễ chịu bởi không gian thoáng đãng, trái ngược hẳn với sự ngột ngạt, đông đúc người, xe, khói bụi ở các đô thị công nghiệp.

Vũng Tàu bé xíu, đi vòng vèo vài con đường là đã thuộc. Biển Vũng Tàu mênh mông, gió mát rượi thổi lồng lộng suốt đêm ngày nhưng lạ là gió không có vị mặn. Sải vài bước chân đã tới biển. Dạo biển vào buổi sáng thật tuyệt. Dọc bờ biển rất nhiều công viên, người người tụ họp từng nhóm tập thể dục, khiêu vũ. Trong gió biển sớm, bước chân vào công viên đã nghe mùi hương dịu dàng của hoa dành dành be be, năm cánh trắng tinh. Những cây dừa cao, thân ngã về phía biển, thật lạ, gió biển thổi lồng lộng, xô mọi vật vào bờ mà thân dừa cứ nhào về nơi đó.

Giọng hát Tuấn Ngọc với Riêng một góc trời vang lên trầm ấm ở

một góc công viên, cứ muốn nhắm mắt thả hồn vào âm điệu du dương ấy. Công viên không chỉ là nơi người ta tụ họp mà còn là nơi những chú chó cưng chạy nhảy tung tăng. Những cô Chihuahua nhỏ xíu, hai mắt tròn to bên cạnh chú chó Alaska to, gương mặt hết chó sói nhưng lại hiền lành. Hình như người Vũng Tàu rất yêu chó, vòng vòng trên đường thể nào cũng thấy có người chở chó đi dạo. Người tập thể dục cũng nói chuyện về cún cưng. Ví như câu chuyện cô nàng Chihuahua chảnh chọe không thềm để mắt tới anh chàng nào trong xóm, chỉ khi ra đây mới ưng ý một chàng lông xù trắng đốm. Cô chủ của Chihuahua kể chuyện, giọng đầy yêu thương "...đi siêu âm người ta nói nó sinh 4 mà cuối cùng sinh có 3, 2 gái, 1 trai. Nó nhỏ quá tưởng phải sinh mổ vậy mà giỏi lắm, sinh thường. Nhà giữ lại đứa con trai, cho 2 đứa con gái...". Nghe chuyện này, ai tưởng nói về chó nhỉ!

Hèm thơ: Bà Huyện Thanh Quan, Đoàn Thị Điểm, Tú Xương (cắt ngang đường Nguyễn Văn Trỗi) là hèm hàng ăn vặt. Gỏi cuốn, bò bía, chè, bánh ngọt các loại tập trung

ở nơi đây, không chỉ tuổi teen, cả người lớn cũng thích thú. Con đường Hoàng Hoa (Hoàng Hoa Thám) tập trung lẩu, các món hải sản, bánh bông lan trứng muối... Vũng Tàu có nhiều đặc sản, những món ăn rất bình thường như bánh bông lan trứng muối, bánh khọt chẳng có liên hệ với vùng biển mà lại nổi tiếng ở đây, thật khó hiểu, giống như Tây Ninh, vùng núi nơi chẳng làm muối, cũng không có tôm lại nổi tiếng với món muối tôm Tây Ninh!

Vũng Tàu ngoài bờ biển còn là nơi hội tụ của địa điểm tâm linh. Rất nhiều cảnh chùa đẹp, nhiều nhà thờ tôn nghiêm được xây dựng nơi lưng chừng núi yên bình, thanh thoát. Chiều xong việc, ai ghé vào viếng chùa, bước vào khuôn viên thôi cũng đủ thấy sự bình an tràn ngập. Con đường ngoằn ngoèo, khúc khuỷu, mát rượi, đẹp mê hồn dẫn lên Thiền viện Chơn Không nhìn xuống toàn cảnh thành phố, thật là một khung cảnh đẹp và bao la. Chắp tay lạy Phật, tiếng phong linh ngoài hiên chậm rãi, nhẹ nhàng vang từng chập yên ắng đủ đưa lòng người đến chốn không tâm.

Đến Vũng Tàu để sống cuộc sống chất lượng của thành phố du lịch không khu công nghiệp, không sản xuất, không ô nhiễm, khói bụi. Mỗi ngày ra biển dạo mát, khởi đầu ngày mới bằng những vận động trong tia nắng ban mai trải vàng trên thảm núi xanh, trong tiếng nói cười vui vẻ, trong tiếng nhạc du dương. Tối lại ngồi Café góc phố nghe gió biển rì rầm đắm đắm, cuộc sống êm đềm như mơ. □



Chào em

CHÀO MÙA THU

 TÌNH NGUYỄN

Mùa thu em may áo mới, là lá la... Gì mà lạ thế nhỉ? Mùa xuân may áo mới chứ? Không, không lạ đâu. Bởi với em, mùa thu là mùa đẹp nhất trong năm, là mùa lãng mạn nhất, là mùa dễ thương nhất, là mùa em mong đợi nhất!

Và em được thỏa ước mong rồi. Mùa thu đã đến bên em, đưa những ngón tay dịu dàng chạm vào khuôn mặt em, mái tóc em... Sáng nay thức giấc, bỗng dưng muốn mặc một cái váy hoa nhẹ nhàng, thay vì áo sơ mi váy bút chì như mọi ngày. Dắt xe ra khỏi nhà, một cảm giác thật dễ chịu lan tỏa trong em, bởi trời hôm nay nắng nhẹ và trong, chứ không phải là cái nắng gay gắt khiến em phải hóa trang thành "ninja" mỗi khi ra đường. Em đi thật chậm rãi, vừa đi vừa hít hà mùi vị đặc trưng của buổi sáng giao mùa, cái mùi vị mà một năm em chỉ được thưởng thức trong vài ngày. Tự nhủ: đôi lúc cũng nên dừng lại, sống chậm một chút; nếu cứ hối hả mãi, khi mỗi chân dừng lại thì đã mệt nhoài, chẳng thể cảm nhận được cái đẹp nữa rồi...

Nhớ lại hồi mình mới yêu nhau, em từng nói với anh rằng trong bốn mùa, em yêu mùa thu nhất. Mùa thu - mùa thơm của hương ngọc



lan dịu dàng góc phố gần lăng Bác, của hương hoa sữa nồng nàn dọc phố Nguyễn Du; mùa khiến các cô gái trở nên dịu dàng hơn với váy vintage, áo cardigan; mùa lãng mạn với những chiếc xe đạp chậm rãi ven hồ... Nghe em nói, anh liền bảo: "Anh sẽ sắm một chiếc xe đạp chờ em đi chơi nhé!" Chỉ đơn giản thế thôi mà em cười tít hết cả mắt.

Mùa thu của tình yêu, anh đã mang cả chiếc xe đạp vào bộ ảnh cưới của chúng mình. Anh mua mấy chùm hoa salem, hì hụi thổi bóng

bay rồi kết thành chùm, để vào giỏ, rồi chờ em đi trên con đường Hoàng Diệu. Em ngồi sau, khẽ dựa vào lưng anh, lòng tràn ngập hạnh phúc.

Thời gian trôi qua thật nhanh. Em giờ đã là mẹ của một nhóc con xinh xắn, và đặc biệt là con yêu được sinh ra đúng vào mùa thu. Sinh con xong, em trở nên mũm mĩm hơn, không nỡ để anh phải toát mồ hôi khi đèo hai mẹ con, nên cả nhà chuyển sang đi xe đạp điện. Dù bị cơ giới hóa một phần, song em vẫn cảm thấy thích thú mỗi khi cả nhà đi chơi cuối tuần bằng xe đạp điện. Thong dong hít hà hương vị của mùa thu; len lỏi giữa dòng người ngược xuôi, tấp nập em thấy cuộc sống thật bình yên và hạnh phúc khi được ở bên hai bố con... Con cũng thích thú không kém, vì chân tay được khuê khoáng thoải mái hơn, được ngắm cảnh nhiều hơn. Mong là sau này, dù cuộc sống có bận rộn hay mệt mỏi, chúng mình vẫn còn một góc nhỏ, chỉ cần nhỏ nhỏ thôi, cho những bay bổng, lãng mạn thế này anh nhỉ?

Em lại lan man rồi đấy! Ôi khoảnh khắc giao mùa, bao giờ cũng vậy, khiến em xao xuyến kỳ lạ, rồi tự thả mình vào những dòng ký ức, những suy nghĩ miên man. Và rồi khẽ khẽ hát:

*"Tháng Tám mùa thu, lá rơi vàng
chưa nhĩ
Từ độ người đi thương nhớ âm thầm
Có phải em là mùa thu Hà Nội
Tuổi phong sương ta cũng gồng
đi tìm..."* □

Những thói quen CỦA NGƯỜI GIÀU

Những người giàu nhất thế giới như Bill Gates, Jack Ma, Richard Branson, Tim Cook... có rất nhiều điểm chung, đó là những thói quen của họ. Thành công là những người phát triển được một số thói quen nhất định để giúp họ có được ưu thế nổi trội trong từng lĩnh vực.

NGƯỜI GIÀU LUÔN DẬY SỚM

Rất nhiều người dậy sớm và tất cả họ đều có những lý do riêng cho việc dậy sớm đó. Tim Cook, Giám đốc điều hành (CEO) của Apple thường dậy lúc 4h30 sáng và bắt đầu gửi mail cơ quan. Sau đó nửa giờ, ông ta đi tập thể dục, tức là tầm 5h có thể tìm ông ở phòng tập thể dục.

Tim Cook không phải trường hợp cá biệt. Các doanh nhân thành đạt khác, như Bob Iger - CEO của Disney, Howard Schultz - CEO của Starbucks, Indra Nooyi - CEO của PepsiCo... cũng đều dậy rất sớm.

Dậy sớm thực sự là một thói quen rất tốt. Theo một nghiên cứu khoa học, những người dậy sớm làm việc hiệu quả hơn và sống vui vẻ hơn.

NGƯỜI THÀNH CÔNG HIẾM KHI KHÔNG LÀM GÌ CẢ

Người giàu như Oprah Winfrey và Warren Buffett ít khi dành thời gian để nói về việc mà họ sắp làm. Thay vào đó, họ sử dụng thời gian này để bắt tay ngay vào việc. Người giàu coi thời gian là tiền bạc. Họ biết rằng, họ không cần sự thông qua của bất cứ ai đối với cái mà họ có thể làm.

Xem ra, đây không giống như một thói quen, song nếu bạn dừng lại một khoảnh khắc và suy ngẫm về những cái bạn có thể làm bằng tri thức và nguồn lực của mình, thì bạn có thể nhận thấy rằng, có rất nhiều việc bạn có thể làm.

Sự khác biệt giữa người giàu và người nghèo là, người giàu luôn nghĩ đến việc cần làm và làm ngay, trong khi nhiều người khác không thành công vì họ không làm gì cả, hoặc nghĩ nhiều và làm ít.

NGƯỜI GIÀU LUÔN ĐẶT RA CÁC MỤC TIÊU

Người thành công có thói quen luôn đặt ra các mục tiêu đúng đắn và thực tế. Tất cả chúng ta đều có mục tiêu. Từ thời thơ ấu, nhiều trong số chúng ta ước mơ và có kế hoạch khá viễn vông là sẽ trở thành ông nọ, bà kia.

Trong khi đó, người giàu đề ra các mục tiêu rất thực tế. Họ viết ra các mục tiêu, họ tập trung vào các mục tiêu rất cụ thể và có thể thực hiện được. Họ luôn biết rằng, những thói quen tốt sẽ đưa họ gần hơn tới sự giàu có, trong khi những thói quen xấu sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến cuộc sống của họ.

NGƯỜI THÀNH CÔNG LUÔN TỰ HỌC HỎI

Người giàu không dành nhiều thời gian để xem tivi. Họ đọc, họ học những kỹ năng mới và họ không bao giờ bỏ qua những cơ hội có thể giúp họ nâng cao kiến thức ở những lĩnh vực cụ thể nào đó. Họ học những cách thức mới để tạo thu nhập và vận dụng một cách có hiệu quả. Việc luôn học hỏi còn giúp họ tránh được các sai lầm.

HỘP THU SỐ 257

Trong tháng 9/2018, 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:** Trung tâm thẻ, Trung tâm CNTT, Trung tâm Chăm sóc khách hàng, Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Văn phòng Đảng ủy, Ban Khách hàng DNNVV, Văn phòng Công đoàn, Ban Kế hoạch chiến lược, Ban Tổ chức cán bộ, Ban Mis.Alco, BIC, BSL...
- **Các chi nhánh:** Bến Tre, Nam Bình Dương, Thừa Thiên

Huế, Nghệ An, Bình Định, Nam Gia Lai, Lâm Đồng, Đồng Hà Nội, Đà Lạt ...

- **Các cộng tác viên:** Mai Lan, Tiến Thủy, Anh Tài, Lê Hằng, Tịnh Tâm, Thu Trang, Thanh Bình, Kiều Vân, Nguyễn Duy, Phan Lộc, Mạnh Hải, Thùy Hương, Kiên Ái, Phước Thảo, Tấn On, Mạnh Cường, Nam Thanh, Minh Hiền, Mỹ Vân,... 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

GỬI THẬT TIỆN LÃI THẬT CAO

Từ ngày 05/09/2018



CỘNG LÃI SUẤT TỚI
0.2%
/NĂM

- > Áp dụng cho tiết kiệm VND qua kênh BIDV SmartBanking, BIDV Online, BIDV Bankplus
 - > Ưu đãi lãi suất **0.2%/năm** đối với kỳ hạn trên 12 tháng
Ưu đãi lãi suất **0.1%/năm** đối với kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống
- *Lãi suất cộng thêm so với lãi suất niêm yết của tiền gửi huy động tại quầy



BẢO HIỂM QUA NGÂN HÀNG BANCASSURANCE

BẢO HIỂM NGƯỜI VAY VỐN – BIC BÌNH AN

**BẢO HIỂM NGƯỜI QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP
– BIC BẢO AN DOANH NGHIỆP**

BẢO HIỂM NHÀ



- ◊ Cấp bảo hiểm ngay sau 1 phút
- ◊ Không cần thủ tục thẩm định sức khỏe hay tài sản
- ◊ Quyền lợi bảo hiểm cao
- ◊ Phạm vi bảo hiểm rộng
- ◊ Phí bảo hiểm cạnh tranh nhất thị trường



Hotline 24/7
1900 9456

www.bic.vn
www.baohiemtructuyen.com.vn

BICO
TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV

10 năm **BANCASSURANCE**
ĐỘT PHÁ ĐỂ THÀNH CÔNG