

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

258

10/2018



BIDV NHẬN
“hat-trick”
GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ

CHUNG TAY
Phát triển
dịch vụ



Đại diện Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Khối kinh doanh, Người lao động và Thế hệ trẻ BIDV chung tay kích hoạt bánh xe lớn để phát triển hoạt động dịch vụ của BIDV

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.

Thêm niềm tin cho chặng đường nước rút

Đi qua hơn $\frac{3}{4}$ hành trình miệt mài, con tàu BIDV đang tiến dần về vạch đích của năm 2018... Vững vàng vượt qua những thách thức của thị trường, toàn hệ thống BIDV có thêm niềm tin để bước vào chặng đường nước rút...

Cùng với những diễn biến thuận chiều của nền kinh tế, hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống BIDV cũng đã đạt được những kết quả khả quan, tích cực, bám sát định hướng và lộ trình kế hoạch kinh doanh đã đặt ra từ đầu năm. Báo cáo sơ kết 9 tháng đầu năm 2018 chỉ rõ các chỉ tiêu kinh doanh cốt lõi của khối Ngân hàng thương mại BIDV đều ghi nhận mức tăng trưởng khá tốt. So với đầu năm, tổng tài sản tăng trưởng 5,6%; nguồn vốn huy động từ tổ chức, dân cư tăng 7,1%; dư nợ cho vay dân cư và tổ chức kinh tế tăng trưởng 12,1%... Những kết quả đạt được trong $\frac{3}{4}$ chặng đường đã qua là cơ sở để toàn hệ thống quyết tâm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, đưa BIDV về đích 2018 thành công...

Một trong những trọng tâm hoạt động của BIDV trong thời gian tới là đẩy mạnh phát triển dịch vụ. Từ định hướng chung đó, BIDV đã triển khai nhiều hoạt động cụ thể để thực hiện Đề án phát triển Dịch vụ BIDV đến năm 2025, trong đó có việc tổ chức Hội thi Dịch vụ BIDV 2018. Sau hành trình 5 tháng sôi động với sự tham gia nhiệt tình, trách nhiệm của gần 12.000 cán bộ toàn hệ thống, Hội thi đã có những giây phút bùng nổ tại Vòng Chung kết được tổ chức trên đất Thủ đô Hà Nội. Hội thi không chỉ tạo ra một sân chơi nghiệp vụ mà còn là sự mở đầu cho chuỗi những hoạt động của Đề án phát triển Dịch vụ, thể hiện quyết tâm của BIDV: “Chung tay phát triển dịch vụ - Thay đổi để tiếp tục dẫn đầu”...

Cổ vũ cho quyết tâm vươn lên đó là những tin vui đến từ các tổ chức quốc tế uy tín. Từ Anh quốc, BIDV được Tạp chí Global Banking and Finance Review vinh danh với “hat-trick” giải thưởng: “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam 2018”, “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam về kinh doanh trái phiếu” và “Tổ chức tư vấn phát hành trái phiếu tốt nhất 2018”. Cùng với đó, BIDV cũng được Viện Kế toán công chứng Anh và xứ Wales trao chứng nhận “Đối tác đào tạo đạt chuẩn”... Và theo đánh giá mới nhất của Tổ chức Định hạng tín nhiệm toàn cầu Standard & Poors, hoạt động của BIDV tiếp tục đảm bảo sự ổn định, duy trì vị thế mạnh, khả năng sinh lời khá, chất lượng tài sản cải thiện...

Để BIDV nhận được những đánh giá tốt đẹp đó là công sức của toàn hệ thống, trong đó có sự đóng góp tích cực của hoạt động thẻ và quản lý rủi ro tín dụng - những lĩnh vực ghi dấu mốc đáng nhớ trong tháng 10 này. Hoạt động thẻ BIDV, sau 20 năm phát triển, đã mang lại cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ tiện ích, đóng góp vào kết quả kinh doanh chung của toàn hệ thống, góp phần khẳng định vị thế của BIDV trên thị trường... Và sau 1 thập niên trưởng thành, Ban Quản lý rủi ro tín dụng cũng đã ghi được những dấu ấn tích cực, góp phần vào sự phát triển mạnh mẽ trong hoạt động tín dụng của BIDV...

Cùng với niềm vui chung của toàn hệ thống, tháng 10 cũng ghi dấu một ngày vui của những nữ cán bộ BIDV. Nhân ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, Ban Biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển xin gửi đến tập thể cán bộ nữ BIDV và hàng triệu chị em phụ nữ là khách hàng của BIDV lời chúc mừng nồng nhiệt nhất.

Và còn rất nhiều những câu chuyện ý nghĩa khác nữa đã được Đầu tư Phát triển số 258 này ghi lại và trân trọng gửi đến độc giả qua những trang viết rực rỡ sắc màu. Kính mời quý vị cùng thưởng thức...

MỤC LỤC



6



8

► TIÊU ĐIỂM

- 04. Tăng tốc để hoàn thành thắng lợi nhiệm vụ kinh doanh 2018
- 06. Hội thi Dịch vụ BIDV: Sân chơi sôi động, sáng tạo và trí tuệ
- 08. Vòng Chung kết Hội thi Dịch vụ BIDV 2018: Những hình ảnh ấn tượng
- 12. Hội thi Dịch vụ BIDV 2018: Biến sáng kiến thành sức mạnh cho toàn hệ thống
- 13. "Chung tay phát triển dịch vụ - Thay đổi để tiếp tục dẫn đầu"

► SỰ KIỆN

- 14. BIDV nhận "hat-trick" giải thưởng quốc tế
- 15. Standard & Poors công bố kết quả định hạng tín nhiệm BIDV năm 2018
- 16. BIDV nhận 2 giải thưởng trong lĩnh vực chăm sóc khách hàng
- 17. Tại Cộng hòa Áo, BIDV ký hợp tác toàn diện với RBI
- 17. BIDV trở thành đối tác đào tạo đạt chuẩn của ICAEW
- 18. BIDV tiếp học viên Chương trình Phát triển tài năng trẻ Đài Loan
- 19. Kết nối tín dụng để phát triển Đắk Nông

► TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 20. 2 thập niên thẻ BIDV trong tâm trí khách hàng
- 22. Ban Quản lý rủi ro tín dụng: Hành khúc 10 năm

- 24. BIDV Đồng Khởi & số tay làm theo tư tưởng, đạo đức của Bác
- 26. BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu phát triển bền vững đến từ tư duy và nỗ lực mới
- 27. BIDV Hà Nội được trao tặng Cúp Thăng Long 2018
- 27. BIDV Thăng Long trao thưởng cho khách hàng may mắn
- 28. BIDV và BSL đồng hành với doanh nghiệp

► SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 30. Cho vay sản xuất kinh doanh với lãi suất chỉ từ 6,5%/năm
- 30. Liên kết BIDV - Quà mê ly
- 31. Nạp tiền miễn phí - Quà đầy ví
- 31. Cuối tuần vui vẻ cùng thẻ BIDV NAPAS

► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 32. Câu chuyện xây dựng, phân tích mô hình hành vi khách hàng
- 34. Để áp dụng hiệu quả giải pháp "Tiền gửi cốt lõi"
- 36. Giao dịch trực tuyến an toàn với 3D Secure của BIDV
- 38. BIDV hoàn thiện mô hình định lượng dự báo lạm phát Việt Nam
- 40. Kinh tế vĩ mô: Nỗ lực để về đích thành công
- 42. Hoạt động Ngân hàng: Thận trọng và linh hoạt cho những tháng cuối năm



52



54

- 44. Tìm hiểu Nghị định 117/2018/NĐ-CP
- 46. Thời đại của Digital Transformation trong hoạt động ngân hàng
- 47. Diễn tập Asean Cert Incident Drill 2018: Xử lý sự cố chiếm dụng đào tiền ảo
- 48. Những cơ hội vàng đầu tư vào Myanmar
- 50. Fintech đang đổi mới cách tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhỏ

► CHIA SẺ & NHỊP SỐNG

- 52. Bắc Mê ấm áp "Mái trường xanh BIDV"
- 54. Chặng đường 20 năm có bạn có tôi
- 55. Một chặng đường hun đúc niềm tin

- 56. Gặp gỡ giữa mùa thu
- 58. BIDV Trường Sơn giao lưu chào mừng ngày Phụ nữ Việt Nam
- 58. BIDV Đông Sài Gòn hiến máu nhân đạo

► VĂN HÓA

- 59. Hà Nội tháng Mười thu
- 60. Về An Giang vui hội đua bò
- 62. Láng Sen vẻ đẹp hoang sơ của một vùng thiên nhiên màu mỡ
- 64. "Hoa hậu phố" của tôi
- 65. Trở về tuổi thơ với trái cà na
- 66. Nhà vua và đôi chân đau



56

Ngày 13/10/2018, tại Hà Nội, BIDV đã tổ chức Hội nghị sơ kết 9 tháng đầu năm và triển khai kế hoạch kinh doanh 3 tháng cuối năm 2018. Những kết quả đạt được trong ¾ chặng đường đã qua là cơ sở để toàn hệ thống quyết tâm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, đưa BIDV về đích 2018 thành công...



TĂNG TỐC ĐỂ HOÀN THÀNH THẮNG LỢI Nhiệm vụ kinh doanh 2018

PHAN ANH

9 THÁNG VÀ NHỮNG KẾT QUẢ KHẢ QUAN

Trong 9 tháng đầu năm, cùng với sự phát triển, tăng trưởng ổn định của nền kinh tế thế giới và Việt Nam; trong bối cảnh hoạt động tài chính ngân hàng diễn biến tích cực; hoạt động kinh doanh của BIDV cũng duy trì được sự ổn định, an toàn. Các chỉ tiêu hiệu quả đạt khá tạo cơ sở cho việc thực hiện mục tiêu cả năm 2018 và các mục tiêu ưu tiên của Phương án Tái cơ cấu; dư nợ tín dụng hoàn thành kế hoạch quý III và tăng trưởng tích cực so với toàn ngành ngân hàng; huy động vốn gia tăng phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đảm bảo an toàn cân đối vốn...

Đối với khối Ngân hàng thương mại, BIDV tiếp tục duy trì vị thế là Ngân hàng thương mại cổ phần có quy mô lớn nhất thị trường với tổng tài sản đến 30/9 đạt trên 1,24 triệu tỷ đồng, tăng trưởng 5,6% so với đầu năm.

Huy động vốn từ tổ chức, dân cư đạt hơn 979 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 7,1% so với đầu năm. Trong đó, huy động vốn khối bán lẻ đạt gần 548 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 4,7% so với đầu năm, chiếm tỷ trọng 55% trong tổng huy động vốn; huy động vốn khối bán buôn đạt gần 431 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng

11,1% so với đầu năm...

Dư nợ cho vay dân cư và tổ chức kinh tế đạt gần 936 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 12,1% so với đầu năm. BIDV nâng mức thị phần tín dụng trong nền kinh tế lên 13,5%, tăng 0,3% so với đầu năm và tiếp tục là ngân hàng có quy mô dư nợ tín dụng lớn nhất thị trường. Về cơ cấu tín dụng, BIDV đã chuyển dịch tích cực theo hướng gia tăng tỷ trọng phân khúc bán lẻ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, dư nợ ngắn hạn, tập trung vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh, theo đúng định hướng của Chính phủ, NHNN, hỗ trợ phát triển kinh tế đất nước...

Trong các chỉ tiêu hiệu quả, thu dịch vụ ròng đến 30/9 đạt 3.702 tỷ đồng, tăng trưởng 18% so với cùng kỳ năm trước, vượt kế hoạch Quý III, đạt 73% kế hoạch năm. Cơ cấu thu dịch vụ ròng cũng chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng các dòng dịch vụ phi tín dụng, dịch vụ bán lẻ theo đúng định hướng tại Đề án phát triển dịch vụ giai đoạn 2017-2020 của BIDV. Trong đó, tổng thu nhập ròng từ hoạt động kinh doanh vốn và tiền tệ đạt 1.948 tỷ đồng, tăng trưởng 29% so với cùng kỳ năm trước.

Đối với khối công ty trực thuộc, kết quả kinh doanh đạt khá nhờ tận dụng tốt cơ hội của thị trường

và nỗ lực trong quản lý hoạt động các công ty con của BIDV, ghi nhận đóng góp tích cực của BSC và BIC trong kết quả chung của hệ thống; các đơn vị khác tiếp tục cơ cấu hoạt động bám sát lộ trình định hướng. Trong đó Công ty BSC đạt lợi nhuận trước thuế 258 tỷ đồng, tăng 50% so với cùng kỳ năm trước; Tổng Công ty BIC đạt lợi nhuận trước thuế 173 tỷ đồng, tăng trưởng 29% so với cùng kỳ; các đơn vị khác như Ngân hàng BIDC, Ngân hàng LVB, Công ty BSL hoạt động ổn định...

QUÝ IV, TẬP TRUNG TRIỂN KHAI 10 NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM

Tại Hội nghị, toàn hệ thống BIDV cũng đã quán triệt định hướng của ngành ngân hàng, quyết tâm phấn đấu hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, mục tiêu tái cơ cấu năm 2018. Trong đó, tăng trưởng tín dụng năm 2018 theo kế hoạch của NHNN là 14%; điều hành tăng trưởng huy động vốn đến cuối năm 2018 phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đảm bảo gia tăng hiệu quả kinh doanh, dự kiến 11,5%; thu dịch vụ ròng cả năm 2018 đạt 5.100 tỷ đồng; đảm bảo mục tiêu lợi nhuận trước thuế riêng khối NHTM là 8.800 tỷ đồng, hợp nhất năm

2018 đạt tối thiểu 9.300 tỷ đồng.

Nhằm thực hiện thắng lợi các mục tiêu trên, toàn hệ thống phải tập trung triển khai 10 nhiệm vụ trọng tâm trong Quý IV:

Thứ nhất, triển khai công tác số hóa trên các lĩnh vực hoạt động phù hợp với xu hướng cách mạng công nghiệp 4.0, trong đó đẩy nhanh tiến độ triển khai Đề án Trung tâm ngân hàng số tại BIDV gắn với các cơ chế đặc thù về tài chính, nhân sự..., tập trung triển khai đúng tiến độ các dự án công nghệ thông tin trọng điểm, chú trọng đẩy nhanh tiến độ các hạng mục phần mềm hệ thống Core banking.

Thứ hai, tiếp tục thực hiện Phương án cơ cấu lại gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016-2020 của BIDV; cần tận dụng tốt cơ hội, áp dụng hiệu quả các chính sách, cơ chế để đẩy nhanh quá trình xử lý nợ xấu theo Nghị quyết số 42.

Thứ ba, gia tăng tín dụng có hiệu quả bám sát mục tiêu kế hoạch, cần rà soát cân đối giữa tăng trưởng dư nợ ngắn hạn và nhu cầu giải ngân các dự án trung dài hạn tốt từ nay đến cuối năm; đồng thời kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, kể cả tín dụng bán lẻ, kiểm soát chặt chẽ nợ quá hạn.

Thứ tư, căn cứ Chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến 2030, tập trung hoàn thiện Chiến lược phát triển của BIDV và Chiến lược phát triển đối với phân khúc khách hàng bán lẻ; chỉ đạo BIC xây dựng chiến lược phát triển hoạt động giai đoạn 2019-2025 tầm nhìn 2030 trên cơ sở tiếp tục xác định hoạt động bảo hiểm là trụ cột quan trọng, góp phần gia tăng thu dịch vụ của BIDV.

Thứ năm, Nâng cao năng lực tài chính thông qua gia tăng năng lực về vốn và tăng cường hiệu quả đầu tư, góp vốn tại các đơn vị. Tích cực làm việc với các đối tác để xúc tiến đẩy nhanh tiến độ công tác bán chiến lược nhằm gia tăng vốn điều lệ cho BIDV; triển khai phương án phát hành trái phiếu tăng vốn ra công chúng.

Thứ sáu, tăng cường hiệu quả



Tại Hội nghị, Đảng ủy BIDV cũng đã tổ chức Lễ trao tặng Huy hiệu 30 năm tuổi Đảng cho các Đảng viên thuộc Đảng bộ BIDV: Đ/c Bùi Quang Tiên - Ủy viên phụ trách HĐQT, Chi bộ Ban Phát triển Ngân hàng Bán lẻ; Đ/c Đỗ Hữu Tuynh - Đảng bộ BIDV Đông Hà Nội; Đ/c Dương Đức Tâm - Đảng bộ Văn phòng; Đ/c Bùi Thị Lan - Chi bộ Trung tâm Dịch vụ Kho quỹ phía Nam.

hoạt động của hệ thống trên cơ sở:

(i) Tiếp tục đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu thu nhập, nỗ lực tối đa khai thác các nguồn thu, đẩy mạnh thu phí lãi trên cơ sở rà soát từng dòng sản phẩm dịch vụ...; (ii) Rà soát, điều chỉnh cơ chế, chính sách tài chính, động lực hỗ trợ tốt nhất hoạt động kinh doanh...; (iii) Xây dựng kịch bản thanh khoản Quý IV/2018 và Quý I/2019, đáp ứng nhu cầu rút tiền thời điểm cuối năm và giáp Tết nguyên đán, quán triệt nguyên tắc sử dụng vốn quyết định huy động vốn để đảm bảo hiệu quả...

Thứ bảy, tiếp tục các biện pháp mở rộng nền khách hàng, tập trung vào khách hàng bán lẻ, SMEs, FDI; song song với đó, triển khai các biện pháp đánh thức nền khách hàng hiện có, gia tăng mức độ sử dụng dịch vụ, sản phẩm thông qua việc phát triển đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ...

Thứ tám, tập trung nghiên cứu và đề xuất việc áp dụng, triển khai các quy định mới tại Thông tư 13/2018/TT-NHNN ngày 18/5/2018 quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của Ngân hàng thương mại, các Tổ công tác theo Quyết định số 3728 triển khai nghiêm túc đúng tiến độ các công việc Ban chỉ đạo giao...

Thứ chín, củng cố hiệu quả hoạt

động mạng lưới, rà soát, sắp xếp, nâng cao hiệu quả hoạt động chi nhánh, Phòng giao dịch đảm bảo tính phù hợp, hiệu quả và tiết kiệm chi phí, trong đó trọng tâm sắp xếp lại một số chi nhánh tại cụm Đồng bằng sông Cửu Long. Tăng cường giám sát và nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của toàn hệ thống, đẩy nhanh tiến độ hoàn thiện quy trình Quản lý tài sản, Quy trình Quản lý đầu tư mua sắm tài sản.

Thứ mười, nâng cao năng lực quản trị điều hành với các trọng tâm: (i) Chuẩn hóa cơ chế chính sách, văn bản chế độ, tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính... (ii) Tiếp tục chuyển đổi và kiện toàn mô hình tổ chức hệ thống theo Nghị quyết số 2312/NQ-BIDV... (iii) Tăng cường kiểm tra, giám sát trong toàn hệ thống... (iv) Nâng cao năng lực quản trị rủi ro, chú trọng khả năng phân tích, đánh giá và dự báo, nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động... (v) Chú trọng đổi mới, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của BIDV: hướng dẫn các đơn vị thực hiện chủ trương sắp xếp, tinh gọn lao động trong toàn hệ thống; tiếp tục hoàn thiện các chế độ, chính sách trong công tác cán bộ... □



Hội thi Dịch vụ BIDV: SÂN CHƠI SÔI ĐỘNG, SÁNG TẠO VÀ TRÍ TUỆ

KIM THÚY

Sau 5 tháng triển khai trên phạm vi toàn quốc, Hội thi Dịch vụ BIDV năm 2018 đã chứng kiến những giây phút bùng nổ tại Vòng thi Chung kết được tổ chức ngày 12/10/2018 vừa qua. Hội thi thực sự là điểm nhấn nghiệp vụ trong năm 2018 của BIDV, tạo ra một sân chơi sáng tạo và trí tuệ cho người lao động, là nơi lan tỏa những giá trị của Đề án Dịch vụ...

MỘT HỘI THI THÀNH CÔNG TOÀN DIỆN

Căn cứ Nghị quyết của Hội đồng quản trị BIDV về việc “Đẩy mạnh phát triển Dịch vụ BIDV đến năm 2025” và Chỉ thị của Tổng Giám đốc BIDV về việc “Quán triệt đẩy mạnh triển khai các giải pháp, biện pháp trọng tâm phát triển hoạt động dịch vụ BIDV giai đoạn 2018 - 2020”, BIDV đã thành lập Ban Chỉ đạo và Tổ triển khai Đề án Phát triển hoạt động dịch vụ. Hội thi Dịch vụ là một trong những sáng kiến quan trọng nhằm thúc đẩy Đề án Dịch vụ của BIDV.

Theo ông Trần Xuân Hoàng - Phó Tổng Giám đốc BIDV, Trưởng Ban Chỉ đạo Hội thi - Hội thi Dịch vụ BIDV năm 2018 đã đạt những mục tiêu đặt ra: Thứ nhất, thông qua hội thi đã giúp cho cán bộ trong toàn hệ thống

nâng cao nhận thức về yêu cầu và vai trò của phát triển hoạt động dịch vụ gắn với kế hoạch phát triển kinh doanh và đề án Tái cơ cấu của BIDV giai đoạn 2017-2020, tầm nhìn đến năm 2030 của BIDV. Thứ hai, cập nhật những kiến thức, quy định nghiệp vụ liên quan đến hoạt động dịch vụ nhằm bán hàng và chăm sóc khách hàng tốt hơn. Thứ ba, phát động phong trào sáng tạo các ý tưởng về sản phẩm dịch vụ mới. Thứ tư, phát hiện, tôn vinh những cán bộ có nghiệp vụ chuyên môn sâu trong lĩnh vực hoạt động cốt lõi của ngân hàng để bồi dưỡng đào tạo. Thứ năm, tạo không khí đoàn kết, yêu ngành, yêu nghề; tạo ra phong trào thi đua, phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao đối với người lao động toàn hệ thống...

Kết quả Hội thi cũng đã đáp ứng tất cả các yêu cầu đặt ra: Việc tổ chức Hội thi toàn hệ thống đã đảm bảo sự thống nhất chung dưới sự chỉ đạo, hướng dẫn trực tiếp của Ban Chỉ đạo, Ban Tổ chức Hội thi; Mỗi cán bộ tham gia dự thi đã cập nhật kiến thức, quy chế, quy trình nghiệp vụ; Công tác tổ chức Hội thi đã được triển khai thiết thực và đạt chất lượng; Kết thúc Hội thi Ban Tổ chức đã có báo cáo đánh giá kết quả cụ thể lên Ban lãnh đạo BIDV tại Hội nghị sơ kết 9 tháng toàn hệ thống.

Vòng Chung kết Hội thi cũng đã đáp ứng yêu cầu truyền thông của Đề án Dịch vụ bằng việc truyền tải những nội dung chính, xuyên suốt của Đề án Dịch vụ thông qua 05 ô chữ hàng dọc của vòng thi Tăng tốc: “Chuẩn hoá dữ liệu”; “Tự động hóa quy trình”; “Cá thể hoá giá phí”; “Gia tăng bán chéo”; “Dịch vụ khác biệt”.

Trong đó, với ô chữ “Dịch vụ khác biệt”, BIDV thể hiện thông điệp: sẽ tạo ra hệ thống “dịch vụ khác biệt” đem đến các giá trị và trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Dịch vụ khác biệt tập trung cạnh tranh bằng chất lượng, không cạnh tranh thông qua giảm giá, phí. Đây là thông điệp quan trọng mà Hội thi muốn truyền tải đến cán bộ nhân viên toàn hệ thống.

NHỮNG DẤU ẤN ĐẶC BIỆT

Với tính chất của một Hội thi trong mảng nghiệp vụ đòi hỏi

những yêu cầu cao về kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng; về mức độ tiện ích, độc đáo khác biệt và đa dạng của sản phẩm,... Hội thi Dịch vụ BIDV năm 2018 đã nhận được sự quan tâm, tham gia nhiệt tình của toàn hệ thống và đã để lại những dấu ấn đặc biệt:

- Thu hút số lượng cán bộ tham gia đông nhất từ trước đến nay với hơn 12.000 cán bộ.

- Thu hút được hầu hết Giám đốc các Ban kinh doanh tại Trụ sở chính, các trưởng nhóm kinh doanh tham gia xây dựng, rà soát đề thi; rà soát hệ thống văn bản chế độ, sản phẩm do Trụ sở chính ban hành,... từ đó tạo được quỹ đề thi lớn nhất từ trước đến nay với hơn 2.000 bộ câu hỏi.

- Nhận được số lượng sáng kiến lớn nhất, lên đến hơn 200 ý tưởng

“Ban Lãnh đạo BIDV tin tưởng Hội thi không chỉ dừng lại là sân chơi về dịch vụ trong năm 2018, mà là sự mở đầu cho chuỗi những hoạt động của Đề án phát triển Dịch vụ. Tinh thần sáng tạo, nỗ lực trong triển khai làm dịch vụ sẽ tiếp tục lan tỏa, thấm sâu trong toàn hệ thống; thể hiện quyết tâm của BIDV trong sự chuyển biến về cơ cấu nguồn thu sang tăng thu dịch vụ; để “CHUNG TAY PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ - THAY ĐỔI ĐỂ TIẾP TỤC DẪN ĐẦU” thực sự là thông điệp gắn với các Ban /Trung tâm/Chi nhánh, đến từng cán bộ quan hệ khách hàng, đến từng giao dịch viên...”

Ông **TRẦN XUÂN HOÀNG**
Phó Tổng Giám đốc BIDV, Trưởng Ban Chỉ đạo Hội thi

“Đội thi được yêu thích nhất” và “Dự đoán đội thi chiến thắng”, đến thời điểm kết thúc Vòng thi Chung kết, đã có hơn 12.200 lượt bình chọn cho các đội thi với hơn 3.000 lượt yêu thích/chia sẻ/bình luận.

- Nhận được sự ủng hộ, tài trợ kịp thời và nhiều nhất. Hội thi đã nhận được chỉ đạo, đánh giá cao của Ngân hàng Nhà nước các địa bàn và sự động viên, tài trợ lớn nhất từ Công đoàn Ngân hàng Việt Nam.

- Có giá trị giải thưởng cao nhất; nhận được sự động viên kịp thời nhất từ Ban lãnh đạo BIDV khi danh sách các thí sinh được nâng lương, quy hoạch đã được công bố ngay tại hội thi, các chuyến tham quan khảo sát học tập tại nước ngoài dành cho đội giải Đặc biệt và giải Nhất cũng đã được Trụ sở chính chuẩn bị sẵn sàng...

Hội thi Dịch vụ BIDV 2018 thành công tốt đẹp. Mỗi cán bộ BIDV đến với Hội thi này đều đã có được cho mình những kiến thức và kỹ năng, kinh nghiệm quý báu về làm dịch vụ, từ các cán bộ Trụ sở chính trực tiếp xây dựng chính sách sản phẩm đến những giao dịch viên, cán bộ quan hệ khách hàng trực tiếp bán hàng tại chi nhánh; từ Giám đốc các Ban kinh doanh Trụ sở chính đến Giám đốc các Chi nhánh - những người chịu trách nhiệm hàng ngày về các chỉ tiêu kinh doanh dịch vụ của toàn hệ thống BIDV. □



tại các vòng thi khu vực và 25 đề án khoa học tham gia Vòng thi chung kết. Có những ý tưởng thực sự nổi bật, đã được Chi nhánh áp dụng và mang lại kết quả tích cực, những đề án công phu, sáng tạo, táo bạo sẽ được nghiên cứu áp dụng trong thời gian tới.

- Công tác hậu cần được triển khai chu đáo, an toàn cho gần 3.000 cán bộ tại 08 Hội thi cấp khu vực và Vòng thi Chung kết tại Hà Nội.

- Có lượng tương tác qua mạng xã hội nội bộ (BIDV workplace) lớn nhất với hơn 2 vạn cán bộ BIDV theo dõi, cổ vũ, bình chọn... Đặc biệt, chỉ sau gần 1 tuần phát động bình chọn

KẾT QUẢ CHUNG KẾT HỘI THI DỊCH VỤ BIDV NĂM 2018

GIẢI THƯỞNG	CHI NHÁNH
01 Giải Đặc biệt	Nghệ An
01 Giải Nhất	Mỹ Đình
04 Giải Nhì	Sở Giao dịch 1; Bắc Hà; Hồng Hà; Gia Lai
05 Giải Ba	TP. Hồ Chí Minh; Gia Định; Bình Dương; Khánh Hòa; Phú Xuân
14 Giải Khuyến khích	Bình Định; Quảng Ninh; Hóc Môn; Đông Đồng Nai; Hải Phòng; Hưng Yên; Đắk Lắk; Mỹ Tho; Bắc An Giang; TP. Cần Thơ; Phú Thọ; Thành Nam; Bắc Sài Gòn; Tuyên Quang
07 Giải Chuyên đề	Đội thi được khán giả yêu thích nhất: Chi nhánh Sở Giao dịch 1 Đội thi có ý tưởng mới độc đáo nhất: Chi nhánh Quảng Ninh Đội thi có phần thi tăng tốc tốt nhất: Chi nhánh Bắc Hà Đội thi thuyết trình hay nhất: Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh Đội thi có phần thi sân khấu hay nhất: Chi nhánh Bình Định Đội thi ấn tượng nhất: Chi nhánh Hồng Hà Cổ động viên sôi động nhất: Chi nhánh Phú Xuân

Những hình ảnh ấn tượng



Vòng Chung kết Hội thi Dịch vụ BIDV 2018 được tổ chức tại Trường Đào tạo cán bộ BIDV với sự tham dự của 25 đội thi. Để đi đến kết quả cuối cùng, các đội trải qua 3 phần thi hấp dẫn:

- Khởi động: các đội thi trả lời 10 câu hỏi dạng trắc nghiệm;
- Tăng tốc: các đội thi giải ô chữ gồm 10 ô chữ hàng ngang và 01 ô chữ hàng dọc;
- Về đích: các đội thi trình diễn tiểu phẩm và trực tiếp thuyết trình trên sân khấu về các đề xuất phát triển dịch vụ.





7



10



8



11



9



12

1-2: Các đội tuyển trong phần thi Khởi động
3-4: Các đội tuyển trong phần thi Tăng tốc
5-6: Niềm vui của các đội tuyển khi giành điểm cao trong các phần thi Khởi động, Tăng tốc
7-11: Các đội tuyển trình diễn tiểu phẩm trong phần thi Về đích.
12: Ban Giám khảo của Vòng Chung kết Hội thi Dịch vụ BIDV 2018
13-14: Sự cổ vũ nhiệt tình của khán giả đã tiếp thêm sức mạnh cho các đội thi



13



14

Những hình ảnh ấn tượng



GIẢI ĐẶC BIỆT

Phó Thống đốc NHNN Đào Minh Tú, Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Bùi Quang Tiên, Tổng Giám đốc BIDV Phan Đức Tú trao giải Đặc biệt cho đội thi BIDV Nghệ An



GIẢI NHẤT

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Nhất cho đội thi BIDV Mỹ Đình



GIẢI NHÌ

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Nhì cho 04 đội thi: BIDV Sở Giao dịch 1, BIDV Bắc Hà, BIDV Hồng Hà, BIDV Gia Lai



GIẢI BA

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Ba cho 02 đội thi: BIDV TP. Hồ Chí Minh, BIDV Gia Định



GIẢI BA

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Ba cho 03 đội thi: BIDV Phú Xuân, BIDV Khánh Hòa, BIDV Bình Dương



GIẢI KHUYẾN KHÍCH

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Khuyến khích cho 03 đội thi: BIDV Hóc Môn, BIDV Quảng Ninh, BIDV Bình Định



GIẢI KHUYẾN KHÍCH

Đại diện Ban lãnh đạo BIDV trao giải Khuyến khích cho 03 đội thi: BIDV Hưng Yên, BIDV Hải Phòng, BIDV Đồng Đăng Nai



GIẢI KHUYẾN KHÍCH

Đại diện Ban Chỉ đạo, Ban Tổ chức Hội thi trao giải Khuyến khích cho 04 đội thi: BIDV Tuyên Quang, BIDV Bắc Sài Gòn, BIDV Thành Nam, BIDV Phú Thọ



GIẢI KHUYẾN KHÍCH

Đại diện Ban Chỉ đạo, Ban Tổ chức Hội thi trao giải Khuyến khích cho 04 đội thi: BIDV Cần Thơ, BIDV Bắc An Giang, BIDV Mỹ Tho, BIDV Đắc Lắc



GIẢI CHUYÊN ĐỀ

Đại diện lãnh đạo Tổng công ty BIC trao giải Chuyên đề cho 03 đội thi: BIDV TP. Hồ Chí Minh, BIDV Sở Giao dịch 1, BIDV Quảng Ninh



GIẢI CHUYÊN ĐỀ

Đại diện lãnh đạo Công ty BIDV-MetLife trao giải Chuyên đề cho 03 đội thi: BIDV Phú Xuân, BIDV Bắc Hà, BIDV Bình Định

HỘI THI DỊCH VỤ BIDV:

Biến sáng kiến thành sức mạnh cho toàn hệ thống

 PHƯƠNG NGÀ

Trải qua 05 tháng đến với mọi miền Tổ quốc, Hội thi Dịch vụ BIDV 2018 đã kết thúc thành công, để lại những dư âm tốt đẹp, những cảm xúc dâng trào và khát khao cống hiến trong lòng mỗi cán bộ BIDV.



Với việc đưa phần thi giới thiệu các sáng kiến hay nhằm tăng thu dịch vụ vào cuộc thi, các chi nhánh đã có cơ hội chia sẻ rất nhiều kinh nghiệm độc đáo đã triển khai tại đơn vị mình nhằm phát triển kinh doanh sản phẩm dịch vụ. Qua 08 hội thi cấp khu vực, đã có gần 330 sáng kiến được đề xuất; trong đó có gần 210 sáng kiến nổi bật với khoảng 45% liên quan đến nền khách hàng bán lẻ và thẻ, khoảng 28% liên quan đến toàn nền khách hàng, khoảng 19% liên quan đến nền khách hàng bán buôn và khoảng 8% liên quan đến kinh doanh vốn và thanh toán. Tại Vòng Chung kết, Hội thi cũng đã tiếp nhận 25 sáng kiến xuất sắc, sáng tạo, đột phá của các chi nhánh về các sản phẩm mới và cải tiến sản

phẩm; trong đó có những ý tưởng tương đồng với các dự án đang được chính các Ban tại Trụ sở chính ấp ủ xây dựng từ lâu.

Nhìn chung, các sáng kiến đóng góp bởi Chi nhánh có thể phân thành 03 nhóm chính bao gồm: (i) Các sáng kiến tập trung vào cải tiến quy trình và ứng dụng công nghệ thông tin; (ii) Các giải pháp về thâm canh nền khách hàng hiện hữu, phát triển khách hàng mục tiêu, nâng cao kỹ năng bán hàng, quảng cáo tiếp thị; (iii) Các giải pháp về bán chéo sản phẩm, phát triển các sản phẩm công nghệ hiện đại.

Những sáng kiến được đưa ra đều xuất phát từ sự trăn trở làm thế nào để phục vụ khách hàng cho tốt, để cải tiến quy trình sao cho tinh gọn, để đẩy mạnh doanh thu cao

hơn,... từ những cán bộ tâm huyết, đam mê với nghề. Đó thực sự là những tinh hoa trí tuệ cần được tôn vinh, triển khai, nhân rộng,... để sáng kiến có thể từ Hội thi bước ra và đến với từng chi nhánh, từng quầy giao dịch, từng cán bộ BIDV...

Đối với 25 đề án mang tầm vóc công trình khoa học được trình bày tại Vòng thi Chung kết, trong thời gian tới sẽ cần sự phối hợp chặt chẽ, xuyên suốt từ các Ban, Trung tâm tại Trụ sở chính đến các chi nhánh để các ý tưởng này được hiện thực hóa, trở thành lợi thế cạnh tranh, vũ khí chiến lược của BIDV trong cuộc đua phát triển dịch vụ.

Trong những tháng ngày sôi động vừa qua, có lẽ chưa bao giờ cụm từ "Dịch vụ" lại xuất hiện nhiều như thế, thể hiện quyết tâm cao độ của BIDV trong việc chuyển biến cơ cấu nguồn thu, thay đổi để tiếp tục dẫn đầu. Bước ra từ hội thi, mỗi cán bộ BIDV đều đã có được cho mình những kiến thức và kỹ năng, kinh nghiệm quý báu về làm dịch vụ. Bước vào thị trường ngân hàng, hi vọng rằng những hành trang tri thức, kỹ năng, kinh nghiệm đó sẽ là công cụ hỗ trợ đắc lực của BIDV trên con đường phát triển dịch vụ, để Hội thi không chỉ dừng lại ở quy mô một cuộc thi mà tinh thần quyết liệt trong triển khai dịch vụ sẽ được lan tỏa trên toàn hệ thống, đến từng chi nhánh, từng quầy giao dịch,... để đưa BIDV tiếp tục khẳng định vị trí dẫn đầu trong cung ứng phát triển dịch vụ ngân hàng. □

Với mục tiêu nâng cao tinh thần học hỏi, ngày 12/09/2018, Trụ sở chính BIDV đã ban hành Công văn số 5559/BIDV-QLHQHĐ về việc "Tiếp thu, nhân rộng các sáng kiến được giới thiệu tại Hội thi dịch vụ cấp khu vực". Đây là hành lang pháp lý quan trọng để các sáng kiến từ Hội thi được hoàn thiện và áp dụng trên toàn hệ thống.



“CHUNG TAY PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THAY ĐỔI ĐỂ TIẾP TỤC DẪN ĐẦU”

THUY LINH

Tiếp theo chuỗi những hoạt động cao điểm đẩy mạnh thực hiện Đề án phát triển Dịch vụ BIDV giai đoạn 2018-2025 với điểm nhấn là Hội thi Dịch vụ, ngày 13/10/2018 tại Hội nghị triển khai KHKD 3 tháng cuối năm, BIDV đã tổ chức “Lễ phát động Phát triển dịch vụ, triển khai Đề án Dịch vụ 2018-2025”.

Lễ phát động có sự tham gia của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Giám đốc các Ban/ Trung tâm/Chi nhánh, lãnh đạo các tổ chức đoàn thể và đội trưởng 25 đội thi tham dự Chung kết Hội thi dịch vụ BIDV năm 2018.

Tại buổi lễ, đại diện Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Khối kinh doanh, Người lao động và Thế hệ trẻ BIDV đã cùng nhau chung tay kích hoạt bánh xe lớn để phát triển hoạt động dịch vụ của BIDV, thể hiện sự quyết tâm đẩy mạnh phát triển dịch vụ.

- Thế hệ trẻ BIDV, với sự năng động, nhiệt huyết, sáng tạo, ham học hỏi và sẵn sàng ứng dụng công nghệ mới, cam kết đổi mới công nghệ, xung kích, sáng tạo. Đây sẽ là lực lượng nòng cốt trong hoạt động

đổi mới, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ.

- Khối kinh doanh BIDV, với vai trò đội quân chủ lực, luôn chủ động nắm bắt cơ hội, nâng cao năng lực cạnh tranh, nỗ lực không ngừng cải tiến, đặc biệt Khối kinh doanh Trụ sở chính cam kết đồng hành, chủ động, khác biệt. Điều này là tiền đề để gia tăng, phát triển, cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đa dạng, khác biệt, tiên tiến, hiện đại với nhiều tiện ích cho Khách hàng.

- Người lao động BIDV cam kết đồng lòng thi đua, tận tâm, tận lực. Đề án phát triển dịch vụ rất cần sự đồng tâm, nhất trí, quyết tâm thực hiện của toàn thể người lao động vì một mục tiêu chung.

- Ban điều hành BIDV, với sự chỉ đạo sáng suốt, kịp thời và nhất

quán, chung tay phát triển dịch vụ. Trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động và môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, sự chỉ đạo quyết liệt của Ban điều hành sẽ là yếu tố quyết định sự thành công của Đề án.

- Hội đồng quản trị BIDV, với tầm nhìn chiến lược cho sự phát triển dịch vụ tại BIDV trong cả giai đoạn từ nay đến năm 2025 và xa hơn nữa, định hướng thay đổi để tiếp tục dẫn đầu. Có một tầm nhìn xa, chúng ta sẽ có một hướng đi đúng, để sớm tạo bước đột phá về quy mô và chất lượng dịch vụ của BIDV, tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu của BIDV trong hệ thống ngân hàng

Lễ phát động là minh chứng cho sự đồng lòng của tất cả các cán bộ trong hệ thống BIDV, sự nỗ lực từ tập thể người lao động, sự sáng tạo từ sức trẻ BIDV, sự chủ động từ Khối kinh doanh, sự chỉ đạo quyết liệt từ Ban điều hành cùng tầm nhìn chiến lược của Hội đồng quản trị “CHUNG TAY PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ - THAY ĐỔI ĐỂ TIẾP TỤC DẪN ĐẦU”. □



Đại diện BIDV nhận cúp và chứng nhận giải thưởng từ Giám đốc điều hành Tạp chí GB&FR Martin Murphy (đứng giữa)

BIDV nhận “hat-trick”

GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ

DUY BÌNH

Vừa qua, tại London (Vương quốc Anh), BIDV được Tạp chí Global Banking and Finance Review (GBFR) vinh danh với 3 giải thưởng: **“Best SME Bank Vietnam 2018”** (Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam 2018); **“Best Bank for Fixed Income Bonds Vietnam 2018”** (Ngân hàng tốt nhất Việt Nam về kinh doanh trái phiếu); **“Best DCM House in Vietnam 2018”** (Tổ chức tư vấn phát hành trái phiếu tốt nhất 2018).

PHỤC VỤ KHÁCH HÀNG SME TỐT NHẤT

Giải thưởng “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam 2018” mà Tạp chí GBFR trao tặng là sự khẳng định vị thế của BIDV - ngân hàng dẫn đầu thị trường Việt Nam trong phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME).

Trong những năm qua, BIDV chú trọng đẩy mạnh phát triển hoạt động đối với phân khúc khách hàng SME và đạt được những kết quả khả

quan. Đến 30/6/2018, quy mô khách hàng SME của BIDV đạt hơn 250.000 khách hàng (chiếm gần 40% số doanh nghiệp SME ở Việt Nam); quy mô tín dụng SME của BIDV đạt trên 240.000 tỷ đồng, tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu về quy mô tín dụng SME trong hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam...

Được biết, Tạp chí GBFR là tổ chức quốc tế thứ 3 đã bình chọn và trao giải “Ngân hàng SME tốt nhất

Việt Nam” cho BIDV trong năm 2018. Trước đó, vào tháng 7/2018, BIDV nhận giải “SME Bank of the year” từ Tạp chí Asian Banking & Finance (Singapore) và vào tháng 9/2018, Tạp chí Alpha Southeast Asia cũng bình chọn và trao giải “Best SME Bank Vietnam 2018” cho BIDV.

KINH DOANH TRÁI PHIẾU VÀ TƯ VẤN PHÁT HÀNH TRÁI PHIẾU TỐT NHẤT

2 giải thưởng “Tổ chức tư vấn phát hành trái phiếu tốt nhất 2018” và “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam về kinh doanh trái phiếu” là sự ghi nhận cho những nỗ lực không ngừng, những đóng góp tích cực của BIDV trong thúc đẩy sự phát triển của thị trường trái phiếu Việt Nam.

Trên thị trường trái phiếu Chính phủ, BIDV thường xuyên thể hiện vai trò tích cực trong hoạt động giao dịch, giúp nâng cao thanh khoản cho thị trường. BIDV có giá chào cam kết chắc chắn thực hiện hàng ngày cho các dải kỳ hạn trái phiếu chuẩn khác nhau; BIDV đồng thời có quan hệ giao dịch với hầu hết các đối tác trên thị trường trái phiếu. Trong giai đoạn 2017-2018,

STANDARD & POORS CÔNG BỐ KẾT QUẢ ĐỊNH HẠNG TÍN NHIỆM BIDV NĂM 2018

Tổ chức Định hạng tín nhiệm toàn cầu Standard & Poors (S&P) vừa công bố kết quả định hạng tín nhiệm định kỳ năm 2018 đối với BIDV.

Theo đó, định hạng tín nhiệm của BIDV năm 2018 giữ nguyên như định hạng của kỳ đánh giá trước, với Triển vọng chung ở mức Ổn định. Cụ thể như sau:

- Định hạng nhà phát hành dài hạn: B+
- Định hạng nhà phát hành ngắn hạn: B
- Triển vọng: Ổn định

Theo S&P, kết quả định hạng của BIDV phản ánh vị thế vững mạnh, khả năng sinh lời và chất lượng tài sản khá so với các ngân hàng trong nước, đứng đầu trong hệ thống về tổng tài sản, chiếm thị phần lớn về dư nợ, huy động vốn từ khách hàng và mạng lưới phân phối - ngân hàng chiếm

khoảng 13,7% thị phần tín dụng và 12,8% thị phần tiền gửi. BIDV có được niềm tin lớn của khách hàng nhờ quy mô, lịch sử hoạt động và yếu tố sở hữu chính phủ. Thanh khoản của BIDV được hỗ trợ bởi nền tiền gửi ổn định và khả năng tiếp cận những nguồn vốn từ Chính phủ cũng như nguồn vốn hỗ trợ cho các dự án phát triển từ các tổ chức quốc tế.

S&P ghi nhận BIDV đã đạt được những bước tiến đáng kể trong việc phát triển ngân hàng bán lẻ, đồng thời đánh giá việc BIDV đang chuyển trọng tâm sang tín dụng bán lẻ sẽ giúp đa dạng hóa danh mục cho

vay của ngân hàng và cải thiện khả năng sinh lời. S&P cũng ghi nhận BIDV tích cực hợp tác với các Công ty Fintech để thúc đẩy ứng dụng ngân hàng số nhằm tăng cường hiệu quả và lợi nhuận. Ngoài ra, S&P đánh giá khả năng Ngân hàng nhận được sự hỗ trợ cao của Chính phủ nhờ vào tầm quan trọng lớn trong hệ thống.

Triển vọng "ổn định" phản ánh dự báo của S&P về việc BIDV sẽ tiếp tục duy trì vị thế mạnh, khả năng sinh lời khá, chất lượng tài sản cải thiện trong vòng 12 - 18 tháng tới.

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



BIDV là một trong số các ngân hàng có doanh số giao dịch trái phiếu chính phủ hàng đầu thị trường (với thị phần giao dịch ước tính chiếm hơn 8% toàn thị trường).

Ngoài ra, BIDV cũng là một trong những thành viên chủ động và trách nhiệm trong xây dựng và phát triển thị trường trái phiếu. Cụ thể, BIDV là một trong những thành viên sáng lập Hiệp hội thị trường trái phiếu Việt Nam (VBMA), đồng thời tham gia điều hành các hoạt động của hiệp hội này từ khi thành lập cho tới nay. Qua hơn 9

năm ra đời, VBMA đã từng bước trở thành tổ chức có uy tín hàng đầu trên thị trường tài chính Việt Nam, có các đóng góp quan trọng giúp cơ quan quản lý hoàn thiện và phát triển thị trường.

Đối với lĩnh vực trái phiếu doanh nghiệp, BIDV là tổ chức tiên phong trong tạo lập và phát triển thị trường trái phiếu trong nước với nhiều vai trò: Tổ chức phát hành, nhà đầu tư và tổ chức tư vấn phát hành trái phiếu. Qua hơn 10 năm cung cấp dịch vụ, BIDV luôn là một trong các tổ chức tư vấn phát hành

trái phiếu hàng đầu thị trường Việt Nam. Tính đến nay, BIDV đã thu xếp thành công trên 47.000 tỷ đồng trái phiếu cho các doanh nghiệp đầu ngành thuộc các lĩnh vực như ngân hàng, bất động sản, xây dựng, khoáng sản, sản xuất,... trong đó có thể kể đến tên tuổi của nhiều tổ chức phát hành uy tín như Vinacomin, Vingroup, Vinaconex....

Nhiều năm qua, BIDV cũng đã được các tạp chí quốc tế uy tín như Asiamoney, The Asset, FinanceAsia... vinh danh là tổ chức tư vấn phát hành trái phiếu tốt nhất Việt Nam. □

Global Banking and Finance Review (GBFR) là tạp chí quốc tế uy tín về chuyên ngành tài chính - ngân hàng. Từ năm 2011 đến nay, tờ tạp chí có trụ sở tại London (Vương quốc Anh) này đã thực hiện bình chọn và trao giải thưởng cho nhiều tổ chức tài chính lớn trên thế giới, trong đó tập trung vào nhóm định chế tài chính, công ty chứng khoán, công ty tài chính..

Để đi đến quyết định trao các giải thưởng trên cho BIDV, Ban Giám khảo của chương trình gồm các chuyên gia tài chính - ngân hàng uy tín đã tiến hành phân tích nhiều báo cáo về các lĩnh vực hoạt động của BIDV. Ban Giám khảo của GBFR đều đánh giá cao các số liệu thống kê, chương trình hành động mà BIDV triển khai trong các năm gần đây.

BIDV nhận 2 giải thưởng TRONG LĨNH VỰC CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

PHƯƠNG MINH

Mới đây, BIDV được trao tặng 2 giải thưởng trong lĩnh vực chăm sóc khách hàng. Đó là giải Đồng trong hạng mục “Best In-house Contact Centre of The Year” (dành cho Contact Centre quy mô từ 20 - 100 bàn tư vấn) do Hiệp hội Contact Centre tại Singapore (CCAS) trao tặng và giải Đồng trong hạng mục “Best In-house Program Contact Centre” do Hiệp hội Contact Centre Việt Nam (CCAV) trao tặng.



CCAS là Hiệp hội Contact Centre chuyên nghiệp với hơn 130 thành viên là các trung tâm chăm sóc khách hàng của nhiều doanh nghiệp, tổ chức, ngân hàng lớn trong khu vực Đông Nam Á. “Best In-house Contact Centre of the Year” là hạng mục quan trọng nhất và được đánh giá cao nhất trong hệ thống các giải thưởng của CCAS hàng năm.

Năm 2018, BIDV là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam nhận được Giải Đồng cho hạng mục này dựa trên sự đánh giá tổng thể hoạt động của một Contact Centre từ công tác quản trị điều hành, xây dựng chiến lược cho đến công tác tuyển dụng, đào tạo, hỗ trợ khách hàng, bán hàng, quản lý chất lượng... Cũng tại hạng mục này, BIDV là ngân hàng nằm trong top 3 đơn vị có Trung tâm Chăm sóc khách hàng tốt nhất khu vực Đông Nam Á, khẳng định vị thế và uy tín

của BIDV trong hoạt động chăm sóc khách hàng.

Tại thị trường Việt Nam, CCAV là Hiệp hội Contact Center hoạt động theo chuẩn mô hình quốc tế (Contact Center World) về lĩnh vực Chăm sóc khách hàng với sự tham gia của hơn 30 thành viên bao gồm các ngân hàng, các công ty tài chính, các tổ chức viễn thông, các công ty cho thuê dịch vụ Call Center uy tín hàng đầu trong nước.

BIDV là đơn vị duy nhất nhận Giải Đồng hạng mục “Best In-house Program Contact Centre” do CCAV trao tặng với chương trình “Nâng cao trải nghiệm khách hàng thể tín dụng thông qua các chiến dịch chăm sóc khách hàng đa kênh tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng”. Đây là chương trình chăm sóc khách hàng tổng thể theo vòng đời khách hàng kể từ khi bắt đầu kích hoạt dịch vụ cho đến toàn bộ quá trình sử dụng sản phẩm với quy

mô toàn hệ thống. Chương trình chăm sóc khách hàng đã có đóng góp tích cực trong hoạt động ngân hàng bán lẻ tại BIDV thông qua tối đa hóa lợi ích của khách hàng và gia tăng sự hài lòng của khách hàng với dịch vụ.

Hai giải thưởng tại thị trường Việt Nam và quốc tế là sự ghi nhận cho những nỗ lực và sáng tạo của BIDV trong công tác Chăm sóc khách hàng, lấy khách hàng làm trọng tâm để phát triển dịch vụ.

Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV (BCC) chính thức vận hành vào tháng 6/2013. BCC được trang bị hệ thống tổng đài hiện đại, cùng đội ngũ nhân viên tư vấn nhiệt tình, chuyên nghiệp, hoạt động 24/7 nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng. Trải qua 5 năm hoạt động, BCC đã hỗ trợ thành công hàng triệu lượt khách hàng qua các kênh (email, chat, kênh thoại 19009247, tổng đài tự động, mạng xã hội), đồng thời triển khai các hoạt động bán hàng, đóng góp tích cực vào sự phát triển về quy mô sản phẩm dịch vụ bán lẻ của BIDV.

Tại Cộng hoà Áo, BIDV KÝ HỢP TÁC TOÀN DIỆN VỚI RBI

Ngày 15/10/2018, Diễn đàn Doanh nghiệp Việt - Áo được tổ chức trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức Cộng hoà Áo của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc. Tại diễn đàn này, trước sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam cùng lãnh đạo các bộ ngành và doanh nghiệp 2 nước, Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Raiffeisen Bank International AG (RBI) đã ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện (MOU).

Theo thỏa thuận, BIDV và RBI thống nhất phát triển mối quan hệ hợp tác lâu dài trên cơ sở tiềm năng và thế mạnh của mỗi bên, tập trung vào các lĩnh vực: Tài khoản, thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại,



cho vay thương mại, kinh doanh vốn, ngoại tệ và sản phẩm phái sinh, tài trợ dự án, hợp tác với các hiện diện tại nước ngoài của RBI và BIDV để giới thiệu và phục vụ cho các khách hàng tại Việt Nam, Áo và Trung Đông Âu.

Ông Lê Ngọc Lâm, Phó Tổng Giám đốc BIDV (bên trái) và ông Christian Nohl, Giám đốc Khối Định chế tài chính và quốc gia nước ngoài của RBI ký kết MOU

Cùng ngày, trong khuôn khổ chuyến tháp tùng Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc, Ủy viên phụ trách HĐQT BIDV Bùi Quang Tiên và đoàn công tác của BIDV đã có buổi làm việc tại trụ sở Ngân hàng Raiffeisen Bank International AG (RBI) tại Vienna, Áo.

RBI thành lập năm 1927, có trụ sở chính tại Vienna, Áo. Tổng tài sản của RBI tại thời điểm 31/12/2017 đạt 162 tỷ USD, đứng thứ 2 tại thị trường Áo. Thương hiệu RBI luôn dẫn đầu tại thị trường bản địa Áo, đặc biệt trong mảng đầu tư và phục vụ doanh nghiệp. RBI thành lập Văn phòng đại diện tại Việt Nam từ năm 1997 và hiện là ngân hàng duy nhất của Áo có hiện diện tại Việt Nam.

PHƯƠNG ANH

BIDV TRỞ THÀNH ĐỐI TÁC ĐÀO TẠO ĐẠT CHUẨN CỦA ICAEW

Ngày 5/10/2018, tại Hà Nội, BIDV được Viện Kế toán công chứng Anh và xứ Wales (ICAEW) trao chứng nhận "Đối tác đào tạo đạt chuẩn" (Authorised Training Employer - ATE).

ICAEW được thành lập năm 1880, tại Vương quốc Anh dưới sự bảo trợ của Nữ hoàng Victoria, là thành viên sáng lập Tổ chức Kế toán toàn cầu và Liên minh Kế toán toàn cầu; hỗ trợ phát triển nghề nghiệp cho hơn 150.000 thành viên tại hơn 154 quốc gia trên thế giới. Tại Việt Nam hiện nay, ICAEW là tổ chức nghề nghiệp quốc tế duy nhất cấp bằng Kiểm toán viên công chứng (ACA).



Trở thành đối tác đào tạo đạt chuẩn của ICAEW, BIDV sẽ được hưởng nhiều lợi ích trong tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực như: Nâng cao năng lực cạnh tranh của BIDV thông qua tạo cơ hội, gia tăng số lượng cán bộ BIDV có chứng chỉ nghề nghiệp quốc tế; Phát triển và thu hút nguồn nhân

TS. Nguyễn Xuân Quang - Phó Giám đốc Trường Đào tạo cán bộ BIDV- nhận kỷ niệm chương "Đối tác đào tạo đạt chuẩn" do đại diện ICAEW trao tặng

lực chất lượng cao ngành kinh doanh, tài chính và kế toán thông qua các chương trình đào tạo thi chứng chỉ và tiếp cận học viên ưu tú của ICAEW; Tiếp cận, kết nối chương trình làm việc của chuyên gia ICAEW tại Việt Nam để tổ chức các chương trình đào tạo, hội thảo phù hợp cho BIDV; Được ICAEW cấp 5 suất học bổng (ngay sau khi là ATE) với tổng trị giá 85 triệu đồng dành cho cán bộ thi Chứng chỉ quốc tế về Tài chính, Kế toán và Kinh doanh (CFAB)...

ICAEW là đối tác thứ hai BIDV có quan hệ hợp tác về đào tạo chứng chỉ nghề nghiệp kế toán quốc tế. Trước đó, vào tháng 10/2016, BIDV cũng được Hiệp hội kế toán công chứng Úc (CPA Úc) công nhận là "Đối tác đào tạo đạt chuẩn".

NGUYỆT MINH



BIDV TIẾP HỌC VIÊN Chương trình phát triển tài năng trẻ Đài Loan

VĂN TRẦN

Ngày 1/10/2018 tại Hà Nội, BIDV và Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam có buổi làm việc với Đoàn công tác Chương trình phát triển tài năng trẻ quốc tế (ITDP) của Đài Loan.

Tại buổi tiếp, các học viên của chương trình đã được Tiến sĩ Cấn Văn Lực - Chuyên gia Kinh tế trưởng, Giám đốc Trường Đào tạo cán bộ BIDV - cung cấp bức tranh tổng quan về kinh tế vĩ mô Việt Nam nói chung và hệ thống tài chính ngân hàng nói riêng. Bên cạnh đó, các chuyên gia của BIDV cũng cung cấp thông tin về hoạt động đầu tư của Đài Loan tại Việt Nam, tiềm năng quan hệ hợp tác giữa BIDV và các ngân hàng Đài Loan trong việc phục vụ các doanh nghiệp FDI Đài Loan tại Việt Nam, các quy định quản lý đối với ngân hàng và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

Chương trình ITDP là một trong những chương trình đào tạo trọng điểm và do Ủy ban Giám sát tài chính Đài Loan (FSC) trực tiếp chủ trì, giám sát hằng năm. Thành phần tham dự chương trình đào tạo là những cán bộ quản lý cấp trung của

hầu hết các ngân hàng tại Đài Loan. Năm 2018, ITDP lựa chọn Việt Nam là điểm đến nhờ vai trò ngày càng gia tăng của Việt Nam trong nền kinh tế chung của châu Á và quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và Đài Loan. Với uy tín trong các hoạt động kinh doanh tại hải ngoại cũng như quan hệ hợp tác tại thị trường Đài Loan, BIDV là ngân hàng được ITDP đề nghị làm việc,

trao đổi cung cấp thông tin.

Chương trình ITDP bắt đầu từ năm 2009. Sau hơn 9 năm, ngày càng có nhiều cán bộ tốt nghiệp từ chương trình này giữ các vị trí quản lý tại các ngân hàng và trở thành lực lượng nòng cốt thúc đẩy tính cạnh tranh của ngành ngân hàng Đài Loan trên thị trường quốc tế. Chương trình ITDP kết hợp giữa các cuộc hội thảo với đào tạo, khảo sát tại nước ngoài và báo cáo dự án theo nhóm vào cuối chương trình. Mục tiêu của ITDP là cung cấp quan điểm, nhận thức cấp tiến về những tiềm năng lớn của cộng đồng, hướng quá trình đào tạo đến sự sáng tạo, đổi mới nhằm tận dụng các cơ hội, xử lý các thách thức của nền tài chính ngân hàng toàn cầu.

Tại BIDV, đầu tư phát triển nguồn nhân lực là một trong những nhiệm vụ trọng tâm nhằm đảm bảo hiệu quả và chất lượng kinh doanh của ngân hàng. Trong năm 2017, BIDV đã tổ chức 410 lớp với gần 31 nghìn lượt học viên tham gia các khóa đào tạo. BIDV cũng tổ chức nhiều lượt chương trình khảo sát, hội thảo chuyên đề, tập huấn, nghiệp vụ trong và ngoài nước, bên cạnh các khóa đào tạo chuyên sâu cho lãnh đạo ngân hàng tương lai của BIDV. □

BIDV là ngân hàng Việt Nam đầu tiên mở Văn phòng đại diện tại Đài Bắc vào tháng 11/2015. Đây là bước đi tiên phong trong chiến lược hội nhập kinh tế quốc tế của BIDV, góp phần thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam – Đài Loan.



KẾT NỐI TÍN DỤNG để phát triển Đắk Nông

 PHẠM QUỐC VIỆT

Vừa qua, tại tỉnh Đắk Nông, UBND tỉnh này phối hợp với Ngân hàng Nhà nước tỉnh và BIDV Đắk Nông tổ chức Hội nghị “Kết nối tín dụng năm 2018”. Rất nhiều doanh nghiệp, hợp tác xã và hộ kinh doanh trên địa bàn tỉnh Đắk Nông đã tham dự.

Phát biểu tại hội nghị, ông Trần Xuân Hải, Phó Chủ tịch thường trực UBND tỉnh Đắk Nông khẳng định: Những đóng góp của ngành Ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của Đắk Nông, trong đó nhấn mạnh vai trò của BIDV Đắk Nông (một tổ chức tín dụng có mặt ngay từ ngày thành lập tỉnh) là không thể thiếu. Là một tỉnh được thành lập trên cơ sở tách ra từ Đắk Lắk năm 2004, điều kiện về vốn, về hạ tầng, về kinh tế chính trị xã hội của tỉnh Đắk Nông đều thấp hơn so với mặt bằng chung của các tỉnh Tây Nguyên. Để Đắk Nông được hỗ trợ rất lớn của ngành Ngân hàng. Cho đến nay, mức quy mô dư nợ đối với nền kinh tế địa phương lên tới 24 nghìn tỷ đồng, trong đó BIDV chiếm 23% thị phần.

Tuy nhiên, ông Trần Xuân Hải cũng nêu lên một số khó khăn, vướng mắc là quá trình luân chuyển vốn có những hạn chế đối với sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh. Nguyên nhân của khó khăn này có thể xuất phát từ chính sách, từ những tồn tại mang tính pháp lý nhưng cũng có những vấn đề xuất phát từ cơ chế thông tin giữa ngân hàng và doanh nghiệp... Bởi vậy, hội thảo là cơ hội để chính quyền, ngân hàng, doanh nghiệp có thể trao đổi,



Đại diện BIDV Đắk Nông ký kết hợp đồng tài trợ vốn với khách hàng

tim giải pháp tháo gỡ.

Ông Lê Văn Cường, Giám đốc BIDV Đắk Nông cũng cam kết sẽ vận dụng cơ chế chính sách của Nhà nước, quy định của BIDV Việt Nam một cách có trách nhiệm để tạo điều kiện thuận lợi nhất về lãi suất, quy mô suất đầu tư cũng như rút ngắn thời gian xét duyệt đối với mọi tổ chức, cá nhân vay vốn tại BIDV. Thông qua hội nghị, ông Cường một lần nữa nhấn mạnh về các gói tín dụng ưu đãi đang được BIDV áp dụng đối với mọi khách hàng trên cả nước.

Đối với những vướng mắc về chuỗi liên kết nông nghiệp công nghệ cao giữa nhà nông, nhà kinh doanh và nhà ngân hàng, ông Cường bày tỏ mong muốn rằng các

cơ quan ban ngành trong tỉnh Đắk Nông sẽ sớm thiết kế được chương trình liên kết giữa các tổ chức. Đó là cơ sở vững chắc để đồng vốn có hiệu quả, an toàn cho ngân hàng cũng như thúc đẩy phát triển những mặt hàng nông nghiệp mà Đắk Nông có thể mạnh như Cà phê, Hồ tiêu, Sầu riêng, Bơ...

Nhiều vướng mắc đã được bàn thảo tại hội nghị đồng thời tìm được giải pháp tháo gỡ. Những thủ tục hành chính không cần thiết cũng được hứa hẹn sẽ gỡ bỏ để đồng vốn chảy đều, đúng và đủ vào kinh tế địa phương. Đây cũng là tiền đề quan trọng để BIDV Đắk Nông bước vào giai đoạn mới sau gần 15 năm hình thành, xây dựng và phát triển. □

20 THẬP NIÊN thẻ BIDV TRONG TÂM TRÍ KHÁCH HÀNG

MAI LAN

Năm 2018, Thẻ BIDV ghi dấu mốc 20 năm có mặt trên thị trường. Hai thập niên đó, cán bộ thẻ phấn đấu không ngừng để mang tới cho khách hàng những trải nghiệm mới lạ. Sự gắn bó, tin dùng sản phẩm của khách hàng một lần nữa củng cố và khẳng định vị thế của thẻ BIDV cũng như vị thế BIDV trên thị trường. Nhân sự kiện này, phóng viên Bản tin Đầu tư Phát triển gặp gỡ và lắng nghe đánh giá của khách hàng về dịch vụ thẻ BIDV...

**Chị Nguyễn Thị Ngọc Mai:
CÓ THẺ BIDV, ĐI
CÔNG TÁC NƯỚC
NGOÀI KHÔNG CẦN
TIỀN MẶT**

Chị Nguyễn Thị Ngọc Mai hiện là nhân viên kinh doanh Công ty TNHH Manulife Việt Nam. Chị cho biết: Tôi đang sử dụng thẻ ghi nợ nội địa và thẻ tín dụng của BIDV. Là cán bộ kinh doanh nên tôi thường xuyên phải đi công tác. Đặc biệt có những khi phải đi công tác nước ngoài đột xuất, tôi không kịp chuẩn bị tiền mặt. Khi đó, thẻ tín dụng BIDV với tính năng



chấp nhận toàn cầu giúp tôi thanh toán ở nước ngoài mà không phải mang theo ngoại tệ tiền mặt bên mình. Ngay cả những trường hợp cần tiền mặt, tôi vẫn có thể rút tiền từ chiếc thẻ tín dụng này. Thực sự rất tiện lợi.

Định kỳ hằng tháng, tôi đều nhận được sao kê chi tiết các khoản đã tiêu nên có thể kiểm soát tài chính của mình khá tốt. Việc thanh toán sao kê cũng đơn giản không phải đến quầy, vì tôi mở tài khoản tại BIDV và đăng ký dịch vụ trích nợ tự động. Cán bộ quản lý khách hàng rất nhiệt tình từ khâu tư vấn, chuẩn bị hồ sơ phát hành thẻ đến việc giải đáp vướng mắc trong quá trình sử dụng thẻ. Không những thế, BIDV còn thường xuyên triển khai các chương trình khuyến mại để khuyến khích khách hàng chi tiêu thẻ. Tôi từng may mắn trúng thưởng chuyến du lịch từ việc sử dụng thẻ BIDV, điều đó càng khuyến khích tôi sử dụng thẻ nhất là khi BIDV triển khai chương trình quay thưởng theo doanh số. Tôi cũng tranh thủ tận dụng cơ hội và tự nhủ "biết đâu may mắn lại mỉm cười với mình lần nữa". □



**Anh Trần Bảo Khánh:
YOUNG PLUS PHÙ HỢP XU THẾ CỦA GIỚI TRẺ**

Là nhân viên tư vấn thiết kế trẻ tuổi nên anh Trần Bảo Khánh cũng rất ưa thích các phương thức thanh toán hiện đại. Tuy nhiên, do mới đi làm, thu nhập còn thấp nên chưa đủ điều kiện phát hành thẻ tín dụng. Được bạn bè giới thiệu BIDV có sản phẩm thẻ BIDV Young plus, dòng thẻ mới dành riêng cho giới trẻ, thiết kế đẹp, nhiều mẫu mã cá tính nên anh Khánh lựa chọn cho mình một mẫu thẻ "phù hợp với xu thế". Anh Khánh chia sẻ: "Tôi thấy sử dụng thẻ để thanh toán rất tiện lợi và an toàn, không phải mang theo tiền mặt và cũng không lo mất cắp. Do mới sử dụng nên tôi cũng chưa gặp trục trặc nào cả. Các chị giao dịch viên và nhân viên tư vấn của BIDV rất nhiệt tình, chuyên nghiệp và còn rất xinh nữa (cười). Từ ngày sở hữu chiếc thẻ này, tôi thấy mọi việc với mình khá thuận lợi. Tôi sẽ tiếp tục sử dụng thẻ và các sản phẩm dịch vụ khác của BIDV". □



Tổng Giám đốc Công ty Á Mỹ, Huỳnh Thị Tuyết Hạnh:
THẺ TÍN DỤNG BIDV CÓ LỢI THỂ HƠN HẸN

Không chỉ đáp ứng nhu cầu thẻ cho khách hàng có thu nhập “tầm trung”, BIDV còn thiết kế những sản phẩm chuyên biệt cho phân khúc khách hàng có thu nhập cao, những khách hàng giàu có (VIP). Chị Huỳnh Thị Tuyết Hạnh, khách hàng VIP chi nhánh Bình Dương đang là Tổng Giám đốc Công ty Á Mỹ. Làm quản lý nên chị thường xuyên đi công tác trong và ngoài nước. Những lúc như vậy, chị phải mang tiền mặt theo người rất bất tiện và không an toàn. BIDV Bình Dương phát hành cho chị chiếc thẻ Visa Platinum với hạn mức tương đối lớn để chị có thể chủ động chi tiêu mọi lúc, mọi nơi.

Chị Hạnh chia sẻ “Ngoài thẻ BIDV, tôi còn dùng thẻ của một số ngân hàng. Tôi nhận thấy, thẻ tín dụng BIDV có lợi thế hơn hẳn với mức phí giao dịch thấp và lãi suất cạnh tranh. Tuy nhiên, các đối tác kết nối của thẻ BIDV chưa nhiều và đôi khi bị lỗi nên tôi dùng song song hai thẻ để thanh toán khi mua hàng hóa dịch vụ. Các chương trình khuyến mại của BIDV nhiều và khá đa dạng. Tuy nhiên, phân tặng theo nhóm khách hàng và hạng thẻ để tăng tính hấp dẫn”. □

Cô Nguyễn Hà Hạnh:

TÔI DÙNG MASTERCARD VÀ LUÔN TƯ VẤN CHO KHÁCH DÙNG THẺ

Là chủ cửa hàng kinh doanh đồ thể thao đồng thời là khách hàng “ruột” của BIDV Cầu Giấy, cô Nguyễn Hà Hạnh đã và đang sử dụng rất nhiều sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Cô được cho là người bắt kịp xu thế khi sở hữu chiếc thẻ ghi nợ quốc tế với phạm vi thanh toán toàn cầu mang thương hiệu Mastercard.

Cô Hạnh cho hay “Tôi thấy thanh toán bằng thẻ rất tiện vì không phải mang theo tiền, không lo bị rơi hay mất cắp. Khi quẹt thẻ xong, BIDV gửi tin nhắn thông báo giao dịch thành công vào điện thoại nên khách hàng hoàn toàn yên tâm. Tại cửa hàng của tôi có lắp đặt POS của ngân hàng. Mỗi khi có khách hàng tới mua đồ, tôi cũng tư vấn họ dùng thẻ để thanh toán. Nhờ vậy, doanh số của cửa hàng cũng tăng đáng kể. Trong quá trình sử dụng tôi chưa thấy phát sinh sự cố nào, các bạn nhân viên Chi nhánh Cầu Giấy tư vấn tốt và nhiệt tình nên tôi rất hài lòng”. □





NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
BAN QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

CHƯƠNG TRÌNH
GẶP MẶT
THÀNH VIÊN BAN QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

10 năm
2008-2018



BAN QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG: Hành khúc 10 năm

THÚY HẰNG

Ngày 18/10/2018, Ban Quản lý rủi ro tín dụng đã tổ chức buổi gặp mặt nhân dịp kỷ niệm 10 năm ngày thành lập Ban. Đây không chỉ là cơ hội để những cán bộ đã và đang là thành viên Ban được gặp mặt, sẻ chia mà còn là dịp để tri ân những đóng góp của các thế hệ Lãnh đạo, cán bộ cho sự trưởng thành của Ban. Đó còn là những phút giây lắng đọng của cảm xúc, của niềm tự hào và tình yêu dành cho mái nhà Quản lý rủi ro tín dụng.

KHÚC NHẠC 10 NĂM MANG TÊN “QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG”

Trong bản hùng ca hơn 61 năm trưởng thành, phát triển của BIDV, có một khúc nhạc 10 năm mang tên Quản lý rủi ro tín dụng.

Từ tháng 9/2008, hoạt động tín dụng của BIDV được chuyển sang thực hiện theo mô hình và quy trình cấp tín dụng mới theo khuyến nghị của các chuyên gia thuộc dự án hỗ trợ kỹ thuật của Ngân hàng Thế giới

(TA2) với sự tách bạch 3 bộ phận: quan hệ khách hàng - quản lý rủi ro - quản trị tín dụng. Thực hiện theo Đề án đó, ngày 01/09/2008 Ban Quản lý rủi ro tín dụng chính thức được thành lập theo Quyết định số 641/QĐ-HĐQT ngày 28/08/2008.

Trong chặng đường 10 năm qua, Ban Quản lý rủi ro tín dụng đã chứng kiến, đồng hành và góp phần cùng sự phát triển mạnh mẽ trong hoạt động tín dụng của BIDV: từ dư nợ tín dụng gần 161 nghìn

tỷ đồng vào cuối năm 2008 thì đến cuối năm 2017 dư nợ tín dụng toàn hệ thống đã đạt đến con số hơn 895 nghìn tỷ đồng, gấp 5,56 lần so với thời điểm lúc thành lập Ban. Thu ròng từ tín dụng tăng từ 6,2 nghìn tỷ đồng năm 2008 lên mức 31 nghìn tỷ đồng vào năm 2017. Và đặc biệt là việc BIDV cán mốc tổng tài sản 1 triệu tỷ đồng cuối năm 2016, vươn lên là Ngân hàng có quy mô lớn nhất trong hệ thống các Ngân hàng TMCP tại Việt Nam.

PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ; ĐỔI MỚI, SÁNG TẠO TRONG HOẠT ĐỘNG CHUYÊN MÔN

Từ 28 cán bộ tại thời điểm thành lập, đến nay sau 10 năm phát triển, tổng số cán bộ Ban đã tăng lên là 68 cán bộ. Từ 15 đảng viên lúc thành lập, đến nay Chi bộ Ban Ban Quản lý



Tập thể Ban Quản lý rủi ro tín dụng

rủi ro tín dụng đã có 36 đảng viên. Từ 03 phòng lúc đầu, đến nay đã là Ban không phòng với 06 nhóm nghiệp vụ được phân chia theo địa bàn, nhóm khách hàng, Tổng Công ty phụ trách và 01 tổ dự án chuyên trách về Khởi tạo và Quản lý khoản vay (Tổ dự án Crooms)...

Để đáp ứng sự phát triển, lớn mạnh chung của toàn hệ thống đòi hỏi các công việc, nhiệm vụ tại Ban Quản lý rủi ro tín dụng cũng ngày càng được chú trọng, đẩy mạnh cả về chất lượng lẫn tiến độ. Theo đó, điểm nhấn cũng là nét sáng tạo trong hoạt động tín dụng của Ban được thể hiện ở việc nâng cao hiệu quả điều hành thông qua “mô hình hoa thị”. Trong đó các cánh hoa thể hiện cho các phần việc của Ban, không tách biệt hoàn toàn theo vùng miền mà có sự đan xen. Ở phần giao của các cánh hoa thể hiện cho tiêu chí “người giỏi, việc khó” và ở vị trí trung tâm là các Lãnh đạo Ban với vai trò là người quản lý chung, nắm bắt một cách tổng thể và bao quát nhất toàn bộ công việc của Ban.

Sự đổi mới này vừa là nhiệm vụ, vừa là áp lực nhưng cũng là động lực để các cán bộ Ban Quản lý rủi ro tín dụng được nỗ lực thể hiện hết mình, qua đó cũng là cơ sở để có đánh giá và ghi nhận khách quan, rõ rệt nhất với đóng góp của từng cán bộ Ban. Ngoài hoạt động chuyên

“ Từ Ban Quản lý rủi ro tín dụng đã có nhiều cán bộ trưởng thành, được Ban lãnh đạo BIDV tin tưởng giao phó những trọng trách trong hệ thống, bao gồm: 02 đồng chí Phó Tổng Giám đốc; 05 đồng chí Giám đốc, 08 đồng chí Phó Giám đốc và hàng chục đồng chí lãnh đạo cấp phòng tại các đơn vị trong toàn hệ thống...”

môn chính, Ban Quản lý rủi ro tín dụng đã góp phần đào tạo đội ngũ cán bộ tín dụng, quản lý rủi ro của toàn hệ thống như: tham gia đào tạo, giảng dạy, ra đề phục vụ khảo thí, sát hạch hàng năm, tham gia Hội thi tín dụng do BIDV tổ chức,...

10 năm - quãng thời gian chưa phải quá dài nhưng cũng đủ để ngày hôm nay các thế hệ lãnh đạo, cán bộ Ban Quản lý rủi ro tín dụng cùng nhìn lại chặng đường đã qua và tự hào khi trở thành một trong những cánh tay đắc lực để xuất, tham mưu cho các cấp Lãnh đạo BIDV trong việc đưa ra các quyết định tín dụng đúng đắn, góp phần vào sự phát triển và lớn mạnh chung của toàn hệ thống BIDV. Thành quả đó là kết tinh của sức mạnh, ý chí và sự chung sức đồng lòng của một tập thể đoàn kết, quyết tâm cao mang tên Quản lý rủi ro tín dụng. Và không thể không

nhắc đến là vai trò của Ban Lãnh đạo BIDV đã sát cánh cùng con thuyền Quản lý rủi ro tín dụng.

Sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế và của hoạt động tài chính ngân hàng nói chung và của BIDV nói riêng đòi hỏi sự nỗ lực không ngừng của tập thể Ban Quản lý rủi ro tín dụng; để xứng đáng với vai trò là đơn vị chốt chặn cho rủi ro tín dụng của toàn hệ thống.

Xin được mượn lời của Giám đốc Ban Quản lý rủi ro tín dụng Võ Hải Nam tại buổi gặp mặt 10 năm như một lời hứa và cũng là quyết tâm của tập thể Ban trong nỗ lực đóng góp vào sự phát triển bền vững của BIDV: “Nhiệt tình Tâm huyết tăng tín dụng / Trí tuệ Bản lĩnh chặn rủi ro”... □

Bên cạnh những cống hiến hết mình trong hoạt động chuyên môn, cán bộ Ban Quản lý rủi ro tín dụng còn thể hiện mình trong những hoạt động phong trào đoàn thể. Hàng năm, nhằm tạo điều kiện giao lưu hiểu biết lẫn nhau giữa các anh chị em, Tổ Công đoàn phối hợp với Chi đoàn Ban đã tổ chức các chương trình như: du xuân đầu năm, nghỉ mát hè, giao lưu văn nghệ kết hợp teambuilding, giao lưu thể thao nội bộ Ban và giữa Ban với các đơn vị, Chi nhánh trong cùng hệ thống... Đây được coi là động lực để các anh chị em có thêm được tinh thần thật tốt để nâng cao hơn nữa hiệu quả trong công việc chuyên môn tại Ban.

Bên cạnh đó, các hoạt động an sinh xã hội, tình nguyện vì cuộc sống cộng đồng cũng đã trở thành hoạt động thường niên thu hút được đông đảo cán bộ của Ban nhiệt tình tham gia.

BIDV Đồng Khởi & SỔ TAY LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC CỦA BÁC

THANH BÌNH – VŨ THANH



Tập thể chi nhánh
BIDV Đồng Khởi

Trong một chuyến công tác của Ban Tuyên giáo Đảng ủy BIDV, chúng tôi được nghe kể về một cách làm hay của Đảng bộ BIDV Đồng Khởi trong việc học tập và làm theo tư tưởng đạo đức Hồ Chí Minh. Bí thư Đảng bộ, Giám đốc BIDV Đồng Khởi, ông Trương Minh Tấn nói về sáng kiến này...

MÔ HÌNH THIẾT THỰC VÀ HIỆU QUẢ

Là một Bí thư Đảng bộ trẻ và giàu nhiệt huyết, Anh Trương Minh Tấn đã nhiều lần trăn trở, làm thế nào để truyền tải việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh theo tinh thần Chỉ thị số 05 của Bộ Chính trị (khóa XII) đến từng đảng viên, cán bộ tại chi nhánh Đồng Khởi hiệu quả và thiết thực nhất. Anh đã tự thiết kế mẫu "Sổ tay làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh", lấy ý kiến đến từng chi bộ để hoàn chỉnh và chỉ đạo thực hiện trong toàn Đảng bộ. Sổ tay với nội dung về: Tư tưởng, đạo đức và phong cách Hồ Chí Minh; Tinh thần tự phê bình và phê bình; Quan hệ với khách hàng, nhân dân; Trách nhiệm trong công tác; Ý thức tổ chức kỷ luật, đoàn kết nội bộ...

Theo đó, mỗi đảng viên tại 6 chi bộ trực thuộc được tặng 1 quyển sổ tay. Hằng tháng, mỗi cá nhân tự viết tay để đăng ký từng tên đầu việc, hoặc khuyết điểm cần khắc phục, mục tiêu, giải pháp thực hiện; thông qua cấp ủy chi bộ ký xác nhận. Sổ tay có nhiều thông tin súc tích, dễ hiểu, dễ nhớ nên đảng viên căn cứ vào đó để tự học tập, rèn luyện bản thân. Mỗi khi tự nhận xét, đảng viên dựa vào từng nội dung của sổ xem làm được đến mức độ nào, nhất là sớm nhận ra khuyết điểm để khắc phục kịp thời. Cuối tháng, căn cứ nội dung đã đăng ký, từng đảng viên tự đánh giá mức độ đạt được; nếu có mục tiêu chưa hoàn thành hoặc hạn chế chưa khắc phục phải chỉ ra nguyên nhân. Kết quả được thông qua tại cuộc họp chi bộ; Đảng viên tiến hành tự phê bình và phê bình;



cấp ủy kết luận và ký xác nhận.

Qua hơn 1 năm thực hiện, Đảng ủy cơ sở, cấp ủy trực thuộc và đảng viên chi nhánh đã nhận thấy mô hình này thực sự thiết thực, mang lại hiệu quả trong xây dựng Đảng, đoàn thể và thực hiện nhiệm vụ chính trị của BIDV Đồng Khởi. Từng Đảng viên đã chủ động hơn trong thực hiện nhiệm vụ được giao, cả về công tác xây dựng Đảng và chuyên môn; ý thức trách nhiệm và vai trò nêu gương của Đảng viên, nhất là cán bộ chủ chốt được nâng lên; vai trò lãnh đạo của Đảng trong công tác chuyên môn luôn sâu sát.

Dưới sự lãnh đạo của Đảng bộ BIDV Đồng Khởi, 9 tháng đầu năm 2018, chi nhánh huy động vốn tăng 8,4%; dư nợ tín dụng tăng 17,9%; nợ xấu giảm còn 1,56% tổng dư nợ. Năm 2017 và 6 tháng đầu năm 2018,

BIDV Đồng Khởi được đánh giá là đơn vị hoàn thành tốt nhiệm vụ.

TIẾP TỤC PHẤN ĐẤU VÀ RÈN LUYỆN

Sau hơn 1 năm thực hiện sổ tay, mô hình này vẫn còn những hạn chế nhất định. Đảng viên còn lúng túng trong việc tự nhận xét kết quả của cá nhân; một số đảng viên chưa mạnh dạn phê bình đồng nghiệp, đồng chí của mình về kết quả thực hiện, giới thiệu giải pháp khắc phục; Bí thư Chi bộ mất thời gian khi chốt sổ (đối với những chi bộ có đông Đảng viên)...

Anh Trương Minh Tấn, Bí thư Đảng ủy, Giám đốc BIDV Đồng Khởi cho biết: Thời gian tới, Đảng ủy sẽ rút kinh nghiệm, khắc phục dần một số lúng túng trong cách làm; tiếp tục thiết kế, hoàn chỉnh

Bí thư Đảng ủy, Giám đốc BIDV Đồng Khởi Trương Minh Tấn trao giấy khen cho các cá nhân tiêu biểu trong học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh

mẫu sổ tay; đồng thời, chỉ đạo ban chấp hành các đoàn thể triển khai thực hiện trong đoàn viên và người lao động. Bên cạnh đó, đề nghị Đảng ủy Khối Doanh nghiệp khen thưởng cho nhiều đảng viên tiêu biểu hơn.

Để đảng viên dễ cập nhật thông tin, phần đầu của sổ tay sẽ bổ sung một số nội dung mang tính lý luận như: Chỉ thị số 05-CT/TW của Bộ Chính trị và chuyên đề hằng năm; nhận diện những biểu hiện suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống, "tự diễn biến", "tự chuyển hóa"; Quy định số 101 của Ban Bí thư về trách nhiệm nêu gương của cán bộ, đảng viên, nhất là cán bộ lãnh đạo chủ chốt các cấp; Quy định số 55 của Bộ Chính trị về tăng cường vai trò nêu gương của cán bộ, đảng viên; những lời dạy của Bác đối với cán bộ, Đảng viên, nhân viên ngành Ngân hàng; gương người tốt việc tốt trong ngành ngân hàng...

Theo Bí thư Đảng ủy, Trương Minh Tấn, đây là điều kiện cho đảng viên tự soi rọi chính mình, cam kết không suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống, những biểu hiện "tự diễn biến", "tự chuyển hóa" trong nội bộ; thực hiện tốt trách nhiệm nêu gương của người đảng viên trong thời kỳ mới... □

Sổ tay học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh

Hiện tại, Đảng bộ BIDV Đồng Khởi có 38 đảng viên/70 CBNV, sinh hoạt ở 6 chi bộ. Từ 2017 đến nay, có 4 tập thể, 32 lượt cá nhân được Đảng ủy BIDV Đồng Khởi biểu dương vì đạt thành tích tiêu biểu trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.





BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG ĐẾN TỪ TƯ DUY VÀ NỖ LỰC MỚI

BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu là chi nhánh với bề dày hoạt động tập trung vào sản phẩm truyền thống: tín dụng, huy động vốn. Chi nhánh đã nhanh chóng chuyển mình, bắt kịp định hướng phát triển dịch vụ của ngân hàng hiện đại.

BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu nỗ lực đóng góp vào sự phát triển của địa phương

lượng lớn; Công tác lọc dữ liệu được thực hiện tốt. Việc lọc dữ liệu có tính chọn lọc, không thực hiện chọn lựa đại trà từ cơ sở dữ liệu thông tin khách hàng. Chi nhánh đưa ra các tiêu chí về độ tuổi, thu nhập, nghề nghiệp, thói quen duy trì số dư trong tài khoản v.v..Tùy theo từng sản phẩm thực hiện Telesales mà chi nhánh đưa ra các tiêu chí khác nhau: linh hoạt, đa dạng, phù hợp cao.

HƯỚNG TỚI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Thành quả mà chi nhánh đạt được qua bao nỗ lực là thu dịch vụ rủng rỉnh đáng kể, đạt hơn 42 tỷ đồng tính đến cuối tháng 8 năm 2018, trong đó sản phẩm thẻ đạt hơn 10 tỷ đồng. Tuy con số rất ấn tượng nhưng tập thể lãnh đạo và cán bộ, nhân viên chi nhánh vẫn luôn trăn trở để tìm ra những cách làm mới hơn. Cụ thể như: Huấn luyện cán bộ bán hàng cách thức chào bán; Tập trước các tình huống có thể xảy ra trong quá trình bán; Chỉnh sửa lời nói, cử chỉ, thái độ cho đến khi chào bán hàng thật nhuần nhuyễn, tự nhiên nhất. Các phòng giao dịch phải bố trí cán bộ bán hàng ngồi tại quầy để đẩy mạnh bán hàng. Cán bộ bán hàng tại phòng giao dịch thường không nhiều, tập trung chủ yếu vào tín dụng.

Có bao nhiêu trăn trở trong từng nhịp thở của cán bộ quản lý lẫn người lao động BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu. Có việc đã làm được, có việc vẫn đang được ấp ủ vì thiếu nguồn lực, nhất là nhân lực. Với nỗ lực của tất cả cán bộ, nhân viên cùng định hướng đúng đắn, chắc chắn sự phát triển ổn định, bền vững sẽ đến với chi nhánh trong tương lai rất gần. □

ĐỔI MỚI TƯ DUY DỊCH VỤ

Ở BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu, cán bộ, nhân viên bán hàng đã chuyển từ tư duy "cố gắng bán hàng" sang làm bạn với khách hàng. Chuyện trò như những người bạn, qua đó mới có thể nhìn thấy được những "khe hở" nhu cầu thông thường đã phát sinh hoặc nhu cầu tiềm ẩn cần khơi gợi từ đó sẽ bán sản phẩm dịch vụ. Nghệ thuật bán hàng tự nhiên, để khách hàng cảm nhận họ được quan tâm, chăm sóc chứ không phải bị thúc ép đã mang lại hiệu quả đáng kể.

Cán bộ, lãnh đạo chi nhánh nhận ra rằng, Bà Rịa - Vũng Tàu có hơn 43 tổ chức tín dụng như, trong khi sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tương tự nhau và có tính bất chước cao, cạnh tranh bằng "phần cứng" sản phẩm, dịch vụ là điều không khôn ngoan. Chi nhánh chuyển sang cạnh tranh bằng "phần mềm" là thái độ phục vụ. Nhân viên bán hàng, dịch vụ phải phục vụ tận tình, chu đáo, vui vẻ; đến tận nơi khi khách hàng yêu cầu. Bên cạnh đó, người bán hàng phải luôn luôn quan sát, nắm bắt được thói quen, tính cách của khách hàng để có cách phục vụ phù hợp nhất.

Khách hàng muôn hình vạn trạng, người thích được tặng hoa, phải tặng tại nơi làm việc của họ để nhiều người biết. Ngược lại, có người lại thích quà tặng thiết thực và kín đáo với cả người trong gia đình thì cũng phải khéo léo thực hiện. Thế mới biết làm dâu trăm họ không hề dễ.

BIDV Bà Rịa- Vũng Tàu là một trong không nhiều chi nhánh đã thực hiện thành công nhiều chiến dịch bán hàng qua kênh Telesales, tạo được uy tín với đơn vị phối hợp tại trụ sở chính là Trung Tâm Dịch vụ khách hàng. Các chương trình này không tốn nhiều chi phí (chỉ phát sinh chi phí gọi điện thoại tại chi nhánh), mang lại hiệu quả khá tốt. Tỷ lệ thành công của Telesales thường từ 10% đến 20% có thể gọi là cao, do đó số lượng khách hàng lọc phải đủ lớn để đạt được thành công của từng chiến dịch.

Từ đầu năm đến nay, chi nhánh đã nhận được 2 giải thưởng về Telesales từ sản phẩm Smartbanking và thẻ tín dụng. Kênh Telesales phát huy khá hiệu quả tại chi nhánh nhờ các yếu tố: Nền khách hàng hiện hữu đa dạng, số



Bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao - Giám đốc BIDV Hà Nội - đại diện chi nhánh đón nhận Cúp Thăng Long năm 2018

BIDV HÀ NỘI ĐƯỢC TRAO TẶNG CÚP THĂNG LONG 2018

BIDV Hà Nội là một trong 20 doanh nghiệp vinh dự được UBND TP. Hà Nội trao tặng Cúp Thăng Long năm 2018. Lễ trao tặng cúp diễn ra tại "Hội nghị biểu dương điển hình tiên tiến, người

tốt việc tốt, doanh nghiệp, doanh nhân, vinh danh công dân Thủ đô ưu tú năm 2018" được tổ chức nhân dịp kỷ niệm 64 năm ngày giải phóng Thủ đô và Ngày Doanh nhân Việt Nam.

Trao tặng cúp Thăng Long, UBND TP. Hà Nội tôn vinh các doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến, sử dụng lao động hiệu quả và đóng góp tích cực cho sự nghiệp xây dựng và phát triển Thủ đô. BIDV Hà Nội được ghi nhận: Tuân thủ kỷ luật kỷ cương, kinh doanh an toàn, hiệu quả; Là chi nhánh của BIDV đã tạo dựng được hình ảnh đẹp và niềm tin từ phía khách hàng, bạn hàng, đối tác.

Đến nay, BIDV Hà Nội đã trải qua hơn 61 năm xây dựng và phát triển. Chi nhánh luôn là một trong những đơn vị dẫn đầu hệ thống BIDV. Chi nhánh cũng đã để lại những dấu ấn quan trọng gắn liền với lịch sử phát triển của Thủ đô và đất nước trong thời kỳ chiến tranh cũng như trong giai đoạn hòa bình, phục vụ đầu tư phát triển kinh tế và đặc biệt là công cuộc xây dựng và kiến thiết hạ tầng đô thị TP. Hà Nội.

PHƯƠNG THẢO

BIDV THĂNG LONG TRAO THƯỞNG CHO KHÁCH HÀNG MAY MẮN

Ngày 2/10/2018, Trung tâm Dịch vụ việc làm Hà Nội, BIDV Thăng Long đã trao giải đặc biệt 100 triệu đồng cho khách hàng Mai Văn Hưng, người trúng thưởng chương trình "Giao dịch tài chính, trúng thưởng táo xính". Đây là giải thưởng dành cho khách hàng mới sử dụng giao dịch tài chính của sản phẩm BIDV Smart banking. Anh Hưng là khách hàng mở tài khoản BIDV để nhận trợ cấp thất nghiệp qua sự giới thiệu của Trung tâm Dịch vụ việc làm Hà Nội – khách hàng do BIDV Thăng Long đầu mối phục vụ chi trả trợ cấp thất nghiệp.

Đại diện lãnh đạo Trung tâm Dịch vụ việc làm Hà Nội chia sẻ: Thông qua nhận trợ cấp qua tài khoản ngân hàng và thực hiện giao dịch trên ứng dụng Smart Banking, Hưng đã trúng thưởng giải đặc biệt của chương trình "Giao dịch tài chính Trúng thưởng Táo xính". Đây là niềm vui lớn không chỉ đối với cá nhân Hưng mà còn với toàn thể ban lãnh đạo của Trung tâm dịch vụ việc làm Hà Nội. Bởi lẽ chủ

trương trong việc nhận tiền qua tài khoản BIDV nói riêng và hệ thống ngân hàng nói chung là một cách làm rất đúng đắn trong bối cảnh đất nước có nhiều thay đổi, giúp giảm tải rất nhiều công đoạn, tạo điều kiện hỗ trợ cho người lao động được nhận trợ cấp thuận tiện và nhanh chóng. Không chỉ vậy, người lao động của trung tâm còn được tiếp cận với các ứng dụng ngân hàng điện tử hiện đại để thực hiện giao dịch

nhANH chóng và dễ dàng.

Anh Mai Văn Hưng chia sẻ bản thân đã dùng Internet Banking của một số ngân hàng khác, nhưng cảm nhận Smart Banking của BIDV khá "mượt mà" và ổn định nên anh đã quyết định chuyển sang dùng dịch vụ ngân hàng trực tuyến của BIDV. Anh bày tỏ sự cảm ơn đối với BIDV đã mở ra chương trình tốt để tri ân khách hàng, đưa ra giải pháp cho người lao động được nhận trợ cấp qua tài khoản ngân hàng, giúp giảm thiểu công sức và chi phí, đó là một giải pháp tuyệt vời cho khách hàng.

ĐOÀN THỊ THỦY





BIDV và BSL

ĐỒNG HÀNH VỚI DOANH NGHIỆP

Là công ty cho thuê tài chính đầu tiên tại Việt Nam áp dụng mô hình liên doanh giữa một ngân hàng thương mại hàng đầu trong nước với một định chế tài chính nước ngoài có kinh nghiệm phát triển hoạt động cho thuê tài chính, với sự hỗ trợ mạnh mẽ từ 2 ngân hàng mẹ BIDV và Tập đoàn SuMi TRUST, Công ty cho thuê tài chính TNHH BIDV - SuMi TRUST (BSL) đã bước đầu khẳng định sự hiện diện và vai trò, vị trí trên thị trường cho thuê tài chính Việt Nam. Sự tái hiện diện một cách chủ động, tích cực và linh hoạt của sản phẩm cho thuê tài chính trong danh mục sản phẩm tài chính chung của BIDV đã góp phần đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, tăng cường năng lực cạnh tranh của BIDV. Dù mới đi vào hoạt động, BSL đã có rất nhiều câu chuyện thành công với sự hợp tác, hỗ trợ tích cực từ các chi nhánh BIDV. Điển hình phải kể đến câu chuyện BIDV và BSL đồng hành với Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Nguyễn Minh – một khách hàng doanh nghiệp của BIDV Chợ Lớn.

 **HẢI NHƯ**

VẠN SỰ KHỞI ĐẦU NAN

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thép Nguyễn Minh (Thép Nguyễn Minh) là doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực sản xuất thép ở khu vực phía Nam, nằm trong top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR 500). Trong những năm qua, Thép Nguyễn Minh liên tục đầu tư trang thiết bị hiện đại với dây chuyền sản xuất theo công nghệ tiên tiến của Ý, Tây Ban Nha, Nhật Bản và Đài Loan để mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm đầu ra, tối ưu hóa quy trình sản xuất để đáp ứng được yêu cầu của thị trường trong nước và xuất khẩu. Sản phẩm của Thép Nguyễn Minh được phân phối tại hầu hết các tỉnh phía Nam và mở rộng xuất

khẩu sang các nước như Thái Lan, Myanmar, Úc, Malaysia, Bangladesh, Indonesia, Lào, Cambodia,...

Thép Nguyễn Minh là khách hàng lớn, truyền thống của BIDV Chợ Lớn. Mỗi quan hệ giữa BIDV và khách hàng ngày càng gắn bó, tin cậy và phát triển qua từng năm tháng cùng với sự lớn mạnh của Thép Nguyễn Minh. Trong quá trình vận động và phát triển, Thép Nguyễn Minh thường xuyên phát sinh nhu cầu đầu tư máy móc, thiết bị và dây chuyền giá trị nhỏ để tối ưu hóa quy trình sản xuất, gia tăng giá trị sản phẩm, mở rộng sản xuất nằm ngoài dự án đã đầu tư bằng nguồn vốn tài trợ từ BIDV. Bên cạnh đó, bản thân Doanh nghiệp cũng đã có những bước đi chủ động trong việc phân tán rủi ro tài chính, tối ưu hóa kênh huy động vốn bằng cách mở rộng quan hệ với các tổ chức tín dụng, sử dụng linh hoạt các sản phẩm tài chính như thuê tài chính từ một số định chế tài chính khác...

Nhận thấy lợi ích của việc giữ khách hàng sử dụng sản phẩm của BIDV, Chi nhánh Chợ Lớn đã chủ động giới thiệu khách hàng đến BSL để sử dụng các dịch vụ và những lợi thế nhất định của sản phẩm cho thuê tài chính đối với việc tài trợ cho các máy móc, thiết bị và dây chuyền nhỏ. Bên cạnh đó, chi nhánh vẫn tiếp tục tài trợ vốn ngắn hạn cho khách hàng theo đúng mục tiêu, thủ tục cũng như điều kiện về tài sản thế chấp,...

Ngay khi tiếp nhận thông tin Thép Nguyễn Minh cần đầu tư gấp hai cầu trục và một dây chuyền đóng bó tự động để phục vụ kịp thời cho quá trình sản xuất thép xuất khẩu ra nước ngoài, Chi nhánh BSL tại TP. Hồ Chí Minh đã khẩn trương phối hợp cùng với BIDV Chợ Lớn gỡ gạc, trao đổi nhu cầu cụ thể của khách hàng và hoàn thành các thủ tục thuê tài chính cần thiết. Qua thông tin từ BIDV Chợ Lớn và gặp gỡ trực tiếp khách hàng, Chi nhánh BSL tại TP. Hồ Chí Minh hiểu rõ hơn về khách hàng với yêu cầu rất cao trong quá trình đầu tư, đòi hỏi thủ tục đơn giản, thời gian xử lý

nhANH... Cùng với đó, Thép Nguyễn Minh cũng đã có quan hệ tín dụng và đang được các Công ty cho thuê tài chính khác chào các điều kiện rất tốt.

Được sự hợp tác chặt chẽ, hỗ trợ tích cực và kịp thời từ BIDV Chợ Lớn, Chi nhánh BSL tại TP. Hồ Chí Minh đã nhanh chóng tư vấn phương án phù hợp nhất với yêu cầu đầu tư của khách hàng. Cùng với sự chia sẻ và hợp tác từ cán bộ tín dụng BIDV Chợ Lớn, từ những bước thu thập hồ sơ thông tin khách hàng, trực tiếp thẩm định dây chuyền sản xuất thép,... cuối cùng BSL đã hoàn tất xây dựng hồ sơ trình lên Hội đồng Tín dụng (HĐTD). Những người cán bộ kinh doanh BSL rất mong muốn nhu cầu thực sự của khách hàng sẽ sớm được phê duyệt, giải ngân phục vụ kịp thời hoạt động sản xuất...

VÀ KẾT QUẢ NGỌT NGÀO

Một yếu tố đặc biệt trong hoạt động của BSL là HĐTD bao gồm hai thành viên người Nhật Bản đến từ Tập đoàn SuMi TRUST, nên khi phê duyệt các giao dịch có giá trị lớn, các thành viên HĐTD cũng yêu cầu thông tin đầy đủ để hiểu khách hàng và yêu cầu phân tích, đánh giá rất kỹ về tiềm năng phát triển của từng ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh cùng với đó là các rủi ro tiềm ẩn. Mặc dù có sự khác biệt về môi trường kinh doanh, sự bất đồng về ngôn ngữ, nhưng bằng sự tin tưởng vào đối tác, vào hệ thống BIDV và



dựa vào chính kết quả thẩm định sát sao của cán bộ kinh doanh, hồ sơ đã thuyết phục được HĐTD phê duyệt. Và BSL đã giải ngân cho Thép Nguyễn Minh nhanh chóng, phù hợp với kỳ vọng của khách hàng.

Chúng kiến kết quả tài trợ là các máy móc, thiết bị và dây chuyền được đầu tư bằng hình thức thuê tài chính tại BSL đã kịp thời đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp, góp phần đem lại kết quả kinh doanh ấn tượng trong năm qua của Thép Nguyễn Minh, BSL nói chung và những cán bộ trực tiếp quản lý khách hàng nói riêng đã rất vui mừng. Đây là giao dịch đầu tiên với một doanh nghiệp lớn trong ngành thép Việt Nam đã diễn ra thành công tốt đẹp, để lại ấn tượng tốt cho khách hàng và là niềm tin, là cơ sở cho sự phối hợp, hợp tác tiếp theo giữa BIDV, BSL và khách hàng.

Chia sẻ với Chi nhánh BSL tại TP. Hồ Chí Minh, Lãnh đạo Thép Nguyễn Minh cho biết: “Điều thực làm nên sự khác biệt của BSL là lãi suất cho thuê cạnh tranh, tỷ lệ tài trợ cao, không cần tài sản đảm bảo, thời gian thuê hợp lý, thủ tục cho thuê linh hoạt, phản hồi nhanh chóng và sự cố gắng của các cán bộ để cung cấp cho khách hàng dịch vụ chuyên nghiệp, chu đáo. Chúng tôi sẽ tiếp tục lựa chọn đồng hành cùng với BSL cũng như gắn bó mật thiết với BIDV trong các dự án đầu tư máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh trong thời gian sắp tới của doanh nghiệp.”

Sự tin tưởng của khách hàng cùng với sự chia sẻ, hợp tác và hỗ trợ của các chi nhánh BIDV đã tạo động lực, tiếp sức cho những cán bộ BSL chúng tôi ngày một tận tâm với khách hàng, hết mình trong công việc. BSL sẽ nỗ lực để mang lại giá trị, lợi ích tốt nhất cho đối tác với các sản phẩm cho thuê tài chính linh hoạt và phù hợp, kết hợp trong gói sản phẩm chung của BIDV, qua đó đem đến cho khách hàng dịch vụ tài chính – ngân hàng trọn gói, tiện ích và mang lại lợi ích chung cho cả khách hàng, BIDV và BSL. □

CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH VỚI LÃI SUẤT chỉ từ 6,5%/năm

Nhằm tiếp tục hỗ trợ khách hàng cá nhân tiếp cận nguồn vốn ưu đãi, từ ngày 18/10/2018 đến 31/12/2018, BIDV triển khai gói vay kinh doanh quy mô 20.000 tỷ đồng với nhiều ưu đãi hấp dẫn.

Khách hàng có thể lựa chọn linh hoạt các gói vay khác nhau. Lãi suất ưu đãi chỉ từ 6,5%/năm đối với khách hàng vay đến 05 tháng và từ 7,2%/năm đối với các khách hàng vay kỳ hạn từ

trên 05 tháng đến 11 tháng.

Khách hàng vay sản xuất kinh doanh trong thời gian này sẽ đồng thời được tham gia nhiều chương trình ưu đãi hấp dẫn từ các sản phẩm dịch vụ khác như ngân hàng điện tử, bảo hiểm... để quản lý hiệu quả tài khoản cá nhân.

Đến thời điểm hiện tại trong năm 2018, BIDV đã triển khai thành công 04 gói Tín dụng vay sản xuất kinh doanh với tổng quy mô 80.000 tỷ đồng và được đông đảo khách hàng tin tưởng, đồng hành.



LIÊN KẾT BIDV - QUÀ MÊ LY

Từ nay đến 23/11/2018, khách hàng liên kết ví điện tử ZaloPay với tài khoản BIDV và nhập mã khuyến mại "ZPBIDV" sẽ được nhận Voucher giảm 50%, ưu đãi lên tới 150.000 VNĐ. Ngoài ra, từ nay đến 23/12/2018, khách hàng còn nhận được nhiều ưu đãi khi sử dụng dịch vụ BIDV SmartBanking.

Khách hàng đăng ký dịch vụ BIDV SmartBanking/ BIDV Online bằng một trong các cách sau:

- Cách 1: Tải ứng dụng BIDV SmartBanking và đăng ký ngay trên ứng dụng (đối với khách hàng đã có BIDV Online hoặc BIDV Bankplus)
- Cách 2: Đăng ký trực tuyến tại <https://ebank.bidv.com.vn/DKNHDT/> (đối với khách hàng đã có tài khoản thanh toán tại BIDV)
- Cách 3: Đối với khách hàng chưa có tài khoản thanh toán tại BIDV, vui lòng đến phòng giao dịch BIDV gần nhất để đăng ký dịch vụ.

Các bước đơn giản để nhận ngay voucher từ ZaloPay:

[1] Tải hoặc cập nhật ZaloPay



phiên bản mới nhất

[2] Chọn biểu tượng NGÂN HÀNG > chọn logo ngân hàng BIDV & làm theo hướng dẫn

[3] Liên kết thành công, quay lại

màn hình chính, chọn mục ƯU ĐÃI (góc dưới)

[4] Tại ô Nhập mã khuyến mãi, nhập "ZPBIDV" để nhận voucher giảm 50%, tối đa 150.000đ.

Chương trình được áp dụng đối với:

- Thẻ/ tài khoản ngân hàng liên kết lần đầu trên hệ thống trong thời gian diễn ra chương trình.
- Tài khoản ZaloPay chưa từng liên kết thẻ/tài khoản ngân hàng
- Mỗi tài khoản ZaloPay, mỗi thẻ/ tài khoản ngân hàng liên kết, mỗi thiết bị chỉ nhận được 1 voucher duy nhất. Mỗi voucher chỉ sử dụng 1 lần
- Không áp dụng đồng thời với các chương trình khuyến mại khác
- Quà khuyến mại có thể bị tạm hoãn nếu hệ thống phát hiện dấu hiệu gian lận và đầu cơ từ phía người dùng
- Chương trình có thể kết thúc sớm hơn dự kiến khi hết ngân sách khuyến mãi
- Thời gian để xử lý khiếu nại trong vòng 3 ngày sau khi chương trình kết thúc.

NẠP TIỀN MIỄN PHÍ – QUÀ ĐẦY VÍ

Từ nay đến 31/12/2018, BIDV phối hợp cùng VTC dành tặng những ưu đãi hấp dẫn tới khách hàng tham gia chương trình “Nạp tiền miễn phí – Quà đầy ví” với hàng trăm phần quà giá trị từ VTC.

Theo đó, khách hàng được miễn phí 100% phí nạp tiền vào ví điện tử VTC Pay từ tài khoản BIDV liên kết ví. Khách hàng thực hiện các thao tác nạp tiền nhanh chóng trên website hoặc ứng dụng ví điện tử VTC Pay.

Hơn nữa, VTC dành riêng ưu đãi “cực chất” khi khách hàng nạp tiền vào ví qua tài khoản BIDV liên kết, đó là tặng Giftcode Game trị giá 100.000 VNĐ. Điều kiện nhận quà: Khách hàng có tài khoản ví điện tử VTC Pay và lần đầu thực hiện nạp tiền vào ví điện tử VTC Pay qua kênh BIDV SmartBanking/ Online trong khoảng thời gian diễn ra chương trình



Thời hạn sử dụng Giftcode Game: 30 ngày kể từ ngày Giftcode được khách hàng kích hoạt. Giftcode Game có thời hạn sử dụng đến 31/12/2018 và không được quy đổi thành tiền mặt.

* Cách thức nhận thưởng từ VTC:

- Ngay sau khi thực hiện nạp tiền thành công vào ví điện tử VTC Pay, khách hàng đủ điều kiện nhận thưởng điển thông tin email nhận thưởng từ VTC Pay, lựa chọn loại Giftcode muốn nhận và thực hiện xác nhận, mã giftcode sẽ được hiển thị trên màn hình máy tính của khách hàng và được gửi về email nhận thưởng

- Sau khi nhận Giftcode qua email, khách hàng đăng nhập vào game, nhập mã vào mục giftcode để nhận giải.

Để nhận ưu đãi hấp dẫn, khách hàng cần đăng ký dịch vụ BIDV SmartBanking/ BIDV Online.

CUỐI TUẦN VUI VẺ CÙNG THẺ BIDV NAPAS

Cuối tuần mua sắm rộn ràng cùng thẻ Ghi nợ nội địa BIDV Napas và rinh ngay những giải thưởng hấp dẫn: Điện thoại Samsung Galaxy Note 9, Smart Tivi Sony, Loa di động Sony và tặng tiền vào tài khoản với tổng giá trị giải thưởng lên đến hơn 1 tỷ đồng.

Chương trình được áp dụng với tất cả chủ thẻ ghi nợ nội địa BIDV và thanh toán mua hàng hóa dịch vụ trên POS (là máy chấp nhận thanh toán thẻ của tất cả các ngân hàng thành viên của NAPAS đã kết nối hệ thống POS).

Theo đó, khách hàng được hưởng 2 ưu đãi:

Ưu đãi 1: Tặng tiền vào tài khoản. Cụ thể: Vào Thứ bảy và Chủ nhật hàng tuần, từ ngày 13/10/2018 đến hết ngày 16/12/2018 (20 ngày khuyến mại), mỗi ngày 1.000 chủ

thẻ ghi nợ nội địa BIDV có giao dịch thanh toán hợp lệ trên POS với giá trị thanh toán từ 200.000 VNĐ/ giao dịch sớm nhất sẽ được tặng 50.000đ. Tổng số khách hàng được nhận trong thời gian khuyến mại là 20.000 khách hàng. Tổng ngân sách khuyến mại là 1.000.000.000 VNĐ.

Ưu đãi 2: Quay số trúng thưởng. Cụ thể: Vào tất cả các ngày trong tuần, từ ngày 13/10/2018 đến ngày 16/12/2018, mỗi giao dịch thanh toán hợp lệ có giá trị 200.000 đồng trở lên trong mỗi đợt được cấp 01 mã tham dự quay số, tối đa 100 mã số/đợt quay thưởng/khách hàng. Đợt 1: Từ ngày 13/10/2018 đến hết ngày 14/11/2018 (Ngày quay số dự kiến: 16/11/2018). Đợt 2: Từ ngày 15/11/2018 đến hết ngày 16/12/2018 (Ngày quay số dự kiến: 18/12/2018).



Cơ cấu giải thưởng như sau:

- 01 Giải Nhất/đợt, mỗi giải là 01 điện thoại Samsung Galaxy Note 9
- 02 Giải Nhì/đợt, mỗi giải là 01 Smart Tivi Sony 50 inch KDL-50W660F
- 10 giải Ba/đợt, mỗi giải là 01 Loa di động Sony SRS-XB21
- 50 giải khuyến khích, mỗi giải được tặng 500.000đ



Câu chuyện

XÂY DỰNG, PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HÀNH VI KHÁCH HÀNG

 QUỐC THỊNH

Tháng 10/2015, theo lộ trình, định hướng của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) về triển khai Basel, BIDV đã khởi động Dự án then chốt: “Nâng cao năng lực quản trị Tài sản Nợ - Có (ALM)” cùng với Công ty E&Y - công ty hàng đầu thế giới cung cấp các dịch vụ tư vấn về tài chính ngân hàng. Trong đó, phân tích và xây dựng mô hình hành vi là một trong những cấu phần quan trọng - là thông lệ phổ biến, cần thiết trong bài toán quản trị ALM - đã được hoàn thiện về mặt phương pháp luận và tiến hành chạy thử (pilot) sau 12 tháng triển khai cùng với tổng thể chung của toàn bộ dự án.

MỤC TIÊU KHI XÂY DỰNG MÔ HÌNH HÀNH VI

Xây dựng mô hình hành vi khách hàng đối với các sản phẩm tài chính ngân hàng là quá trình phân tích dự báo các dòng tiền (đến hạn, quay vòng, rút trước hạn...) đối với các công cụ tài chính bên Tài sản Nợ, Tài sản có của Bảng Tổng kết tài sản của Ngân hàng thương mại. Mô hình này bao gồm nhiều phương pháp kỹ thuật từ thống kê, mô hình hóa, học máy (learning machine) và khai thác dữ liệu. Các phương pháp này phân tích dữ liệu lịch sử và hiện tại để đưa ra các dự báo cho tương lai, hay các sự kiện chưa được xác định.

Với mô hình kinh doanh dựa trên việc chấp nhận rủi ro (tạo ra các trạng thái rủi ro để kiếm lời), việc lượng hóa, dự báo các yếu tố trong

tương lai nhằm quản trị rủi ro trở thành bài toán cấp thiết, quan trọng để đảm bảo yếu tố an toàn và hiệu quả ngân hàng.

Để quản trị tài sản Nợ - Có thông qua 2 loại rủi ro lãi suất sổ ngân hàng và rủi ro thanh khoản, ngoài việc sử dụng dòng tiền theo hợp đồng (danh nghĩa), Ngân hàng cần đưa ra các dự báo đáng tin cậy về dòng tiền thực tế trong tương lai. Mô hình hành vi sẽ phân tích xu hướng hành vi của khách hàng trong quá khứ và đưa ra các dự báo đáng tin cậy (mức độ tin cậy 95% theo thông lệ) về tỷ lệ tiền gửi cốt lõi đối với tiền gửi không kỳ hạn, tỷ lệ rút trước hạn, trả trước hạn, tái tục, quay vòng đối với tiền gửi có kỳ hạn, cho vay... Kết quả mô hình sẽ được tích hợp vào khe hở thanh khoản (quản trị rủi ro thanh

khoản), khe hở tái định giá (quản trị rủi ro lãi suất sổ ngân hàng) để phản ánh chính xác hơn so với khe hở theo hợp đồng, ví dụ trước đây đối với tiền gửi có kỳ hạn khi đáo hạn thông thường chúng ta sẽ dự kiến 100% số tiền này bị rút ra, tuy nhiên khi có kết quả điều chỉnh của mô hình hành vi có thể giúp xác định dự kiến dòng tiền rút ra chỉ ở mức 30%, còn 70% sẽ tiếp tục quay vòng, ở lại với ngân hàng. Từ đó, Ngân hàng có thể đánh giá mức độ rủi ro thực chất hơn trong quản trị ALM, làm cơ sở điều hành an toàn, hiệu quả hơn.

Việc đánh giá, dự báo chính xác các hành vi của khách hàng (duy trì ổn định, tỷ lệ rút trước hạn, quay vòng, trả nợ trước hạn) giúp Ngân hàng chủ động hơn trong xác định nhu cầu dự trữ, cơ cấu nguồn vốn mục tiêu, kỳ tái định giá qua đó quản lý một cách tốt hơn đối với 2 loại RRLSSNH và RRTK, đồng thời đưa ra chính sách khách hàng phù hợp với đặc tính của từng nhóm khách hàng qua đó giúp các đơn vị kinh doanh xác định được nhóm khách hàng mục tiêu, trọng tâm thúc đẩy và phát triển nền khách hàng ổn định, góp phần gia tăng hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

CÁC PHƯƠNG PHÁP, CÔNG CỤ THỐNG KÊ TRONG PHÂN TÍCH MÔ HÌNH HÀNH VI

Để phân tích hành vi, theo thông lệ có 4 loại mô hình phổ biến được sử dụng bao gồm:

(i) Sử dụng các công cụ thống kê đơn giản – Ước tính dòng tiền theo hành vi dựa trên số dư trung bình và số dư nhỏ nhất quan sát được trong giai đoạn cụ thể;

(ii) Mô hình thống kê cùng các giả định phân phối ở cấp độ sản phẩm như VaR (Value at Risk – giá trị chịu rủi ro) lịch sử lũy kế; VaR lịch sử lũy tiến; Độ lệch chuẩn; Bình quân dài kỳ hạn; Bình quân tỷ lệ quyền chọn ẩn; Dải kỳ hạn thực tế – Mô hình này giả định dữ liệu lịch sử tuân theo một kiểu phân bố cụ thể. Ước tính hành vi được thực hiện dựa trên các đặc tính dữ liệu của sản phẩm như giá trị trung bình, độ lệch chuẩn.

(iii) Mô hình thống kê cùng các giả định phân phối ở cấp độ danh mục VaR tham số - Mô hình đo lường biến động danh mục bao gồm nhiều sản phẩm. Phương pháp này tính đến giá trị trung bình, độ lệch chuẩn và tương quan giữa các sản phẩm trong cùng danh mục.

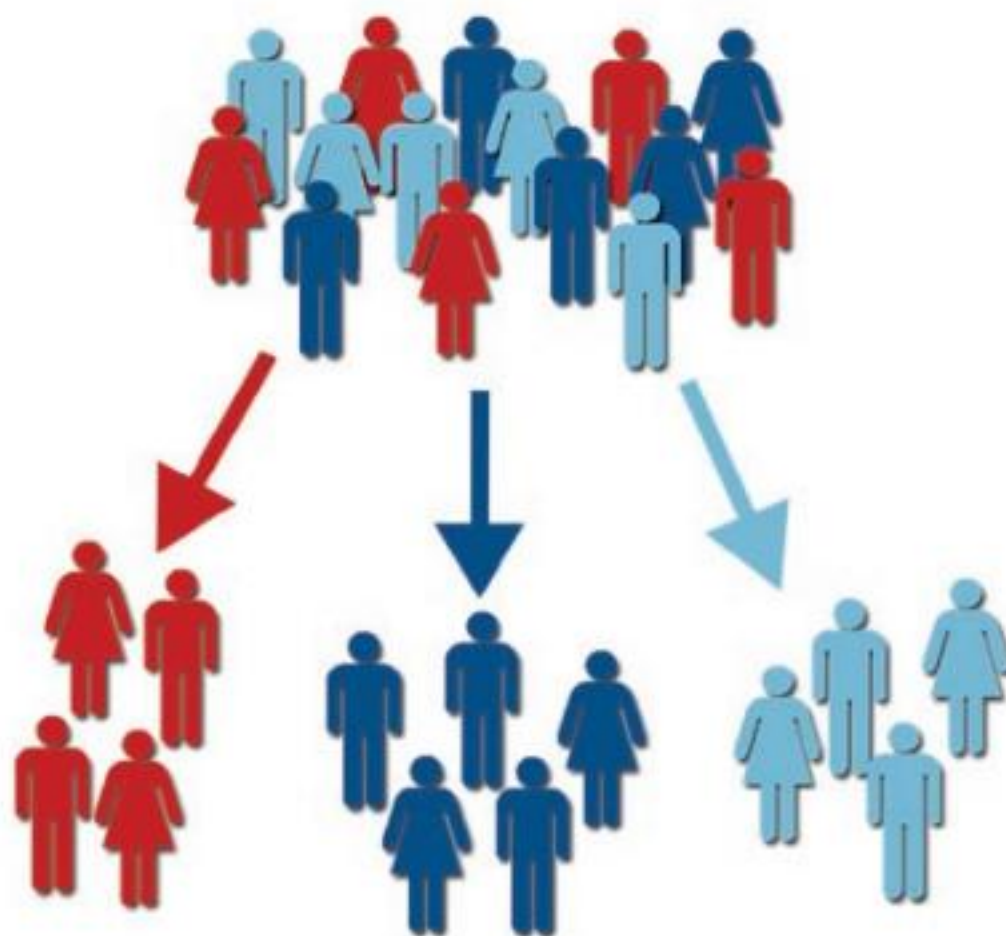
(iv) Mô hình kinh tế lượng bao gồm: Mô hình hồi quy tuyến tính trên biến thời gian; Mô hình phân tích chuỗi thời gian; Mô hình phân tích với các biến kinh tế vĩ mô - Mô hình dự báo hành vi của sản phẩm / danh mục sản phẩm của Ngân hàng. Mô hình có thể chỉ sử dụng biến động trong quá khứ của danh mục sản phẩm hoặc tích hợp cả các biến kinh tế vĩ mô.

Để sử dụng mô hình chính xác, các cán bộ thực hiện cần phải trang bị các kỹ thuật về kiểm định thống

kê, am hiểu kỹ năng sử dụng ít nhất 1 trong 5 chương trình thống kê thông dụng như: EViews, SPSS, SAS, Matlab và R.

MỘT SỐ THÁCH THỨC TRONG TRIỂN KHAI TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ BIDV

Việc nghiên cứu hành vi được thực hiện dựa trên dữ liệu lịch sử với tần suất dữ liệu cao nhất có thể, đa phần là tần suất hàng ngày trong 3 - 5 năm nhằm tìm ra quy luật thống kê. Đây có thể là thách thức lớn đối với các Ngân hàng thương mại Việt Nam khi chưa có thói quen, chưa đầu tư hệ thống để lưu trữ dữ liệu lịch sử trong giai đoạn trước đây. Trong trường hợp không có đủ dữ liệu kể từ thời điểm hiện tại, Ngân hàng có thể sử dụng ít dữ liệu hơn, tuy nhiên



không nên ít hơn 2 năm, để ước tính hành vi. Sau đó, cần tiếp tục thu thập cho đến khi đạt được đủ 3 năm dữ liệu. Sau khi đạt ngưỡng 3 - 5 năm dữ liệu, có thể cân nhắc loại bỏ các điểm dữ liệu cũ hơn 3 - 5 năm khỏi mẫu trong mô hình, do các điểm này có thể sẽ không phản ánh được xu hướng hành vi hiện tại. Đối với những điểm dữ liệu bị thiếu, có thể sử dụng phương pháp nội suy, ngoại suy tuyến tính để lấp đầy chuỗi dữ liệu. Bên cạnh đó, chất lượng dữ liệu đáp ứng bài toán nghiệp vụ ALM cũng là vấn đề cần được giải quyết nhằm tăng chất lượng dự báo của bài toán mô hình hành vi.

Ngoài ra, việc tăng tốc độ xử lý đối với Engine – Bộ máy tính toán (qua việc lựa chọn những trường dữ liệu thật cần thiết trong rất nhiều trường dữ liệu thô được chiết xuất từ hệ thống Core Banking), đầu tư cơ sở hạ tầng phần cứng phù hợp nhằm mục đích tối ưu xây dựng chương trình, đảm bảo hiệu quả, tiết giảm chi phí cũng là bài toán khó đối với BIDV cũng như các ngân hàng thương mại trong hệ thống. Một nội dung quan trọng khác là xây dựng, tuyển dụng đội ngũ, chuyên gia có chất lượng trong xây dựng, bảo trì, kiểm định các mô hình toán thống kê, am hiểu quản trị rủi ro lãi suất số ngân hàng, rủi ro thanh khoản cũng là thách thức cho ngân hàng triển khai Basel nói chung và triển khai xây dựng mô hình hành vi khách hàng phục vụ quản trị ALM nói riêng. □

BIDV ĐẨY MẠNH DỊCH VỤ THU HỘ CHO CÁC DOANH NGHIỆP SME

Thời gian qua, BIDV đã đẩy mạnh công tác thu hộ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này vừa giúp các đơn vị BIDV phát triển nền khách hàng, tăng thu phí dịch vụ, gia tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn, tăng thêm cơ hội bán chéo sản phẩm dịch vụ. Tính từ đầu năm 2018 đến nay, BIDV đã triển khai khai kết nối thành công để thu hộ cho 59 đơn vị trên toàn quốc.

Về thu hộ học phí trường học, BIDV triển khai thu hộ 31 trường học các cấp; tiêu biểu có các trường: Học viện Ngân hàng, Học viện Kỹ thuật Quân sự, Đại học Ngoại Ngữ (Đại học Quốc gia Hà Nội), Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh, Đại học Tài chính Marketing, Đại học Hồng Đức, Đại học Văn Hiến...

Về thu hộ phí dịch vụ, BIDV triển khai thu hộ 12 đơn vị/doanh nghiệp; tiêu biểu có Công ty CP Dịch vụ Hàng không Taseco,

Vinmec Đà Nẵng, Vinmec Hải Phòng, Trung tâm Hỗ trợ đầu thầu, Công ty CP khai thác và quản lý đô thị Ecopark...

BIDV cũng đã triển khai thu hộ 12 đơn vị cấp nước, tiêu biểu có Công ty CP cấp nước Hải Phòng, Công ty CP cấp nước và môi trường đô thị Đồng Tháp, Công ty CP cấp thoát nước Khánh Hòa...

Bên cạnh đó, BIDV triển khai thu hộ tiền điện cho 03 đơn vị điện lực (Điện lực Đồng Tháp, Điện lực Quế Sơn, Điện lực Bình Long) và triển khai thu hộ cước viễn thông cho VNPT Tây Ninh.

THANH BÌNH



Để áp dụng HIỆU QUẢ GIẢI PHÁP “Tiền gửi cốt lõi”

 **TỔNG HOA**

“Tiền gửi cốt lõi” là các khoản tiền gửi có xu hướng duy trì tại Ngân hàng với thời gian dài hơn so với kỳ hạn danh nghĩa theo hợp đồng. Xác định chỉ số tiền gửi cốt lõi là một trong những cơ sở quan trọng để các ngân hàng thương mại xây dựng chiến lược nguồn vốn, xác định cơ cấu Bảng cân đối vốn hiệu quả. Nhận thức được điều đó, BIDV đã có kế hoạch nghiên cứu đưa giải pháp “Tiền gửi cốt lõi” vào áp dụng trong điều hành, quản lý Tài sản Nợ - Có.

“TIỀN GỬI CỐT LỐI” LÀ GÌ?

Trên thực tế, nguồn vốn của ngân hàng luôn tồn tại phần ổn định được duy trì, tích lũy qua thời gian hoạt động. Với tỷ trọng tiền gửi khách hàng lên tới 75% tổng nợ phải trả, việc tính toán, ước lượng mức độ ổn định của khoản mục nguồn vốn này theo kỳ hạn thực tế trở thành bài toán quan trọng của mỗi NHTM nhằm xác định cơ cấu nguồn vốn tối ưu, xác định mức đệm dự phòng phù hợp với đặc thù mỗi ngân hàng. Bên cạnh đó, bản thân các nguồn vốn ổn định như tiền gửi không kỳ hạn (KKH) hay tiền gửi có kỳ hạn ngắn được quay vòng liên tục là cấu phần đóng góp lớn vào hiệu quả của ngân hàng và làm giảm thiểu sự biến động nguồn vốn.

Theo đó, thuật ngữ “Tiền gửi cốt lõi” (Core deposit) ra đời và được sử dụng rộng rãi tại nhiều quốc gia, thị trường lớn. Tại Nhật Bản, Ngân hàng Trung ương Nhật Bản (BOJ) đưa ra định nghĩa “Tiền gửi cốt lõi” là khoản tiền gửi thanh toán có xu hướng tồn tại trong thời gian dài. Tại các văn bản hướng dẫn của Basel hiện chưa đưa ra định nghĩa cụ thể về tiền gửi cốt lõi, tuy nhiên những đặc tính về mức độ ổn định của nguồn vốn đã được thể hiện trong một số văn bản: (i) BCBS144 hướng dẫn về xây dựng mô hình hành vi để đánh giá tính ổn định của nguồn vốn; (ii) BCBS238 về tỷ lệ LCR, hướng dẫn xác định tỷ lệ tiền gửi rút ra là 7,5% khi tính toán hệ số khung hoảng; (iii) D295 về tỷ lệ NSFR, hướng

dẫn xác định tỷ lệ nguồn vốn ổn định với tiền gửi cá nhân là 85% và nhóm tiền gửi khác là 70%.

Tại Việt Nam, khái niệm “tiền gửi cốt lõi” mặc dù chưa được định nghĩa chính thống, tuy nhiên theo Thông tư 36/2014/TT-NHNN (và các văn bản sửa đổi bổ sung) khi quy định về cách xác định tỷ lệ Khả năng chi trả 30 ngày tới cũng đã đề cập: 15% tiền gửi thanh toán được tính vào dòng tiền ra 30 ngày tới. Như vậy, 85% tiền gửi thanh toán được coi là sẽ duy trì tại ngân hàng trong khoảng thời gian dài hơn 30 ngày.

Tiếp thu thông lệ tiên tiến trên thị trường, đồng thời trên cơ sở hướng dẫn của tư vấn, BIDV đã xác định khái niệm “Tiền gửi cốt lõi” như sau: Tiền gửi cốt lõi là các khoản tiền gửi có xu hướng duy trì tại Ngân

hàng lâu hơn kỳ hạn danh nghĩa theo hợp đồng (xét trong điều kiện bình thường), bao gồm các khoản mục nguồn vốn sau: (i) Số dư tiền gửi không kỳ hạn có kỳ hạn hành vi trên 01 năm; (ii) Tổng số dư tiền gửi có kỳ hạn được phân bổ vào các dải thời gian trên 01 năm theo đánh giá hành vi khách hàng.

VAI TRÒ CỦA “TIỀN GỬI CỐT LỖI” TRONG QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG HIỆN ĐẠI

Với các khoản mục nguồn vốn được đánh giá sẽ duy trì lâu hơn so với kỳ hạn danh nghĩa theo hợp đồng, ngân hàng có thể cân đối cho các mục đích sử dụng vốn trung dài hạn, theo đó giảm áp lực huy động vốn và áp lực gia tăng lãi suất để thu hút các nguồn vốn kỳ hạn dài. Xác định chỉ số tiền gửi cốt lõi chính là một trong những cơ sở quan trọng để các ngân hàng thương mại xây dựng chiến lược nguồn vốn, xác định cơ cấu Bảng cân đối vốn hiệu quả.

Đồng thời, trên cơ sở mức độ ổn định của nguồn vốn thông qua chỉ số tiền gửi cốt lõi, các ngân hàng có thể xây dựng chính sách khách hàng, đặc tính sản phẩm phù hợp với hành vi khách hàng, với mức độ hiệu quả mang lại của khách hàng.

TRIỂN KHAI ÁP DỤNG TẠI BIDV

Với mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng trong hệ thống ngân hàng, với vị thế là ngân hàng có quy mô tổng tài sản dẫn đầu hệ thống, nhiệm vụ tái cơ cấu và duy trì Bảng cân đối tài sản đảm bảo an toàn và hiệu quả trở thành bài toán quan trọng và cấp thiết đối với BIDV. Trong đó về cơ cấu Tài sản Nợ, việc gia tăng tính ổn định của nguồn vốn, cơ cấu kỳ hạn phù hợp để tiết giảm chi phí đầu vào, đẩy mạnh quan hệ hợp tác trên cơ sở nền tảng khách hàng sẵn có là những mục tiêu cần được ưu tiên lựa chọn. Theo đó, BIDV đã có kế hoạch nghiên cứu đưa giải pháp “Tiền gửi cốt lõi” vào áp dụng trong điều hành, quản lý Tài sản Nợ - Có.



“Tại Việt Nam, khái niệm “tiền gửi cốt lõi” mặc dù chưa được định nghĩa chính thống, tuy nhiên theo Thông tư 36/2014/TT-NHNN (và các văn bản sửa đổi bổ sung) khi quy định về cách xác định tỷ lệ Khả năng chi trả 30 ngày tới cũng đã đề cập: 15% tiền gửi thanh toán được tính vào dòng tiền ra 30 ngày tới. Như vậy, 85% tiền gửi thanh toán được coi là sẽ duy trì tại ngân hàng trong khoảng thời gian dài hơn 30 ngày”.

Theo thông lệ và kinh nghiệm từ các NHTM trên thế giới, việc xác định mức độ ổn định tiền gửi được thực hiện thông qua mô hình hành vi khách hàng trên các sản phẩm có kỳ hạn không xác định (tiền gửi không kỳ hạn), các sản phẩm có quyền chọn ẩn (tiền gửi có kỳ hạn tái tục, rút trước hạn). Tuy nhiên, do điều kiện triển khai mô hình hành vi phụ thuộc vào hạ tầng kỹ thuật theo dự án “Trang bị giải pháp hệ thống ALM” (dự kiến hoàn thành năm 2019) nên trong giai đoạn hiện nay, Ban MIS.ALCO đã nghiên cứu đề xuất triển khai các cơ chế khuyến khích tiền gửi ổn định tại các chi nhánh nhằm tạo nền tảng, tiệm cận dần áp dụng giải pháp tiền gửi cốt lõi toàn diện.

Từ năm 2017, Ban MIS.ALCO đã đề xuất triển khai cơ chế khuyến khích gia tăng nguồn tiền gửi

không kỳ hạn ổn định, trong đó thông qua đánh giá mức độ tiềm năng của từng khách hàng, các đơn vị kinh doanh thực hiện đăng ký số dư tiền gửi không kỳ hạn duy trì ổn định, phần số dư đăng ký sẽ được áp dụng FTP mua vốn khuyến khích tương đương FTP mua vốn kỳ hạn 3 tháng (chi tiết tại công văn 2662/BIDV-ALCO ngày 15/5/2018). Tiếp theo đó, từ ngày 01/7/2018, Trụ sở chính tiếp tục triển khai thí điểm cơ chế khuyến khích tiền gửi ngắn hạn quay vòng theo công văn số 3792/BIDV-ALCO ngày 29/6/2018. Đối với các khoản tiền gửi quay vòng tại ngân hàng, khách hàng được áp dụng cơ chế lãi suất ưu đãi, đồng thời, FTP mua vốn ưu đãi đối với khoản tiền gửi cũng áp dụng cùng biên độ với mức lãi suất ưu đãi cho khách hàng để khuyến khích các chi nhánh triển khai thực hiện.

Mục đích để xuất 02 cơ chế trên nhằm tác động trực tiếp đến hành vi của khách hàng và tạo động lực cho các đơn vị kinh doanh, qua đó định hướng gia tăng tỷ lệ duy trì tiền gửi không kỳ hạn ổn định cũng như tỷ lệ tái tục tiền gửi có kỳ hạn ngắn hạn, tăng cường nguồn vốn ổn định, gia tăng hiệu quả cho BIDV. Việc triển khai thành công 02 cơ chế trên sẽ đưa BIDV tiến gần hơn tới mục tiêu áp dụng giải pháp tiền gửi cốt lõi toàn diện để hỗ trợ tái cơ cấu bảng tổng kết tài sản. □

GIAO DỊCH TRỰC TUYẾN AN TOÀN VỚI 3D Secure của BIDV



Hình thức mua hàng qua mạng (online) đang ngày càng được ưa chuộng vì thuận tiện, tiết kiệm thời gian và ít phức tạp hơn so với cách mua hàng thông thường. Các website mua sắm trực tuyến và dịch vụ thẻ, ngân hàng điện tử khá gần gũi với đa số người tiêu dùng. Thế nhưng, rủi ro liên quan tới thanh toán qua mạng cũng càng gia tăng, vì vậy, mỗi người tiêu dùng cần trang bị cho mình những kiến thức cần thiết về giao dịch trực tuyến.

NHẬN DIỆN THỦ ĐOẠN, GIAN LẬN

Gian lận trong môi trường giao dịch trực tuyến khá đa dạng. Các thông tin bị đánh cắp, lợi dụng bao gồm các thông tin trên bề mặt của thẻ như số thẻ, ngày hết hạn hay mã bảo mật của thẻ. Để có được những thông tin này, kẻ gian tạo mã độc tấn công nhằm đánh cắp thông tin bề mặt thẻ của chủ thẻ qua hệ thống mạng máy tính do người dùng mở, truy nhập các email quảng cáo hấp dẫn, ứng dụng phần mềm miễn phí hoặc giao dịch trên các website giả mạo... Bên cạnh đó, đối tượng cũng có thể lợi dụng những sơ suất của chủ thẻ trong quá trình bảo quản và sử dụng (như để thẻ ở nơi không an toàn, không kiểm soát thẻ khi thanh toán tại đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT), cung cấp hoặc cho mượn thông tin thẻ, cài đặt, lưu dạng ghi nhớ các thông tin thẻ trên các ứng dụng, website), nhằm thực hiện các giao dịch gian lận.

Với những thông tin thẻ đánh cắp, lợi dụng được, tội phạm có thể rao bán trên mạng hoặc trực tiếp trục lợi, kiếm tiền theo các cách như: Sản xuất thẻ giả: Sao lưu thông tin chủ thẻ thật lên dải



băng từ của phôi thẻ trắng, thẻ từng bị thất lạc, đánh rơi, phôi thẻ quà tặng, thẻ thành viên... rồi thực hiện giao dịch bằng PIN đánh cắp được tại ATM; Lập một công ty, cửa hàng ảo để lắp đặt POS của một ngân hàng bất kỳ, thực hiện

giao dịch và “đàng hoàng” chờ tiền được ngân hàng thanh toán chuyển về tài khoản. Chúng cũng có thể sử dụng trực tiếp các thông tin đánh cắp để mua sắm hàng hóa qua mạng, giao dịch online không xuất trình thẻ. Tội phạm còn tạo các tài khoản ảo trên PayPal (các trang web uy tín) để nạp tiền, chuyển tiền lòng vòng qua nhiều tài khoản ảo khác để kết thúc về một tài khoản thẻ trả trước vô danh và dễ dàng rút tiền mặt tại ATM.

KHÁCH HÀNG TỰ NÂNG CAO Ý THỨC BẢO VỆ

Thực tế cho thấy, số lượng các đơn vị kinh doanh online không ngừng nở rộ. Chính vì vậy, để có thể thích ứng được với xu thế này, không ai khác chính mỗi người tiêu dùng, mỗi chủ thẻ cần nắm những nguyên tắc sau đây để bảo vệ mình: Chỉ nên đề nghị kích hoạt chức năng giao dịch trực tuyến trong khoảng thời gian có nhu cầu giao dịch; Bảo quản thẻ cẩn thận, không cho người khác xem hoặc cho mượn thông tin sử dụng; Nên ghi nhớ lại mã bảo mật thẻ (dãy 3 số tại mặt sau thẻ) và che lại mã này để đảm bảo an toàn thông tin thẻ; Khi thanh toán tại ĐVCNT, không để thu ngân cầm thẻ ra nơi khuất tầm mắt của người khác...

Bên cạnh đó, chủ thẻ chỉ nên thanh toán tại các trang mua sắm uy tín, an toàn, địa chỉ truy cập bắt đầu với “https:”; Thực hiện các khoản thanh toán trên Internet thông qua máy tính cá nhân của mình, tránh dùng máy tính của người khác và đặc biệt là máy tính công cộng. Chủ thẻ cũng không nên dùng wifi/mạng Internet tại các địa điểm công cộng mà không chắc chắn hay tin tưởng độ bảo mật của các mạng này. In và lưu lại màn hình xác nhận cuối cùng khi đặt hàng làm chứng từ hợp lệ nếu phát sinh tranh chấp hoặc tra soát về sau.

Nhiều chủ thẻ cũng đã tiết lộ bí quyết để giữ an toàn khi thanh toán online là: Tuyệt đối không trả lời, không cung cấp thông tin thẻ

khi nhận được yêu cầu qua các kênh email, điện thoại, website có dấu hiệu nghi ngờ; Sử dụng tường lửa, cài đặt và cập nhật thường xuyên các chương trình phần mềm, ứng dụng anti-virus và anti-theft.

Với những ngân hàng thương mại lớn, chủ thẻ thường nhận được lời khuyên rằng, cần đăng ký dịch vụ BSMS cho thẻ và kiểm soát chặt chẽ chi tiêu phát sinh từ thẻ; thông báo cho ngân hàng qua các số điện thoại nóng để ngân hàng kịp thời xử lý các trường hợp gian lận xảy ra.

THÊM LỚP BẢO MẬT TỪ 3D SECURE

Song song với việc liên tục cập nhật những bí kíp giúp đảm bảo an toàn giao dịch thẻ cho khách hàng, từ ngày 10/10/2018, BIDV chính thức triển khai công nghệ bảo mật 3D Secure hoàn toàn miễn phí cho chủ thẻ quốc tế BIDV MasterCard và BIDV Visa.

Dịch vụ 3D Secure (tên riêng Verified by Visa (VbV) hoặc Mastersecure code (MSC) hoặc

Jsecure) là chương trình an ninh của Visa/ MasterCard/ JCB nhằm đảm bảo cho chính chủ thẻ hợp pháp sử dụng thẻ tín dụng, ghi nợ của họ để thực hiện thanh toán tại thời điểm phát sinh giao dịch. Nếu thẻ của bạn đã tham gia dịch vụ này, trong quá trình giao dịch, bạn được yêu cầu phải nhập mật khẩu để hoàn tất bước thanh toán. Mật khẩu này do chính ngân hàng cung cấp, nhằm đảm bảo an toàn cho giao dịch được thực hiện trên Internet. Như vậy về bản chất, dịch vụ xác thực chủ thẻ quốc tế trực tuyến 3D Secure là giải pháp làm tăng thêm một lớp bảo mật cho các giao dịch trực tuyến qua một mã xác thực của riêng chủ thẻ. Mã xác thực này (OTP) được cung cấp cho chủ thẻ thông qua tin nhắn điện thoại di động (SMS) hoặc email và chỉ sử dụng được 1 lần. 3D Secure còn bảo mật tối ưu hơn nhờ công nghệ mã hóa số thẻ thành những dãy ký tự đặc biệt, nhằm chống sao chép thẻ, vì kẻ gian không thể truy cập được vào dữ liệu thẻ thực sự, đồng thời tự động lưu số thẻ đã mã hóa để

không phải nhập lại cho lần mua hàng tiếp theo.

Tại BIDV, dịch vụ 3D secure được cung cấp miễn phí và mặc định đăng ký đối với các khách hàng phát hành mới thẻ quốc tế, khách hàng đăng ký thanh toán trực tuyến. Trường hợp chưa kích hoạt tính năng thanh toán qua mạng, khách hàng có thể chủ động thực hiện thông qua các ứng dụng BIDV Smartbanking, IBMB. Khách hàng cũng có thể liên hệ Trung tâm chăm sóc khách hàng hoặc đến các điểm giao dịch của BIDV trên toàn quốc để được trợ giúp. Với dịch vụ 3D secure, quy trình xác thực giao dịch của khách hàng sẽ có đôi chút khác nhau tùy theo đánh giá của ngân hàng về mức độ rủi ro của giao dịch.

3D Secure của BIDV là bước phát triển mới trong bảo mật thẻ và giảm thiểu khả năng gian lận thẻ đối với giao dịch trực tuyến. Là một trong số ít các ngân hàng cung cấp dịch vụ 3D Secure tại Việt Nam hiện nay, BIDV đang mang tới cho khách hàng dịch vụ thẻ tốt nhất với độ bảo mật cao nhất. □

CÁC BƯỚC THỰC HIỆN GIAO DỊCH VỚI 3D Secure

Với các giao dịch có mức độ rủi ro thấp, sau khi nhập các thông tin thẻ trên giao diện (số thẻ, tên chủ thẻ, ngày hết hạn, số CVV2/CVC2), BIDV không yêu cầu khách hàng nhập OTP để hoàn tất giao dịch nhưng hệ thống vẫn tự động xác thực qua Verified by Visa/Mastercard Identity Check (xem hình)

Với các giao dịch rủi ro cao hoặc vi phạm quy tắc kiểm soát giao dịch của BIDV, khi thực hiện xác thực qua Verified by Visa/Mastercard Identity, màn hình xuất hiện các thông tin và đề nghị khách hàng xác nhận như thông tin giao dịch, điều khoản sử dụng, chính sách bảo mật, câu hỏi thường gặp... Nếu thông tin

chính xác và đồng ý với các nội dung trong điều khoản dịch vụ, khách hàng sẽ nhấn **Next** để chuyển tiếp đến màn hình Xác thực giao dịch (nhập OTP).

Sau khi kiểm tra lại các thông tin nếu khớp đúng, khách hàng nhập mã OTP để hoàn tất giao dịch.

BIDV HOÀN THIÊN mô hình định lượng dự báo lạm phát Việt Nam



Ngày 18/10/2018, TTNC BIDV đã tổ chức Tọa đàm “Ứng dụng mô hình định lượng trong dự báo lạm phát Việt Nam” với sự tham gia của các chuyên gia hàng đầu từ Ngân hàng Nhà nước, Tổng cục thống kê, Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế - xã hội quốc gia (NCIF). Hầu hết các ý kiến chuyên gia đều đánh giá cao nỗ lực của Trung tâm Nghiên cứu BIDV trong ứng dụng, hoàn thiện mô hình dự báo lạm phát Việt Nam trong thời gian qua. Với việc cập nhật, nâng cấp mô hình, dự báo lạm phát năm 2018 đảm bảo phù hợp mục tiêu điều hành của Chính phủ, góp phần ổn định vĩ mô.

NHỮNG BƯỚC TIẾN TRONG HOÀN THIÊN MÔ HÌNH DỰ BÁO

Đối với mô hình dự báo lạm phát theo tháng (CPI mom): Đó là mô hình ARIMA mới thay thế cho mô hình ARIMA cũ. Trong đó, dữ liệu đầu vào là CPI theo tháng (mom) giai đoạn tháng 1/2001-tháng 9/2018, quy đổi gốc 2010 dưới dạng chỉ số, giúp loại trừ yếu tố mùa vụ và tác động của các cú sốc lớn về lạm phát. Kết quả đầu ra là dự báo CPI thành phần (11

THU TRANG

nhóm hàng hóa chính) và CPI tổng thể; đánh giá được đóng góp của 11 nhóm hàng hóa thành phần vào mức tăng CPI tổng thể. Việc dự báo được cập nhật hàng tháng một cách đơn giản và nhanh chóng.

Đối với mô hình dự báo lạm phát theo quý (CPI QoQ): Sử dụng mô hình VECM (Mô hình hiệu chỉnh sai số dạng vectơ) thay cho mô hình VAR. Theo đó, các biến số đầu vào liên tục được bổ sung, hoàn thiện với 6 biến chính: CPI quá khứ; cung tiền thực (M2r); Chênh lệch sản lượng tiềm năng và thực tế (GAP), lãi suất cho vay ngắn hạn (lcvnh), tỷ giá USD/VND (Er) và giá dầu thế giới (Poil). 5 biến là nội sinh còn giá dầu thế giới là biến ngoại sinh. Mô hình VECM đo lường được hiện tượng đồng liên kết giữa các biến trong mô hình; xây dựng được các kịch bản dự báo dựa trên kịch bản đối với biến ngoại sinh.

Với nguồn dữ liệu tin cậy như Tổng cục Thống kê, Ngân hàng Nhà nước, Bloomberg, việc sử dụng mô hình ARIMA mới và VECM trên nền tảng ứng dụng chương trình phần mềm hiện đại EvIEWS10 thay thế cho EvIEWS8 đã giúp xây dựng chương trình, tiết kiệm nhiều thời gian kiểm định và lựa chọn độ dài trễ, thứ tự các biến và mô hình thích hợp.

DỰ BÁO NĂM 2018: LẠM PHÁT TRONG TẦM KIỂM SOÁT

Kết quả ước lượng mô hình với R-squared 70% (mô hình ARIMA) và 75% (với mô hình VECM) cho thấy các mô hình có chất lượng khá tốt, phù hợp về mặt xu hướng và khá sát với thực tiễn và có thể sử dụng mô hình để dự báo lạm phát Việt Nam theo tháng và theo quý. Với mô hình ARIMA, việc dự báo chi tiết 11 nhóm hàng hóa đã cho phép dự báo và đánh giá tác động, mức độ đóng góp của các nhóm hàng hóa thành phần tới CPI tổng thể. Với mô hình VECM, sau khi kiểm định, các biến tác động dương (+) đến biến CPI bao gồm: CPI quá khứ (biến động của chính CPI), cú sốc GAP và

cú sốc M2r; cú sốc tỷ giá; cú sốc lãi suất tác động âm (-) đến CPI. Trong đó, tác động của lãi suất đạt hiệu quả cao nhất ở quý 5 sau đó giảm dần; tác động của tỷ giá tăng dần và kéo dài ảnh hưởng đến quý 10. Theo đó, trong khoảng thời gian 10 quý, sự biến động của CPI được giải thích bởi 50,5% sự thay đổi của chính chỉ số CPI trong quá khứ; 10-15% sốc trong lãi suất; 15-20% sốc trong tăng trưởng M2r; 15% được giải thích bởi biến động của GAP và 10% được giải thích bởi sốc về tỷ giá USD/VND.

Với 02 kịch bản của biến ngoại sinh (Poil) đó là giá dầu tăng 5% và 10%, CPIqoq quý 2018Q4 tăng lần lượt 4,85% và 4,97% so với cùng kỳ và CPI trung bình năm 2018 so với năm 2017 trong khoảng dự báo 3,96%-3,99%, đảm bảo mục tiêu dưới 4% theo mục tiêu ổn định vĩ mô của Chính phủ. Với độ sai số khoảng 5%, đây là khoảng dự báo khá tin cậy. Có thể thấy, giá dầu thế giới và tỷ giá là hai áp lực khá mạnh đối với lạm phát trong những tháng còn lại của năm 2018 đã được tính đến trong quá trình dự báo. Với việc điều hành linh hoạt tỷ giá của NHNN, mức độ biến động của tỷ giá sẽ trong tầm kiểm soát (dưới 3%). Cùng với đó, việc điều hành giá xăng dầu theo hướng ổn định gắn với cơ chế thị trường thì ảnh hưởng của việc tăng giá dầu thế giới đến giá xăng dầu trong nước sẽ ở mức vừa phải, không đột biến như những năm trước.



ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGHIÊN CỨU TRONG THỜI GIAN TỚI

Thứ nhất, tiếp tục sử dụng mô hình ARIMA và VECM trong dự báo lạm phát, báo cáo vĩ mô. Định kỳ kiểm nghiệm lại các dự báo, nâng cao tính chính xác và phù hợp với diễn biến của lạm phát biến đổi của môi trường vĩ mô.

Thứ hai, nghiên cứu dự báo lạm phát cơ bản (loại trừ một số hàng hóa thiết yếu như lương thực và năng lượng, nhóm hàng hóa được kiểm soát như điện nước, giao thông, xăng dầu và dịch vụ bưu chính viễn thông...) để phản ánh chính xác hơn về diễn biến lạm phát

Thứ ba, trong dài hạn, nghiên cứu “*chính sách lạm phát mục tiêu và triển vọng áp dụng ở Việt Nam*”, từ đó lựa chọn, xác định những bước đi phù hợp với thực tiễn Việt Nam và góp phần tham vấn việc hoạch định chính sách vĩ mô hiệu quả.

Thứ tư, cập nhật các phương pháp dự báo mới như: loại trừ tính mùa vụ (X13); dự báo chi tiết hơn các nhóm hàng hóa đầu vào; sử dụng bảng I/O để dự báo.

DỰ BÁO CPI QUÝ 4 VÀ NĂM 2018

Thời kỳ	Dự báo giá dầu thế giới (USD/thùng)	CPI average so với cùng kỳ	Kịch bản giá dầu biến động 5%	CPI average so với cùng kỳ	Kịch bản giá dầu biến động 10%	CPI average so với cùng kỳ
2018Q1	70.27	2.82	70.27	2.82	70.27	2.82
2018Q2	76.25	3.96	76.25	3.96	76.25	3.96
2018Q3	75.25	4.23	75.25	4.23	75.25	4.23
2018Q4	75.25	4.72	79.013	4.85	82.78	4.97
TB năm 2018	74.03	3.92	75.20	3.96	76.14	3.99

KINH TẾ VĨ MÔ

Nỗ lực để về đích thành công

 THANH HẢI - VŨ HẰNG

Trong 9 tháng đầu năm 2018, trên cơ sở các giải pháp điều hành đồng bộ, quyết liệt, linh hoạt của Chính phủ và các điều kiện khách quan thuận lợi, kinh tế Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả tích cực. Đây là tiền đề quan trọng để nền kinh tế vượt qua khó khăn, hoàn thành các mục tiêu đã được đề ra từ đầu năm...



KINH TẾ VĨ MÔ DUY TRÌ ỔN ĐỊNH VÀ GHI NHẬN NHIỀU KẾT QUẢ TÍCH CỰC

Nổi bật nhất, tăng trưởng GDP trong 9 tháng đầu năm ước đạt 6,98%, là mức tăng 9 tháng cao nhất kể từ năm 2011 trở lại đây. Đặc biệt, đóng góp vào mức tăng này từ phía cung là sự phát triển và mở rộng quy mô của tất cả các khu vực kinh tế. Cụ thể: khu vực nông, lâm nghiệp, thủy sản tăng 3,65%, đóng góp 0,62 điểm %; khu vực công nghiệp – xây dựng tăng 8,89%, đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng (3,46 điểm %); khu vực dịch vụ tăng 6,89%, đóng góp 2,66 điểm %. Trong đó, các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo; dịch vụ bán buôn, bán lẻ; dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm; dịch vụ lưu trú và ăn uống và dịch vụ vận tải, kho bãi là các động lực chính quan trọng.

Từ phía cầu, nhu cầu tiêu dùng tiếp tục cải thiện tích cực, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng lũy kế 9 tháng đạt mức 3.235,1 nghìn tỷ đồng, tăng 11,3% so với cùng kỳ năm 2017 (cao hơn mức tăng 9 tháng các năm 2015, 2016, 2017), mức tăng loại trừ yếu tố giá đạt 8,8% (cũng cao

hơn mức tăng cùng kỳ năm 2017). Bên cạnh đó, hoạt động đầu tư và thương mại trong 9 tháng cũng diễn biến tương đối khả quan. Cụ thể, giải ngân vốn đầu tư công có sự chuyển biến tích cực, vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện theo giá hiện hành ước tăng 10,9% so với cùng kỳ năm trước, trong đó, giải ngân vốn từ ngân sách Nhà nước 9 tháng ước đạt 63,2% kế hoạch năm và tăng 11,8% so cùng kỳ năm trước (cao hơn mức cùng kỳ năm 2017 là 62,4% và tăng 6,6%). Giải ngân vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) duy trì tăng trưởng tích cực ở mức 6% so với cùng kỳ năm 2017, đạt 13,25 tỷ USD. Với hoạt động thương mại, kim ngạch xuất khẩu



9 tháng đầu năm là 178,91 tỷ USD, tăng trưởng bình quân 15%/tháng so cùng kỳ năm 2017, đạt mức 77% kế hoạch năm 2018; kim ngạch nhập khẩu đạt 173,52 tỷ USD, tăng trưởng chậm hơn ở mức bình quân 11%/tháng. Cán cân thương mại hàng hóa thặng dư ở mức kỷ lục 5,39 tỷ USD, góp phần bù đắp thâm hụt cán cân thương mại dịch vụ và đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế 9 tháng.

Về tình hình tài khóa, thu ngân sách nhà nước (NSNN) tiếp tục tăng trưởng khả quan (tăng 14,2% so cùng kỳ, ước đạt 68,1% dự toán năm) trong đó, tỷ trọng thu nội địa tăng nhẹ so với cùng kỳ năm 2017 (đạt 79%). Ở chiều ngược lại, chi NSNN tăng chậm hơn so với thu (tăng 10%), trong đó, tốc độ tăng chi thường xuyên thấp hơn (tăng 4,5% so với mức 8,5% cùng kỳ năm 2017) và tốc độ tăng chi đầu tư phát triển ở mức cao hơn so với cùng kỳ các năm trước (26% so với 17,5%; 11,7% năm 2017 và 2016). Cơ cấu chi ngân sách cũng có sự cải thiện khi tỷ trọng chi thường xuyên giảm và chi đầu tư phát triển tăng lên.

Đối với thị trường tài chính, ngân hàng, trong 9 tháng qua, chính sách tiền tệ (CSTT) được điều hành chủ động, linh hoạt đã hỗ trợ tốt mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô. Cụ thể,



về tỷ giá, sau đợt tăng “nóng” do ảnh hưởng của các yếu tố khách quan bên ngoài như đồng USD tăng giá trên cơ sở triển vọng tích cực của kinh tế Mỹ, Fed tăng lãi suất và sự mất giá của đồng nội tệ trong khu vực..., dưới sự điều hành của Ngân hàng Nhà nước, tỷ giá USD/VND đã ổn định hơn trong tháng 8 và tháng 9. Đến cuối tháng 9, tỷ giá trung tâm tăng 1,3% so với đầu năm, tỷ giá giao dịch liên ngân hàng tính đến ngày 27/09/2018 tăng 2,8% so với đầu năm (riêng 7 tháng đầu năm tăng 2,5%). Về tình hình tăng trưởng tín dụng, đến ngày 20/09/2018, tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống đạt 9,52%, thấp hơn mức tăng cùng kỳ các năm trước, diễn biến này được đánh giá là phù hợp với nhu cầu của nền kinh tế và phù hợp với định hướng chung của NHNN tại Chỉ thị 04/CT-NHNN ngày 02/08/2018 về điều hành CSTT 6 tháng cuối năm. Mặt bằng lãi suất cho vay nhìn chung duy trì vẫn khá ổn định, lãi suất huy động có xu hướng tăng, nhất là ở các kỳ hạn dài (chủ yếu là để chuẩn bị nguồn vốn cuối năm và đáp ứng yêu cầu Thông tư 19/2017/TT-NHNN ngày 28/12/2017 về việc giảm tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn xuống còn 40% từ đầu năm 2019).

NHỮNG RỦI RO, THÁCH THỨC TRONG CÁC THÁNG CUỐI NĂM

Từ môi trường quốc tế, một số yếu tố có khả năng tác động tiêu cực đến hoạt động thương mại, đầu tư và thị trường tài chính Việt Nam bao gồm: (i) Căng thẳng thương mại có thể tiếp tục leo thang trên phạm vi lớn, đặc biệt là căng thẳng giữa Mỹ với Trung Quốc, EU, Canada, Mexico và một số quốc gia khác; (ii) Xu hướng thắt chặt chính sách tiền tệ tại các nền kinh tế phát triển, với các đợt tăng lãi suất của Fed và một số NHTW khác cũng như việc cắt giảm quy mô gói nới lỏng định lượng (QE) của ECB; (iii) Kinh tế Trung Quốc tiếp tục tăng trưởng chậm lại, trong khi nước này hiện đóng góp khoảng 35% vào mức tăng trưởng kinh tế toàn cầu; (iv) Rủi ro địa chính trị phức tạp khiến giá dầu tăng và khủng hoảng tại một số nền kinh tế mới nổi (như Thổ Nhĩ Kỳ, Argentina...) chưa thể khắc phục ngay.

Bên cạnh đó, áp lực đối với tình hình lạm phát Việt Nam cũng có xu hướng gia tăng trong bối cảnh: (i) giá dầu thế giới biến động tăng khá mạnh có khả năng ảnh hưởng trực tiếp đến giá xăng dầu trong nước, gián tiếp tác động đến giá các sản phẩm, dịch vụ khác; (ii) giá một số dịch vụ do Nhà nước quản lý vẫn nằm trong lộ trình tăng; (iii) giá một số mặt hàng lương thực, thực phẩm, dịch vụ ăn uống... có xu hướng gia tăng dịp cuối năm (yếu tố thời vụ).

Ngoài ra, một số vấn đề khác còn tồn tại có thể ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng trong ngắn hạn và sự phát triển kinh tế trong dài hạn như: tốc độ giải ngân vốn đầu tư công dù có cải thiện song vẫn còn khá chậm; hoạt động của khu vực doanh nghiệp còn nhiều khó khăn (với số lượng doanh nghiệp đăng ký thành lập mới tăng chậm; số lượng doanh nghiệp tạm dừng hoạt động và giải thể tăng đột biến so cùng kỳ, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chưa cao); năng suất lao động còn thấp và khả năng ứng dụng khoa học – công nghệ của người lao

động Việt Nam vào sản xuất, kinh doanh còn hạn chế...

KHUYẾN NGHỊ NHỮNG GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM ĐIỀU HÀNH KINH TẾ TỪ NAY ĐẾN HẾT NĂM 2018 VÀ TRONG NĂM 2019

Trên cơ sở phân tích tình hình kinh tế Việt Nam trong 9 tháng đầu năm và đánh giá các rủi ro, thách thức đối với điều hành kinh tế vĩ mô các tháng cuối năm, dự báo: tăng trưởng kinh tế Việt Nam sẽ vượt mục tiêu đề ra (6,7%) và đạt mức 6,8-6,9%; CPI bình quân có thể được kiểm soát dưới mức 4% trên cơ sở sự điều hành quyết liệt của Chính phủ và sự phối hợp đồng bộ giữa chính sách tiền tệ, tài khóa và giá cả; kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sẽ vượt mục tiêu đề ra (vượt từ 2-3% so với mục tiêu tăng trưởng 7-8%) và cán cân thương mại tiếp tục thăng dư lớn; vốn FDI đăng ký, đặc biệt là vốn góp, mua cổ phần và FDI giải ngân sẽ tiếp tục gia tăng...

Để tiếp tục phát huy các kết quả đã đạt được và khắc phục các hạn chế nội tại, Chính phủ, các Bộ, ngành cần chú trọng các giải pháp: (i) Chú trọng ổn định kinh tế vĩ mô, ổn định giá cả và giá trị đồng tiền; (ii) Thúc đẩy tăng năng suất lao động (NSLĐ), đóng góp của TFP, nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp, các ngành và nền kinh tế; (iii) Đẩy mạnh các giải pháp tái cơ cấu nền kinh tế, chú trọng khắc phục bất cập ở khâu triển khai thực hiện ở các bộ, ngành, đơn vị, địa phương; (iv) Chủ động tiếp cận và áp dụng thành quả của cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0; (v) Chủ động nâng cao hiệu quả hội nhập kinh tế quốc tế, từ đó nâng cao NSLĐ và đóng góp của TFP, chuyển đổi thành công mô hình tăng trưởng, tạo đòn bẩy cho phát triển kinh tế bền vững; (vi) Chú trọng tăng cường khả năng kháng cự với các cú sốc bên ngoài của nền kinh tế nói chung và của hệ thống tài chính – tiền tệ nói riêng; và (vii) Đẩy mạnh cải thiện thực chất môi trường kinh doanh. □



HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

Thận trọng và linh hoạt cho những tháng cuối năm

 AN BÌNH

Nhiều Ngân hàng thương mại vừa công bố kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm với những con số khá khả quan. Tuy nhiên trong bối cảnh chính sách tiền tệ chịu nhiều áp lực cũng như tác động từ biến động tình hình thế giới đã khiến Ngân hàng Nhà nước (NHNN) tiếp tục có chính sách thận trọng, linh hoạt hơn. Bản thân các tổ chức tín dụng cũng có nhiều động thái chủ động lường đón khó khăn trước mắt.

LÃI SUẤT THIẾT LẬP MẶT BẰNG MỚI

Hiện tượng lãi suất huy động tăng đã diễn ra từ tháng 9, sang tháng 10 các Ngân hàng thương mại tiếp tục có nhiều lần thay đổi biểu lãi suất theo hướng tăng. Một mặt bằng lãi suất huy động mới đã được thiết lập. Và với những diễn biến trên thị trường như hiện nay lãi suất cho vay tăng trong thời gian tới

chỉ là việc sớm muộn.

Theo công bố của NHNN 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. Lãi suất cho

vay VND phổ biến ở mức 6,0-9,0%/năm đối với ngắn hạn; 9,0-11%/năm đối với trung và dài hạn. Lãi suất cho vay USD phổ biến ở mức 2,8-6,0%/năm; trong đó lãi suất cho vay ngắn hạn phổ biến ở mức 2,8-4,7%/năm, lãi suất cho vay trung, dài hạn ở mức 4,5-6,0%/năm.

Việc các Ngân hàng thương mại tăng lãi suất huy động để hút vốn chuẩn bị cho những tháng cuối năm đã thành chuyện đến hẹn lại lên. Tuy nhiên, năm nay có điểm khác là tín dụng tăng chậm lại (đến 4/10 tín dụng tăng 9,89%, thấp hơn mức 11,73% của cùng kỳ 2017) và room tín dụng không còn nhiều mà Ngân hàng thương mại không được NHNN điều chỉnh room tín dụng như mọi năm. Do đó áp lực chuẩn

bị vốn cho vụ tín dụng cuối năm không nhiều, mà chủ yếu để đáp ứng yêu cầu giảm tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn về 40% từ tháng 1/2019 tới đây. Nguyên nhân khác quan trọng hơn: lạm phát bình quân 9 tháng đầu năm đã tăng 3,57% so cùng kỳ; lạm phát cơ bản tăng 1,41% trong khi đó có rất nhiều sức ép lên lạm phát khiến việc kiểm soát lạm phát theo mục tiêu 4% trong năm nay thực sự là một thách thức lớn. Chính vì thế thời gian gần đây NHNN đã liên tục hút tiền về khiến thanh khoản của Ngân hàng thương mại không còn dư giả như trước, thậm chí ngày càng eo hẹp hơn. Diễn biến trên thị trường liên ngân hàng phần nào phản ánh điều đó: Theo báo cáo của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài doanh số giao dịch VND trên thị trường liên ngân hàng bình quân 30 ngàn tỷ đồng/ngày. Các giao dịch VND chủ yếu tập trung vào kỳ hạn qua đêm (trung bình khoảng 60% tổng doanh số giao dịch VND). Lãi suất bình quân liên ngân hàng giữ xu hướng tăng ở hầu hết các kỳ hạn chủ chốt.

Chưa biết cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc sẽ đi đến đâu, tác động đến kinh tế toàn cầu đến mức nào. Bên cạnh đó giá dầu thế giới tiếp tục theo hướng tăng, kéo theo sự tăng giá của hàng hóa khác... Chính sách tiền tệ thắt chặt đã được NHNN từng bước thực thi. Do đó, việc Ngân hàng thương mại có những động thái phòng thủ thanh khoản sớm là không thừa.

PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ: CUỘC ĐUA NHIỀU CAM GO

Một loạt Ngân hàng thương mại vừa công bố kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm 2018 với những con số về lợi nhuận khả quan. Ví dụ như, tăng trưởng lợi nhuận của VPBank trước thuế đạt 6.125 tỷ đồng, tăng 8,7% so với cùng kỳ năm ngoái. LienVietPostBank với lợi nhuận trước thuế đạt 1.014 tỷ đồng, hoàn thành 84,5% chỉ tiêu lợi nhuận cả năm. Mảng thu dịch vụ của LienVietPostBank đã có sự bứt phá,

đạt 205 tỷ đồng, gần gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái. Techcombank thu nhập hoạt động lũy kế 9 tháng đầu năm của Techcombank đạt 13.294 tỷ đồng, tăng 25% so với cùng kỳ năm trước. Cơ cấu thu nhập của Ngân hàng ngày càng đa dạng hơn, tỷ trọng doanh thu từ hoạt động tín dụng giảm từ 53% xuống 48%... Cơ cấu lại nguồn thu theo hướng tăng từ hoạt động phí tín dụng là mục tiêu đã được các Ngân hàng thương mại theo đuổi từ lâu. Tuy nhiên tới đây, với chủ trương giảm phụ thuộc vào vốn tín dụng, giảm tăng trưởng tín dụng trong những năm tới của Chính phủ, NHNN, cùng với đó là nhu cầu về các dịch vụ tài chính, ngân hàng ngày càng cao khiến các Ngân hàng thương mại thực sự phải tham gia cuộc đua đầy cam go.

Cuộc đua diễn ra không chỉ giữa các Ngân hàng với nhau mà với cả các đơn vị cung cấp dịch vụ trung gian thanh toán, với các đối thủ nước ngoài. Đơn cử, dịch vụ ví điện tử đang nở rộ. Mô hình liên doanh, liên kết để triển khai ví điện tử nói riêng hay các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt nói chung ngày càng phong phú. Công ty TNHH Grab (Grab) và Công ty CP công nghệ và dịch vụ Moca (Moca) hợp tác chiến lược nhằm thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt trên nền tảng Grab tại Việt Nam gồm thanh toán hoá đơn, nạp tiền điện thoại di động, thanh toán tại các cửa hàng bán lẻ... Hay như Ngân Lượng bán 50% cổ phần cho MOL Access Portal (MOL) - công ty thanh toán trực tuyến có trụ sở ở Malaysia. Công ty Truyền thông VMG bán 62,25% cổ phần sở hữu tại VNPT Epay cho Tập đoàn UTC Investment (Hàn Quốc). NTT Data (Nhật Bản) mua 64% vốn của Payoo...

Tháng 10/2018 vừa qua, NHNN đã ký hàng loạt quyết định về việc bổ sung nội dung hoạt động ví điện tử vào Giấy phép hoạt động của các Ngân hàng thương mại như: Ngân hàng Phát triển TP. Hồ Chí Minh, Ngân hàng TMCP Đại chúng



Việt Nam, Ngân hàng TMCP Á Châu, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á; Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam...

Trong tháng 10/2018, NHNN cũng ban hành hai văn bản pháp quy quan trọng, sẽ tác động lớn đến việc phát triển dịch vụ của các tổ chức tín dụng trong thời gian tới. Đó là công bố Tiêu chuẩn cơ sở "Đặc tả kỹ thuật QR Code hiển thị từ phía đơn vị chấp nhận thanh toán tại Việt Nam". Từ nay hoạt động thanh toán qua QR Code tại Việt Nam có thể thống nhất, đồng bộ về hạ tầng, dữ liệu thanh toán, chấm dứt tình trạng mỗi Ngân hàng thương mại một mã QR Code như hiện nay. NHNN cũng đã ban hành bộ Tiêu chuẩn cơ sở về thẻ chip nội địa, bao gồm: 05 Tiêu chuẩn cơ sở quy định Các yêu cầu kỹ thuật thẻ thanh toán nội địa công nghệ chip tiếp xúc tại Việt Nam (TCCS 01-1:2018/NHNNVN đến TCCS 01-5:2018/NHNNVN) và 05 Tiêu chuẩn cơ sở quy định Các yêu cầu kỹ thuật thẻ thanh toán nội địa công nghệ chip không tiếp xúc tại Việt Nam (TCCS 02-1:2018/NHNNVN đến TCCS 02-5:2018/NHNNVN).

Đây là Bộ Tiêu chuẩn cơ sở đầu tiên quy định chi tiết và đầy đủ các yêu cầu kỹ thuật thẻ thanh toán nội địa tại Việt Nam theo công nghệ chip tiếp xúc và không tiếp xúc, được NHNN xây dựng theo hướng tương thích với chuẩn EMV. Việc ban hành Bộ Tiêu chuẩn cơ sở về thẻ chip nội địa nhằm đảm bảo an ninh, an toàn, bảo mật trong hoạt động thẻ ngân hàng, tạo thuận lợi cho việc gia tăng các tính năng, tiện ích cho chủ thẻ. □



TÌM HIỂU NGHỊ ĐỊNH

117/2018/NĐ-CP

DUY NGUYỄN

Ngày 11/9/2018, Chính phủ ban hành Nghị định số 117/2018/NĐ-CP quy định việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Các nội dung cơ bản được quy định tại Nghị định bao gồm: Các nguyên tắc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng; Việc ban hành quy định nội bộ về giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin khách hàng tại tổ chức tín dụng (TCTD); Việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng cho cơ quan nhà nước, Việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng cho tổ chức khác, cá nhân; Quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của khách hàng, cơ quan, tổ chức, cá nhân trong việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng. Nghị định này có hiệu lực sẽ tác động trực tiếp đến quá trình thực hiện việc cung cấp thông tin của khách hàng tại BIDV nói riêng và các TCTD nói chung.

CÁC LOẠI THÔNG TIN KHÁCH HÀNG THUỘC PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH

Điều 3 Nghị định quy định cụ thể thông tin khách hàng của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (sau đây gọi là thông tin khách hàng) là thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin phát sinh trong quá trình khách hàng đề nghị hoặc được tổ chức tín dụng, chi nhánh

ngân hàng nước ngoài cung ứng các nghiệp vụ ngân hàng, sản phẩm, dịch vụ trong hoạt động được phép, bao gồm thông tin định danh khách hàng và thông tin sau đây: thông tin về tài khoản, thông tin về tiền gửi, thông tin về tài sản gửi, thông tin về giao dịch, thông tin về tổ chức, cá nhân là bên bảo đảm tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và các thông tin có liên quan

khác. Điều 3 Nghị định cũng quy định chi tiết việc xác định Thông tin định danh khách hàng (bao gồm khách hàng cá nhân, khách hàng tổ chức); Thông tin về tài khoản của khách hàng; Thông tin về tiền gửi của khách hàng; Thông tin về tài sản gửi của khách hàng; Thông tin về giao dịch của khách hàng.

VỀ NGUYÊN TẮC GIỮ BÍ MẬT, CUNG CẤP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Điều 4 Nghị định có quy định tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài 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 bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác theo thỏa thuận với khách hàng đó. Đồng thời cũng quy định việc cơ quan nhà nước, tổ chức khác, cá nhân chỉ được yêu cầu tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cung cấp thông tin khách hàng theo đúng mục đích, nội dung, phạm vi, thẩm quyền 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.

QUY ĐỊNH NỘI BỘ VỀ GIỮ BÍ MẬT, LƯU TRỮ VÀ CUNG CẤP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Điều 5 Nghị định quy định trách nhiệm của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong việc ban hành quy định nội bộ về giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin khách hàng và tổ chức thực hiện thống nhất trong tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong quá trình hoạt động. Theo đó, quy định nội bộ phải đảm bảo các nội dung tối thiểu như: Quy trình, thủ tục tiếp nhận, xử lý và cung cấp thông tin khách hàng; quy

trình, thủ tục lưu trữ, bảo vệ bí mật thông tin khách hàng; Việc giám sát, kiểm tra và xử lý vi phạm quy định nội bộ về giữ bí mật, lưu trữ, cung cấp thông tin khách hàng; Phân cấp thẩm quyền, quyền hạn, nghĩa vụ của các đơn vị, cá nhân trong việc giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin khách hàng.

VIỆC GIỮ BÍ MẬT, CUNG CẤP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG CHO CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

Về hình thức yêu cầu, Điều 6 Nghị định quy định chi tiết về hình thức yêu cầu, cung cấp thông tin khách hàng. Theo đó có quy định hình thức yêu cầu trực tiếp và hình thức yêu cầu gián tiếp cùng với thủ tục giao nhận thông tin khách hàng tương ứng với mỗi hình thức này.

Về thời hạn cung cấp thông tin khách hàng, Điều 7 Nghị định có quy định trong trường hợp pháp luật liên quan không quy định cụ thể về thời hạn cung cấp thông tin khách hàng cho cơ quan nhà nước thì thời hạn cung cấp thông tin khách hàng thực hiện theo thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và cơ quan nhà nước hoặc theo quy định nội bộ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài nhưng tối đa không quá 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng theo quy định tại Nghị định này đối với trường hợp thông tin khách hàng đơn giản, có sẵn và 25 ngày kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng theo quy định tại Nghị định này đối với trường hợp thông tin khách hàng phức tạp, không có sẵn.

Về trình tự, thủ tục cung cấp thông tin khách hàng, Nghị định xác định thủ tục xử lý khi TCTD nhận yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng (Điều 8); Hồ sơ yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng bao gồm văn bản yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng do cá nhân có thẩm quyền theo quy định ký và tài liệu

do cấp có thẩm quyền ban hành và phù hợp với quy định của pháp luật có liên quan để chứng minh lý do, mục đích yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng (Điều 9); Thẩm quyền ký văn bản yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng, theo đó xác định cụ thể các cá nhân có thẩm quyền ký yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng (Điều 10).

VIỆC GIỮ BÍ MẬT, CUNG CẤP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG CHO TỔ CHỨC KHÁC, CÁ NHÂN

Điều 11 Nghị định quy định các trường hợp cung cấp thông tin khách hàng, theo đó tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chỉ được cung cấp thông tin khách hàng cho tổ chức khác, cá nhân thuộc một trong các trường hợp sau đây: (i) Tổ chức khác, cá nhân có quyền yêu cầu tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cung cấp thông tin khách hàng được quy định cụ thể tại bộ luật, luật, nghị quyết của Quốc hội. (ii) Có chấp thuận của khách hàng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác theo thỏa thuận với khách hàng. Đồng thời, tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài có trách nhiệm cung cấp thông tin khách hàng cho chính khách hàng hoặc người đại diện hợp pháp của khách hàng đó.

Nghị định cũng quy định quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của khách hàng (Điều 13), của tổ chức tín



dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (Điều 14) của cơ quan, tổ chức khác, cá nhân (Điều 15) trong việc giữ bí mật, cung cấp thông tin khách hàng. Đặc biệt, đối với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, Nghị định quy định quyền từ chối cung cấp thông tin khách hàng cho cơ quan nhà nước, tổ chức khác, cá nhân đối với yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng không đúng quy định của pháp luật, Nghị định này hoặc yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng bị trùng lặp, không thuộc phạm vi thông tin khách hàng mà tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang lưu giữ theo quy định của pháp luật cũng như quyền yêu cầu cơ quan nhà nước, tổ chức khác, cá nhân bổ sung thông tin, tài liệu yêu cầu cung cấp thông tin khách hàng phù hợp với quy định của Nghị định này cùng với các trách nhiệm cụ thể trong việc cung cấp thông tin theo yêu cầu.

Nghị định này có hiệu lực thi hành từ ngày 01/11/2018 và thay thế Nghị định số 70/2000/NĐ-CP ngày 21/11/2000 của Chính phủ về việc giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin liên quan đến tiền gửi và tài sản gửi của khách hàng. Trên cơ sở đó, để kịp thời thi hành, áp dụng Nghị định trong toàn hệ thống, BIDV phải kịp thời căn cứ các nội dung tại Nghị định để ban hành quy định nội bộ về giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin khách hàng và tổ chức thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống thông qua việc sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế quy định hiện hành, đặc biệt các nội dung liên quan đến quy trình, thủ tục tiếp nhận, xử lý và cung cấp thông tin khách hàng tại BIDV và các chi nhánh; quy trình, thủ tục lưu trữ, bảo vệ bí mật thông tin khách hàng; việc giám sát, kiểm tra và xử lý vi phạm quy định nội bộ về giữ bí mật, lưu trữ, cung cấp thông tin khách hàng; Phân cấp thẩm quyền, quyền hạn, nghĩa vụ của các đơn vị, cá nhân trong việc giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin khách hàng trong toàn hệ thống.



THỜI ĐẠI CỦA DIGITAL TRANSFORMATION trong hoạt động ngân hàng

THU HẰNG

Sự phát triển vượt bậc của công nghệ số đã ảnh hưởng tới xu hướng và hành vi tương tác của khách hàng. Digital marketing đang càng trở nên quan trọng hơn trong chiến lược marketing tổng thể của doanh nghiệp. Các phương tiện truyền thông kỹ thuật số và ứng dụng công nghệ trong marketing đã trở nên phổ biến và hỗ trợ doanh nghiệp truyền thông tại mọi nơi mà khách hàng quan tâm. Sự thay đổi này không chỉ ảnh hưởng đến cách thức tiếp cận nội dung mà còn là cách thức tương tác hai chiều với nội dung. Khách hàng đòi hỏi sự phản hồi và chăm sóc của thương hiệu ở mọi nơi họ cần (internet, facebook, email marketing...) một cách riêng biệt - cá nhân hóa. Theo đó mô hình quản trị hoạt động marketing của các doanh nghiệp cần phải được đổi mới để phù hợp với yêu cầu phát triển các chiến dịch marketing xuyên kênh.

Thị trường quảng cáo trực tuyến ở Việt Nam đang dần bước sang giai đoạn thứ 4, thời kỳ chuyển đổi số. Thay vì bị dẫn dắt bởi các "ông lớn" như Yahoo, Google, Facebook, Youtube... để gia tăng độ phủ sóng cho các chiến dịch truyền thông, các doanh nghiệp đang vận dụng các nền tảng tự động hóa để đo lường hiệu quả truyền thông, tiếp thị lại và khai thác dữ liệu khách hàng. Dưới góc độ này, digital trở thành vũ khí

để hoạch định chiến lược không chỉ của bộ phận bán lẻ mà còn của quản lý cấp cao tại doanh nghiệp. Đây là sự kết hợp của ba yếu tố để tạo nên các giải pháp kinh doanh trên nền tảng số.

Thứ nhất: sự thấu hiểu nhóm khách hàng. Đối với mỗi một mục tiêu kinh doanh riêng, khách hàng cần được gắn kết và truyền thông khác nhau. Nếu tăng nhận diện thương hiệu hay độ yêu thích thương hiệu đòi hỏi doanh nghiệp phải thấu hiểu vấn đề mà khách hàng đang gặp phải, cải thiện chất lượng dịch vụ hay tối ưu hóa quy trình hoạt động. Sự thấu hiểu còn được thể hiện trong việc lắng nghe và nhận diện khách hàng đa kênh. Ví dụ: khách hàng A chat trên website hỏi về dịch vụ thẻ ngày hôm nay cũng chính là khách hàng A đã tương tác với "Anh Cố Vấn" trên fanpage của 1 tuần trước đó. Khi đó, cách nói chuyện của nhân viên chăm sóc khách hàng A cũng phải khác với một khách hàng mới vào website lần đầu tiên.

Thứ hai: ý tưởng sáng tạo. Thay vì cách sản xuất nội dung truyền thông chỉ phân biệt qua kênh truyền thông như trước (Website, Google, Facebook, Mobile app...) hiện nay với mỗi nhóm đối tượng khác nhau cần những thông điệp truyền thông khác nhau cho dù xuất hiện trên cùng một kênh truyền thông. Đây cũng là thách thức cho đội ngũ sản xuất nội dung

không chỉ sáng tạo ý tưởng cho chiến dịch mà cần ý tưởng cho trải nghiệm người dùng, tương tác tại điểm bán hay chăm sóc khách hàng để tiếp thị lại.

Thứ ba: công nghệ. Để giải quyết được bài toán do 2 yếu tố ở trên đặt ra đòi hỏi yếu tố tiên quyết là công nghệ hỗ trợ quản trị. Các công cụ như Chatbot, CRM, Marketing Automation, DMP... đều cần được triển khai để hỗ trợ doanh nghiệp khai thác dữ liệu người dùng và truyền thông thông điệp tới đúng nhóm đối tượng thông qua sự thấu hiểu nhu cầu một cách tự động hóa. Không những vậy, các công cụ truyền thông nội bộ như workplace cũng là các giải pháp giúp doanh nghiệp tối ưu hóa tương tác giữa các nhóm bộ phận để gia tăng hiệu quả công việc. Các nền tảng công nghệ mang đến cơ hội sáng tạo không giới hạn cho doanh nghiệp. □

Với nền tảng dữ liệu khách hàng đa kênh và quy mô lớn, việc chuyển đổi số trong hoạt động ngân hàng đòi hỏi sự phức tạp và bảo mật an toàn hơn các ngành hàng khác. Với BIDV, việc thành lập bộ phận SMCC (Social Media Command Center) với một trong các chức năng chính là lắng nghe và thu thập các thông tin về khách hàng trên mạng xã hội và internet được coi là bước đi đầu tiên trong chiến lược thấu hiểu khách hàng - coi khách hàng là trọng tâm. Các dự án Workplace, Chatbot... hay xa hơn là CRM đang được BIDV nghiên cứu triển khai để hỗ trợ trong việc triển khai và vận dụng quảng cáo trực tuyến hiệu quả hơn, xây dựng các giải pháp kinh doanh đột phá, tạo nên sự khác biệt trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam.

DIỄN TẬP ASEAN CERT INCIDENT DRILL 2018: Xử lý sự cố chiếm dụng đào tiền ảo

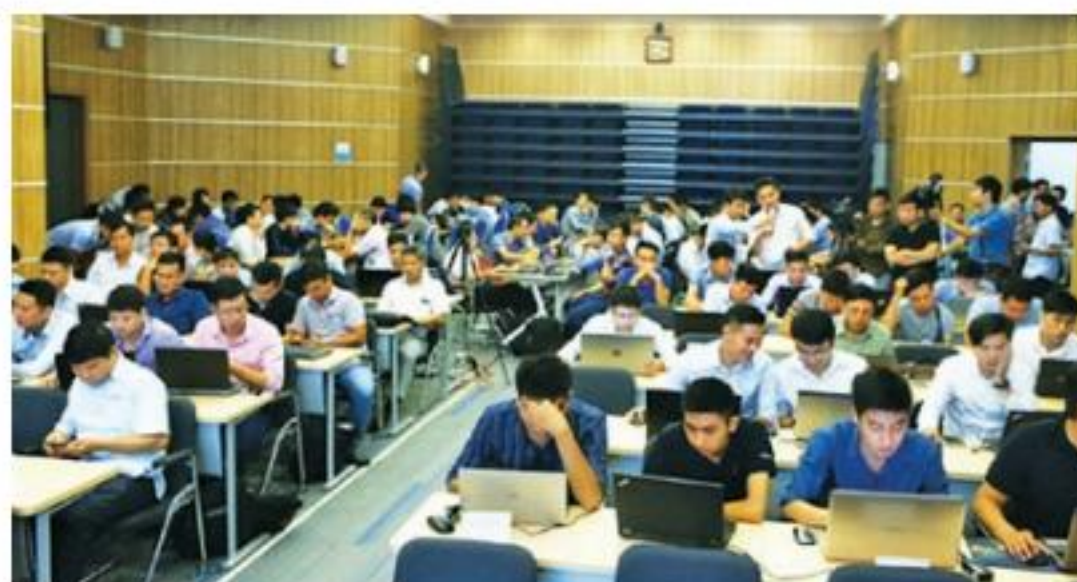
 XUÂN TRƯỜNG

Vừa qua, chương trình Diễn tập giữa các nước Đông Nam Á về ứng cứu sự cố mạng 2018 (Asean Cert Incident Drill 2018 - ACID 2018) diễn ra tại Việt Nam với 3 điểm cầu: Hà Nội, Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh. Đây là hoạt động thường niên được tổ chức nhằm tăng cường sự chủ động ứng phó sự cố an toàn thông tin mạng của các nước thành viên Asean, đánh giá khả năng phản ứng của các CERT quốc gia trong khu vực, nâng cao hợp tác đảm bảo an toàn thông tin không gian mạng.

Với chủ đề “Xử lý sự cố khai thác điểm yếu hệ thống để chiếm dụng đào tiền ảo - System Vulnerabilities and Cryptocurrency Mining”, diễn tập quốc tế ACID 2018 có sự tham gia của 18 đội CERT đến từ 15 nước trong khu vực ASEAN và các nước khác như Úc, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc...

Năm nay, BIDV cử các cán bộ thuộc Ban Công nghệ và Trung tâm Công nghệ thông tin tham gia. BIDV là thành viên của VNCERT, đồng thời cũng là một trong những ngân hàng lớn tại Việt Nam thường xuyên tham gia các chương trình diễn tập an ninh mạng do VNCERT tổ chức.

Thời gian gần đây, thị trường tiền ảo ngày càng phát triển, do vậy bên cạnh các nguy cơ mất an toàn thông tin truyền thống, nguy cơ của các mã độc, lợi dụng các lỗ hổng để khai thác đào tiền ảo đang ngày càng gia tăng. Theo đánh giá của các tổ chức an toàn thông tin thế giới, nguy cơ sự cố bị khai thác lỗ hổng để chiếm dụng đào tiền ảo thuộc top 10 nguy cơ hàng đầu trong năm 2018 về sự cố mất an toàn thông tin. Tuy nhiên, khi việc sử dụng mã độc mã hoá dữ liệu (ransomware) để đòi tiền chuộc không còn hiệu quả như trước, tội phạm mạng đang có xu hướng chuyển sang phát tán các mã độc đào tiền ảo để khai thác lỗ hổng hệ thống, cài đặt trái phép phần mềm đào tiền ảo trực tiếp trên hệ thống



máy chủ hay máy tính người dùng. Đây không chỉ đơn thuần là việc chiếm dụng tài nguyên bất hợp pháp để đào tiền ảo, mà từ lỗ hổng này, tin tặc có thể cài đặt hoặc thay đổi hình thức tấn công nguy hiểm hơn. Đó chính là lý do diễn tập ACID

2018 tập trung vào chủ đề “Xử lý sự cố khai thác điểm yếu hệ thống để chiếm dụng đào tiền ảo”.

Nhận thức được các nguy cơ về ransomware, bên cạnh những quy định, hướng dẫn về đảm bảo An toàn thông tin, Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV đã triển khai rất nhiều biện pháp kỹ thuật để bảo vệ hệ thống máy tính nội bộ trước các cuộc tấn công mạng (đặc biệt là tấn công khai thác lỗ hổng bảo mật nhằm đào tiền ảo). Các hệ thống máy chủ, máy trạm đều được BIDV rà soát thường xuyên, đưa ra những cảnh báo tới các đơn vị xử lý. Việc này đã giúp giảm thiểu rất nhiều nguy cơ tấn công mạng.

Năm nay, người dùng tại BIDV sẽ được phát Sổ tay An toàn thông tin (ATTT), nhằm tổng hợp và đưa các kiến thức về ATTT cơ bản nhất tới người dùng. Cùng với các biện pháp kỹ thuật, sổ tay ATTT sẽ là biện pháp hiệu quả giúp người dùng tự bảo vệ tốt hơn trước các nguy cơ an ninh mạng ngày càng diễn biến hết sức phức tạp. □



Những cơ hội vàng

ĐẦU TƯ VÀO MYANMAR

NGUYỄN NGỌC THI

Sau một thời gian dài đóng cửa, Myanmar trong giai đoạn 2010-2015 đã từng bước mở cửa hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới. Nhiều cơ hội đầu tư hấp dẫn đang mở ra, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng và bảo hiểm.



Với diện tích hơn 676.000km², dân số gần 55 triệu người và tốc độ tăng trưởng kinh tế duy trì liên tục ở mức trên 7%/năm, Myanmar được cộng đồng đầu tư quốc tế đánh giá là “mảnh đất vàng cuối cùng của châu Á”. Chính phủ hiện tại do Đảng NLD và bà Aung San Suu Kyi lãnh đạo nhận nhiệm sở từ tháng 4/2016 và đặt mục tiêu tăng GDP gấp 4 lần, đạt 200 tỷ USD vào năm 2030.

Trong 2 năm đầu tiên của nhiệm kỳ, Chính phủ Myanmar chưa có nhiều chính sách mới và mang tính đột phá về kinh tế. Năm 2018, Chính phủ Myanmar thực thi nhiều chính sách mới theo hướng mở cửa và thu hút hơn nữa các dòng vốn đầu tư nước ngoài. Trong đó, Luật Công ty mới có hiệu lực từ ngày 1/8/2018 (thay thế Luật Công ty năm 1914) được kỳ vọng sẽ tạo khuôn khổ

pháp lý thuận lợi cho hoạt động của cả doanh nghiệp bản địa Myanmar và doanh nghiệp nước ngoài. Bên cạnh đó, Myanmar còn cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia các hoạt động: Phân phối bán buôn và bán lẻ, giáo dục, khai khoáng, nông nghiệp... vốn trước đây còn bị hạn chế.

Đối với lĩnh vực tài chính ngân hàng, Ngân hàng Trung ương Myanmar đã cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được giao dịch với các doanh nghiệp xuất khẩu bản địa, từ đầu năm 2019 sẽ mở rộng giao dịch thêm với các doanh nghiệp nhập khẩu bản địa (bên cạnh đối tượng khách hàng là doanh nghiệp nước ngoài hiện đang được giao dịch; chưa được triển khai ngân hàng bán lẻ). Thị trường tài chính ngân hàng Myanmar trong thời gian tới sẽ có

những bước phát triển mạnh mẽ với sự tham gia sâu rộng hơn của các đối tác nước ngoài.

HỆ THỐNG NGÂN HÀNG NGÀY Càng MỞ

TTCK Myanmar hiện mới chỉ có 5 doanh nghiệp niêm yết và thị trường bảo hiểm còn mới trong giai đoạn phát triển sơ khai, do vậy, hệ thống ngân hàng hiện đang đóng vai trò quan trọng nhất trên thị trường tài chính ngân hàng Myanmar.

Hiện nay, Myanmar đang có 28 ngân hàng bản địa (gồm 7 ngân hàng Nhà nước sở hữu 100% và 21 ngân hàng tư nhân và nửa tư nhân), 13 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng nước ngoài hiện mới chỉ được chấp thuận mở chi nhánh mà chưa được mở ngân hàng con hoặc liên doanh, góp vốn vào các ngân hàng bản địa Myanmar. Ngoài ra, Myanmar còn có 17 công ty tài chính và hơn 200 công ty tài chính vi mô. Xét quy mô dân số và quy mô GDP thì số lượng các tổ chức tín dụng nêu trên là tương đối lớn. Tuy nhiên, quy mô hệ thống ngân hàng còn rất nhỏ, tỷ lệ cho vay và huy động chỉ chiếm dưới 40%/GDP (Việt Nam: 135%/GDP, 2017).





Các ngân hàng bản địa của Myanmar mặc dù có nhiều thay đổi trong 3-5 năm qua nhưng nhìn chung quy mô còn nhỏ, nền vốn mỏng, công nghệ ngân hàng lạc hậu và chưa lấy lại được hoàn toàn niềm tin của người dân sau đợt khủng hoảng năm 2003. Trong khi đó, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar có nhiều thế mạnh với trình độ hiện đại và sản phẩm tiên tiến, song vẫn còn chịu nhiều hạn chế về vốn, đối tượng khách hàng và địa bàn hoạt động.

Ngân hàng Trung ương Myanmar đang xây dựng lộ trình tháo gỡ những nút thắt, hạn chế trong quá trình hoạt động của từng nhóm ngân hàng nêu trên. Theo đó, hệ thống ngân hàng Myanmar được kỳ vọng sẽ ngày càng hoạt động có hiệu quả và phát huy vai trò quan trọng của mình.

THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN CÓ TIỀN ĐỀ MỚI

Chính thức đi vào hoạt động từ năm 2016 nhưng đến nay Sở Giao dịch Chứng khoán Yangon (YSX) chỉ mới có 5 mã chứng khoán niêm yết với giá trị vốn hóa thị trường khoảng 300 triệu USD. Quy mô giao dịch còn khá nhỏ, trung bình khoảng 17.000 cổ phiếu/ngày. Các

“Chính sách mở cửa và hội nhập kinh tế mới của Myanmar cần có thời gian để triển khai cụ thể và phát huy tác dụng. Tuy nhiên, hệ thống tài chính ngân hàng Myanmar được dự báo sẽ sớm chứng kiến những bước thay đổi mạnh mẽ và phát huy vai trò là hệ thống mạch máu nuôi dưỡng, hỗ trợ cho quá trình phát triển kinh tế của Myanmar”.

nhà đầu tư nước ngoài chưa được tham gia đầu tư trên thị trường do bị cấm theo Luật Công ty năm 1914.

Tuy nhiên, Luật Công ty mới có hiệu lực từ ngày 1/8/2018 đã cho phép nhà đầu tư nước ngoài được tham gia thị trường chứng khoán. Các văn bản hướng dẫn đang được các soạn thảo. Bên cạnh đó, doanh nghiệp Myanmar ngày càng nhận được nhiều lợi ích của việc niêm yết trên thị trường với ý nghĩa là kênh huy động vốn hiệu quả. Đây là những tiền đề thuận lợi cho sự phát triển của thị trường trong thời gian tới.

BẢO HIỂM CẠNH TRANH HƠN

Tại Myanmar, mới chỉ có các công ty bảo hiểm phi nhân thọ

bản địa, chưa có các công ty bảo hiểm nhân thọ. Nhà đầu tư nước ngoài cũng chưa được phép tham gia. Quy mô thị trường bảo hiểm Myanmar còn nhỏ, tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2017 đạt khoảng 46,9 triệu USD, chiếm 0,07%/GDP (Việt Nam: hơn 4,5 tỷ USD, 2%/GDP).

Tuy nhiên, với quy mô dân số gần 55 triệu dân và đang ở những giai đoạn đầu của quá trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài rất quan tâm đến thị trường này. Hiện tại, đã có 27 công ty bảo hiểm nước ngoài mở văn phòng đại diện tại Myanmar để nghiên cứu thị trường và đón đầu cơ hội đầu tư. Do vậy, thông báo mở cửa cho nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường bảo hiểm từ năm tài chính 2018/2019 là dấu hiệu tích cực đối với ngành bảo hiểm nói riêng và thị trường tài chính ngân hàng nói chung.

Myanmar cho phép các công ty nước ngoài bước vào thị trường bảo hiểm từ năm tài chính 2018/2019 sẽ: Thúc đẩy nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm; Tạo cơ hội cho doanh nghiệp bảo hiểm Myanmar tiếp tục hội nhập sâu rộng vào “sân chơi” toàn cầu. □

FINTECH

Đang đổi mới

CÁCH TIẾP CẬN TÍN DỤNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ

Làn sóng mới thay đổi cách tiếp cận các khoản vốn vay cho doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSMEs) đang diễn ra với sự đóng góp tích cực của các công ty công nghệ tài chính (fintech). Công nghệ phát triển, tư duy về tín dụng đang dần thay đổi theo cách thức mà MSMEs có thể tiếp cận vốn vay dễ dàng hơn. Xu hướng nổi bật là các khoản vay được đảm bảo bởi dòng tiền luân chuyển (cash flow-based loans) trong hiện tại và tương lai. Hình thức này khác hoàn toàn việc cho vay đảm bảo bằng tài sản truyền thống, với số lượng tiền giải ngân được quyết định phụ thuộc vào giá trị tài sản đảm bảo.

 **ĐỖ SƠN TÙNG**

TIẾP CẬN MỚI

Doanh nghiệp MSMEs thường không đủ năng lực để đáp ứng đủ tiêu chuẩn yêu cầu của tổ chức tài chính lớn, vậy nên họ khó có khả năng tiếp cận nguồn vốn vay theo cách truyền thống. Do vậy, các fintech đã sử dụng nhiều công nghệ mới rất “thông minh” và “nhanh nhẹn” nhằm xác định chính xác “chu kỳ tiền mặt” (cash conversion cycle), qua đó đánh giá năng lực tài

chính của MSMEs. “Chu kỳ tiền mặt” là khoảng thời gian mà các MSMEs cần để hoán đổi các khoản đầu tư vào hàng hóa hoặc nguyên liệu đầu vào trở lại thành tiền mặt thông qua bán hàng hóa hoặc dịch vụ. Như vậy, khoản thời gian này có thể trở thành công cụ hữu hiệu để đánh giá khả năng hoàn trả nợ của MSMEs. Xét cho cùng, tiền mặt vẫn là thứ tốt nhất dùng để thanh toán các khoản nợ. Tài sản đảm bảo chỉ được viện tới như một giải pháp trong trường hợp không thể thu được tiền mặt mà thôi.

KINH NGHIỆM THẾ GIỚI

Hiện nay, trên thế giới đã xuất hiện nhiều ví dụ thành công về việc sử dụng thông tin về luân chuyển dòng tiền mặt để giúp các MSMEs tiếp cận tín dụng mà không cần tài sản đảm bảo. Tại Ấn Độ, một công ty tài chính phi ngân hàng có tên Capital Float chuyên cung cấp các khoản vay không cần đảm bảo cho doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Việc đánh giá rủi ro được thực hiện theo thời gian thực (real-time) bằng cách phân tích dòng tiền của MSMEs thông qua sử dụng dữ liệu từ hệ thống thanh toán thương mại điện tử và ví điện tử PayTM, công ty dịch vụ tài chính qua điện thoại PayWorld và các giao dịch được thực hiện trên smartphone.

Khách hàng của Capital Float thực hiện xác nhận điện tử trước, sau đó sẽ nhận đề nghị cho vay tiền. Việc xác nhận đồng ý vay và ký kết hợp đồng vay đều được thực hiện trên một phần mềm (còn gọi là app) điện thoại. Khoản vay sẽ được chuyển tới tài khoản của doanh nghiệp đi vay ngay trong ngày, không cần đến một quy trình bàn giấy nào.

Ví dụ khác đến từ Kenya - một doanh nghiệp dịch vụ ứng trước tiền mặt của Kenya có tên là Grow. Grow chuyên hỗ trợ MSMEs tiếp cận các khoản tín dụng bằng cách tính toán dựa trên chu kỳ luân chuyển tiền mặt (cash flow cycles), đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp khách hàng này dần dần từ

bỏ việc sử dụng tiền mặt mà tiến tới hệ thống thanh toán điện tử trên nền tảng (platform) Kopo Kopo của họ bằng nhiều hình thức động viên và khuyến mại. Với những thông tin thu được từ nền tảng này, việc tính toán của Grow sẽ ngày càng trở nên chính xác hơn.

Lợi ích của việc cho vay dựa trên luân chuyển dòng tiền (cash flow-based) chính là giúp MSMEs nắm bắt cơ hội ngay lập tức khi mới xuất hiện. Chúng là ví dụ tuyệt vời về những sáng kiến có tính mục tiêu cao, nhằm phục vụ các thị trường “ngách” của fintech để cạnh tranh với những đối thủ không lồ nhưng khá chậm chạp – các ngân hàng truyền thống. Phương pháp này rất phù hợp với những doanh nghiệp có biên độ lợi nhuận cao, nhưng thiếu tài sản hữu hình để làm tài sản đảm bảo. Bên cạnh đó, cách tiếp cận thời gian thực (real-time) cũng giúp doanh nghiệp cho vay quản lý rủi ro bằng cách nhận ra từ sớm những MSMEs có nguy cơ phá sản, từ đó thực hiện hàng rào khoanh vùng (ring-fence) hoặc treo các hoạt động giải ngân lại trước khi các doanh nghiệp đó thực sự lâm nguy.

THỊ TRƯỜNG NGÁCH ĐỂ CẠNH TRANH

Hiện nay, các khoản vay dựa trên luân chuyển dòng tiền thường phục vụ các doanh nghiệp bán lẻ và marketing. Do chi phí vay nợ cao và hệ số thu nhập trên vốn khá thấp nên các doanh nghiệp này thường rất chú ý đến việc quản lý dòng tiền mặt.

Bên cạnh đó, khu vực kinh tế



nông nghiệp ở nông thôn cũng là khách hàng tiềm năng của hình thức tín dụng dựa trên quản lý dòng tiền. Cụ thể, các công ty fintech có thể sử dụng cơ sở dữ liệu, trí thông minh nhân tạo, và máy tính để đánh giá rủi ro tín dụng chính xác hơn. Các yếu tố như thông tin cá nhân của nông dân, bản đồ địa hình của đồng ruộng, lịch sử mùa vụ, diện tích, năng suất và thu nhập tiềm năng đều có thể được thu thập vào trong cơ sở dữ liệu điện tử, sau đó sẽ được kết hợp với những phần mềm đặc biệt để dự báo năng suất, từ đó đưa ra ước lượng về thu nhập tiềm năng của khách hàng. Bước cuối cùng là sử dụng các thuật toán máy học (machine learning) để đánh giá rủi ro. Sau khi xem xét đầy đủ các khía cạnh chi phí đầu ra - đầu vào, dòng tiền và lợi nhuận, các khoản tín dụng sẽ có thể được giải ngân ngay lập tức.

Các công ty bảo hiểm cũng có thể sử dụng công nghệ dựa trên luân chuyển dòng tiền vào các lĩnh vực chuyên môn của mình để làm việc với khách hàng nông dân hoặc các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp. Ví dụ như đối với ngành sản xuất sữa hiện nay, các công ty bảo hiểm đã có thể đánh giá và xác định khoản tiền bồi thường tiềm tàng dựa trên những dữ liệu về số lượng và chất lượng của sản phẩm sữa được sản xuất.

THẾ HỆ MỚI HIỂU BIẾT SÂU VỀ CÔNG NGHỆ ĐANG HÌNH THÀNH

Với sự xuất hiện ngày càng nhiều và dày đặc của fintech và các chủ doanh nghiệp MSMEs có hiểu biết sâu rộng về công nghệ, những doanh nghiệp tài chính truyền thống rất nhanh sẽ thấy mình chậm chạp và trở nên phụ thuộc. Cách duy nhất để tránh viễn cảnh không mấy sáng sủa này là tập trung vào sáng tạo trong lĩnh vực cung cấp tài chính, đẩy nhanh đầu tư vào đổi mới để hoàn thiện nền tảng công nghệ, cố gắng gìn giữ khách hàng truyền thống đồng thời phát triển thêm khách hàng mới. □

Bắc Mê ấm áp “MÁI TRƯỜNG XANH BIDV”

ĐÀM PHƯƠNG MAI

Tháng 9 vừa qua, cán bộ, nhân viên BIDV Hà Nội trực tiếp tham gia hành trình đưa “Mái trường xanh BIDV” đến vùng cao Hà Giang của Tổ quốc...



TỪ CHƯƠNG TRÌNH “MỖI NĂM MỘT ĐIỂM TRƯỜNG”...

Dự án “Mái trường xanh BIDV” của chi nhánh Hà Nội được khởi động từ năm 2017, là một trong chuỗi các hoạt động hướng đến kỷ niệm 60 năm ngày thành lập chi nhánh. Điểm trường đầu tiên do BIDV Hà Nội tài trợ xây dựng đặt tại thôn Mí Háng Tủa Chử (xã Púng Luông, huyện Mù Cang Chải, tỉnh

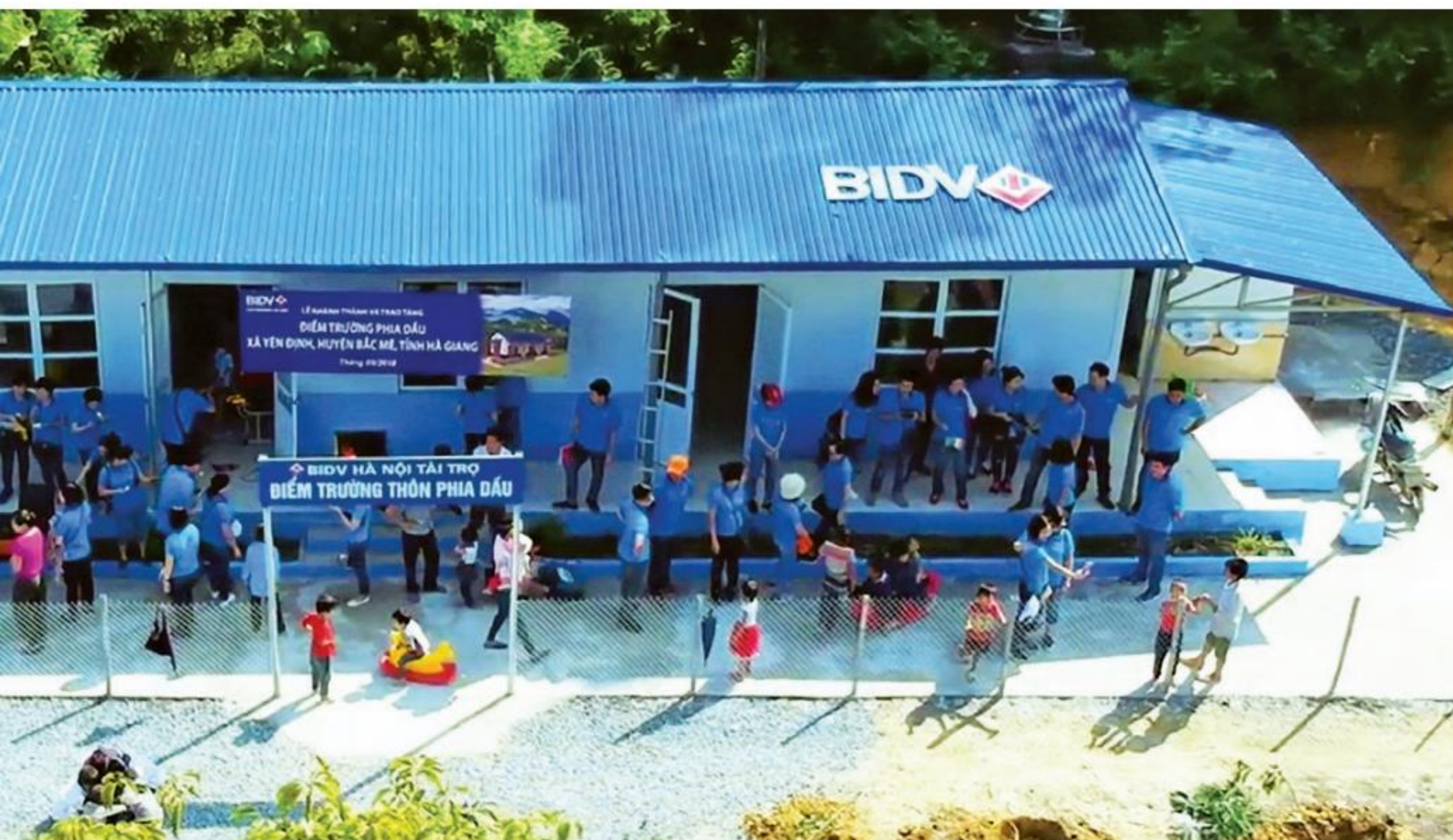
Yên Bái). Ngay sau thành công của công trình đầu tiên, niềm vui của cô trò, dân bản Mí Háng Tủa Chử đã tạo động lực để lãnh đạo và cán bộ BIDV Hà Nội quyết tâm phát động trong toàn chi nhánh chương trình hành động “Mỗi năm một điểm trường”. Đây là hoạt động cố định trong công tác An sinh xã hội hằng năm của chi nhánh với mong muốn mang hình ảnh mái trường xanh với



thương hiệu BIDV đến với các điểm trường thuộc vùng khó khăn trên mọi miền đất nước...

Ngay khi năm học 2017- 2018 kết thúc, với mục tiêu hoàn thiện một “Mái trường xanh BIDV” cho năm học mới, lãnh đạo BIDV Hà Nội cùng Công đoàn, Đoàn thanh niên chi nhánh tổ chức tìm kiếm các điểm trường cần hỗ trợ trên toàn quốc. Điểm trường thôn Phia Dấu (thuộc Trường mầm non xã Yên Định, huyện Bắc Mê, tỉnh Hà Giang) đã được đưa vào danh sách lựa chọn.

Tháng 6/2018 đoàn tiền trạm của BIDV Hà Nội lên đường khảo sát thực địa và kết nối với chính quyền địa phương. Đường đến xã Yên Định là một trong hai cung đường gian nan nhất tỉnh Hà Giang. Thôn Phia Dấu nằm trên núi cao thuộc xã Yên Định là nơi sinh sống của 28 hộ dân với 166 khẩu người Dao, chưa có điện, nước. Hằng ngày, 37 cháu nhỏ trong độ tuổi tiểu học và mẫu giáo của thôn phải xuống núi đến trường trên con đường dốc quanh co khá nguy hiểm, nhất là trong mùa mưa lũ và mùa đông lạnh giá. Việc xây dựng một điểm trường mẫu giáo - tiểu học chắc chắn sẽ đóng góp vào việc ổn định đời sống



cho các hộ trong thôn Phia Dầu... Và BIDV Hà Nội đã quyết định chọn nơi đây để đặt thêm một dấu ấn trong hành trình thực hiện An sinh xã hội của mình...

...ĐẾN HÀNH TRÌNH Ý NGHĨA

Sau 3 tháng vượt qua nhiều khó khăn để kết nối, xây dựng,... đầu tháng 9/2018, một "Mái trường xanh BIDV" khang trang đã thành hình tại thôn Phia Dầu trong niềm hân hoan của người dân nơi đây. Nhận được tin công trình đã cơ bản hoàn thành, cán bộ BIDV Hà Nội háo hức, khẩn trương chuẩn bị cho hành trình đến với bà con thôn Phia Dầu...

Bon bon hàng trăm cây số trên ô tô, nhưng khi còn 6 cây số nữa là đến đích, chúng tôi phải "tăng bo" bằng xe 2 bánh và cả đi bằng chính đôi chân của mình, vì dốc núi và bùn lầy. Chúng tôi đến nơi trong sự chào đón của các cháu học sinh, của bà con Phia Dầu.

Sau những cái bắt tay chào hỏi, những vòng ôm thân ái..., chúng tôi cùng bà con, thầy cô và học sinh thực hiện những nghi thức của chương trình trao tặng: Gắn biển trường, trồng cây lưu niệm,

“Điểm trường thôn Phia Dầu là điểm trường thứ 2 do BIDV Hà Nội tài trợ xây dựng với tổng kinh phí trên 500 triệu đồng từ nguồn quyền góp hỗ trợ của tập thể BIDV Hà Nội. Công trình gồm 2 lớp học; 1 phòng sinh hoạt chung của thầy cô, giáo; 1 khu vệ sinh khép kín và toàn bộ trang thiết bị bàn ghế, tủ đựng đồ, cầu trượt...”

trao các phần quà bé nhỏ cho các em học sinh... Chúng tôi thấy được niềm vui của các em nhỏ và thầy cô giáo khi được trao tặng một ngôi trường nhỏ nhưng ấm áp với đầy đủ cơ sở vật chất và trang thiết bị học tập. Mọi mệt mỏi, khó khăn mà chúng tôi gặp phải đều tan biến khi "Mái trường xanh BIDV" do BIDV Hà Nội tài trợ xây dựng được hoàn thành và trao đến tận tay người nhận. Một lần nữa, BIDV Hà Nội tạo thêm dấu ấn đẹp nơi biên cương Tổ quốc.

Về Hà Nội, thật ấm lòng khi chúng tôi lại nhận được một lời cảm ơn từ vùng cao gửi xuống: "Ngày Chủ Nhật thật vui và ý nghĩa với cô và trò trường mầm non Yên Định. Thay mặt tập thể cán bộ nhân viên, các cháu học sinh, các bậc phụ

huynh Điểm trường thôn Phia Dầu, Trường mầm non Yên Định, xin trân trọng gửi lời cảm ơn Lãnh đạo, tập thể cán bộ BIDV Hà Nội đã tặng những món quà ý nghĩa, thiết thực cho cô và trò điểm trường. Đây là sự chia sẻ, động viên kịp thời góp phần làm vơi bớt khó khăn của cô và trò tại điểm trường, tạo thêm động lực cho giáo viên và các hoạt động học tập, vui chơi của các cháu tốt hơn trong thời gian tới..."

Tạo dựng "Mái trường xanh BIDV" thực sự là một trải nghiệm quý giá, mỗi điểm trường thành công đã giúp chúng tôi trưởng thành hơn, tự tin hơn. Mỗi điểm trường được dựng lên, chúng tôi lại tiếp tục nuôi dưỡng và vun đắp niềm tin về hành trình của mình với lời tự nhủ: "Hãy đem hạnh phúc cho mọi người và cho chính mình". □

Trong hành trình thực hiện An sinh xã hội ý nghĩa này, ngay trong ngày đầu tiên, Đoàn cán bộ BIDV Hà Nội đã đến thăm cao điểm 468 (Thanh Thủy, Vị Xuyên, Hà Giang), nơi gánh chịu nhiều đau thương trong cuộc chiến tranh biên giới phía Bắc 1979. Tại đây, chúng tôi làm lễ dâng hương tưởng niệm những người con đã hy sinh vì Tổ quốc...


 MAI LAN

Cách nay hơn 13 năm, tôi vừa tốt nghiệp Đại học và may mắn trúng tuyển vào BIDV. Sau gần 3 năm đầu làm cán bộ quản lý khách hàng tại chi nhánh, tôi đầu quân về Trung tâm Thẻ. Môi trường mới, nghiệp vụ mới nên ban đầu tôi cũng có chút lo lắng nhưng các anh chị làm việc tại trung tâm phần lớn còn khá trẻ, thân thiện và dễ gần nên tôi không mất nhiều thời gian để hòa đồng vào tập thể. Khi đã quen với công việc, tôi còn được lãnh đạo trung tâm tin tưởng phân công tham gia các dự án thẻ cũng như các khóa đào tạo cán bộ chi nhánh. Điều đó giúp tôi hiểu rõ và nắm vững hơn hệ thống, trưởng thành hơn về nghiệp vụ, đặc biệt là cơ hội giao lưu cùng anh chị em đồng nghiệp chi nhánh trong các khóa đào tạo,... Thực tế đó giúp chúng tôi hiểu nhau hơn để cùng hỗ trợ nhau trong công việc và cuộc sống hằng ngày.

Năm 2018 ghi dấu mốc 20 năm thẻ BIDV có mặt trên thị trường, tôi cũng trải qua 10 năm làm việc về thẻ, gắn bó với nơi đây; từng chứng kiến cán bộ rời đi và chuyển đến.

Mỗi người có lý do và sự lựa chọn của riêng mình, song những cán bộ của Trung tâm Thẻ đều là người có năng lực tốt, tâm huyết với nghề, có sức trẻ và sự nhiệt tình. Các anh chị trong Ban Giám đốc Trung tâm Thẻ luôn định hướng và phân công việc phù hợp, xây dựng môi trường làm việc sáng tạo, thân thiện nhưng vẫn đảm bảo tính công bằng để cán bộ có cơ hội thi đua và phát huy tốt nhất khả năng của mình. Bên cạnh hoạt động chuyên môn, công tác an sinh xã hội, những chuyến về nguồn cùng các hoạt động teambuilding cũng được tổ chức thường niên, tạo chất keo gắn kết chúng tôi với nhau.

Không chỉ dành nhiều đãi ngộ cho cán bộ nhân viên của mình, ban giám đốc và tổ chức công đoàn của trung tâm tổ chức: Thăm hỏi cán bộ, nhân viên ốm đau bệnh tật, tổ chức vui chơi cho con em cán bộ dịp Tết thiếu nhi, trung thu, tổ chức tiệc cuối năm với sự góp mặt của gia đình cán bộ... Đó chính là yếu tố then chốt, tạo sự tin tưởng và gắn bó của mỗi cán bộ với Trung tâm Thẻ. Chúng tôi coi cơ quan như ngôi nhà thứ hai của mình.

Hai mươi năm nỗ lực không ngừng nghỉ với việc phát triển ngày càng nhiều sản phẩm thẻ mới cùng nhiều tính năng đa dạng, Lãnh đạo, cán bộ, nhân viên Trung tâm Thẻ BIDV đã và đang làm tròn sứ mệnh đưa dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt theo chủ trương của Chính phủ. Khách hàng ngày càng hài lòng hơn với thẻ BIDV, điều đó một lần nữa đã ghi thêm điểm cộng giúp BIDV năm thứ 4 liên tiếp giành giải Ngân hàng Bán lẻ tốt nhất Việt Nam do Asian Banker trao tặng.

Tự hào với những thành quả đạt được, song phía trước là chặng đường dài còn rất nhiều khó khăn thách thức, bởi cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt. Tuy nhiên, ngay lúc này đây, chúng ta có quyền tin tưởng thẻ BIDV có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường, vì bản thân trong nội tại mỗi cán bộ Trung tâm Thẻ cũng đang từng ngày từng giờ thay đổi chính mình để thích ứng với môi trường và điều kiện kinh doanh mới. Chúng ta sẽ vẫn luôn sát cánh bên nhau để cùng san sẻ, tâm sự, đồng thuận sau những tranh luận "nảy lửa", chốt lại những vấn đề có nhiều quan điểm trái chiều, tiếp tục đi trên con tàu chung một hướng... tạo thành một luồng sức mạnh to lớn để có thể vượt qua mọi khó khăn trở ngại. Đối với tôi, ý nghĩa hơn cả, trên hành trình đó có bạn, có tôi luôn đồng hành với thẻ BIDV suốt chặng đường 20 năm qua. □

MỘT CHẶNG ĐƯỜNG

Hun đúc niềm tin

 AN THUY

Trong mỗi chúng ta đều có miền ký ức, nơi chứa đựng những kỷ niệm đáng nhớ, khó quên giống như một cuốn nhật ký được cất giấu trong tủ. Khi hoài niệm, cuốn nhật ký như được mở ra, có ngọn gió như vô tình lật từng trang để những gì đã qua hiện lên nguyên vẹn.



Sau 4 năm học tại Ngôi trường Học viện Ngân hàng và 1 năm chờ đợi, 23 tuổi tôi chính thức được nhận vào làm tại BIDV. Tôi vẫn nhớ như in nỗi sung sướng và niềm hạnh phúc của mình khi cầm trên tay tờ thông báo trúng tuyển, tôi nhận thấy mình đã có thể làm việc có ích cho xã hội, tự mình kiếm tiền để trang trải cho cuộc sống cá nhân và sẽ không cần đến sự hỗ trợ từ phía gia đình.

Tại Phòng Tín dụng 2- BIDV Nghệ An tôi nhận thấy có rất nhiều thứ mới lạ đầy hấp dẫn đang chờ đón phía trước, nào là công văn chế độ quy định của BIDV, nào là cách ứng xử với khách hàng của các anh chị trong phòng, nào là cách giao tiếp giữa các đồng nghiệp và giao tiếp giữa các phòng ban với nhau. Tôi tự nhủ, cái gì mình cũng phải học hỏi dù là nhỏ nhất để hoàn thiện mình hòa nhập vào ngôi nhà chung BIDV.

Sau 02 năm gắn bó tại phòng, tôi đã được chuyên quản nhiều khách hàng, thực hiện nhiều mảng như cho vay, bảo lãnh, tài trợ thương mại... Cùng với sự hỗ trợ, giúp đỡ của ban lãnh đạo, các anh chị đồng nghiệp, tôi đã phần nào trang bị cho mình được kiến thức, cách giao tiếp... để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

25 tuổi, tôi chuyển từ phòng tín dụng đến phòng giao dịch, cảm giác đầu tiên là hụt hẫng, thoáng buồn và lo lắng, bao nhiêu câu hỏi cứ luẩn quẩn quanh mình. Nói chung, trong khoảng vài ngày kể từ khi nhận được thông báo chuyển phòng, tôi thấy mình đầy tâm trạng và có rất nhiều suy nghĩ mông lung. Tuy nhiên, sau đó tôi ý thức được rằng, việc luân chuyển này phù hợp quy định của BIDV, tôi có thể biết thêm nhiều nghiệp vụ, mở rộng đối tượng phục vụ không bó hẹp

ở khách hàng doanh nghiệp như vừa qua.

Đến môi trường mới, tôi vẫn nỗ lực hết mình để có thể hoàn thành nhiệm vụ, tự tạo cho mình sự thích nghi với mọi môi trường, sẵn sàng làm các nhiệm vụ khác nhau nếu được điều động.

Khi thích nghi với môi trường phòng giao dịch, tôi lại được điều động về làm phòng khách hàng doanh nghiệp 2, lần này tôi đã trưởng thành hơn nhiều trong suy nghĩ và nhận thức. Phòng khách hàng doanh nghiệp giờ đã nhiều đối khác, số các anh chị đồng nghiệp ban đầu nhiều người cũng đã được luân chuyển. Khách hàng của phòng cũng đa dạng hơn nhiều về quy mô và lĩnh vực hoạt động. Nếu trước đây chủ yếu là khách hàng lớn hoạt động trong lĩnh vực xây dựng thì bây giờ phòng đã mở rộng nhiều lĩnh vực như: Xây dựng, thương mại, xuất khẩu, nhập khẩu... với nhiều quy mô khác nhau.

Cùng với áp lực đến từ sự cạnh tranh của các tổ chức tín dụng khác tại Nghệ An trong cung cấp dịch vụ và lãi suất, BIDV bước vào cuộc chiến mới với chiến lược mới, các cán bộ đều phải tự mình đổi mới về phong cách giao dịch nhằm giữ chân khách hàng hiện hữu, thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Còn những cán bộ tín dụng như tôi, cung cấp đồng vốn tín dụng nhằm góp phần đẩy nhanh hoạt động sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu diễn ra thường xuyên...

Tôi giờ đã bước vào tuổi 31 với 8 năm làm việc tại BIDV, có thể vững bước trên chính con đường đã chọn. Tôi nhận thấy, một người làm công tác tín dụng nơi chứa đựng nhiều rủi ro, trách nhiệm phải gắn lên mình rất nhiều nên chỉ có nuôi dưỡng tình yêu nghề nghiệp mới giúp vượt qua khó khăn để gắn bó lâu dài.

Nhìn lại một chặng đường đã đi qua với sự góp nhỏ bé của mình vào việc xây đắp lên một BIDV lớn mạnh, trong tôi luôn vững tin vào ngôi nhà BIDV với những con người chung sức, chung lòng.



Gặp gỡ GIỮA MÙA THU

VĨNH ĐỨC

*“Mắt ngọc trong veo hồ Đại Lải /
Vịn sườn Tam Đảo vọng Thăng
Long”. Đó là cảm nhận ban đầu
của nhiều du khách về Flamingo
Đại Lải resort khi lần đầu tiên
đặt chân đến nơi đây. Còn với
Đoàn nữ cán bộ Hội sở chính
BIDV chúng tôi, Flamingo không
chỉ đẹp, thơ mộng mà còn là nơi
ghi dấu một ngày “Gặp gỡ mùa
Thu tháng 10” thật gần gũi, vô
cùng ý nghĩa với tràn ngập tiếng
cười vui.*



Cúng tôi đến Flamingo Đại Lải resort vào một ngày giữa mùa Thu nhân dịp kỷ niệm 88 năm ngày Phụ nữ Việt Nam. Gạt bỏ mọi bận rộn của công việc hàng ngày, tạm xa Thủ đô Hà Nội ồn ào, náo nhiệt, hơn 100 nữ cán bộ BIDV được hòa mình vào phong cảnh thiên nhiên tươi đẹp của Flamingo Đại Lải resort và tham gia các trò chơi teambuilding thật sự vui vẻ và đầy gắn kết.

Những năm gần đây, đi dã ngoại nhân dịp chào mừng ngày 20/10 là hoạt động thường niên được Ban nữ công Hội sở chính tổ chức. Mỗi năm



chúng tôi lại được đến một nơi khác nhau có khoảng cách vừa phải so với Hà Nội, đủ để các chị em có thể vứt bỏ mọi bận rộn của công việc hàng ngày với chiếc máy tính và một xấp giấy tờ nhưng cũng không quá xa để dễ dàng di chuyển như: Paradise resort, Vườn Vua resort... Ở mỗi nơi, với nội dung chương trình vui chơi, cảnh đẹp khác nhau nhưng tất cả chúng tôi đều được hòa vào

một niềm vui chung, đó là tình cảm và gắn kết.

Chương trình teambuilding hết sức ấn tượng, được mở đầu bằng việc chia đội, tạo slogan cho đội và màn nhảy ra mắt đội. Cả đoàn chúng tôi được chia làm 4 đội được phân biệt bằng các màu áo khác nhau: màu xanh lam, xanh lá cây, vàng cam và hồng. Tất cả các đội đều tham gia trò chơi rất nhiệt tình và đầy

tinh thần đoàn kết từ trò chơi đập xe đạp chậm đến di chuyển bóng khổng lồ.... Ở Hà Nội, chúng tôi là những phụ nữ hai đảm đang, vừa giỏi việc cơ quan lại đảm việc nhà còn ở Flamingo Đại Lải resort ngày hôm nay, chúng tôi như được trở về với tuổi trẻ, được sống mãi với thời thanh xuân. Những tiếng hô vang, cười đùa cùng những chiếc nắm tay và lời chúc, lời động viên nhau ở mỗi trò chơi như sợi dây gắn kết, giúp chúng tôi xích lại gần nhau hơn.

Sau các trò chơi teambuilding vào buổi sáng, chúng tôi có một buổi chiều được tự do vui chơi, thả mình vào phong cảnh thiên nhiên tươi đẹp của khu resort Flamingo Đại Lải. Chúng tôi được chiêm ngưỡng kiến trúc hiện đại hòa quyện với những mảng rừng xanh, vườn hồng rực rỡ sắc màu. Thiên nhiên hiện hữu trên mảnh đất này bình yên như vốn có cùng bàn tay tài hoa của con người kiến tạo nên Flamingo có thừa độ đẹp để níu chân bất kỳ du khách nào mỗi khi đến đây. Và chúng tôi cũng là một trong những du khách ấy. Một ngày dường như chưa đủ, chúng tôi sẽ còn quay lại nơi này. □

BIDV TRƯỜNG SƠN GIAO LƯU CHÀO MỪNG ngày Phụ nữ Việt Nam



Nhân ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, vừa qua BIDV Trường Sơn đã tổ chức hoạt động giao lưu văn nghệ, thể thao với Kho bạc Nhà nước, Chi cục Thuế quận Gò Vấp nhằm duy trì và tăng cường mối quan hệ hợp tác gắn bó giữa các đơn vị. Hoạt động này cũng tạo sân chơi thiết thực cho cán bộ nữ của 3 đơn vị, tạo cơ hội hơn để các cán bộ trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm trong công tác chuyên môn.

Với 4 phần thi: Con đường gian khó, Vượt chướng ngại vật, Chung tay góp sức và 24 ô số, các đội tuyển đã có những màn tranh tài sôi nổi, hào hứng. Kết thúc chương trình, đội Chi Cục thuế Gò Vấp đạt giải Nhất với việc chinh phục 3/4 thử thách; Kho bạc Nhà nước đạt giải Nhì và BIDV Trường Sơn đạt giải Ba.

Được biết, trước đó, từ tháng 07/2017, BIDV Trường Sơn đã ký kết thành công Hợp đồng liên tịch về việc mở tài khoản

chuyên thu và quy trình phối hợp thu Ngân sách Nhà nước với Kho bạc Nhà nước và Chi cục Thuế quận Gò Vấp. Sau hơn 1 năm triển khai, Chi nhánh đã cung cấp dịch vụ Nộp thuế điện tử, Thu Ngân sách Nhà nước với 16.000 món chuyển tiền có tổng doanh số khoảng 400 tỷ đồng. Đây là bước khởi đầu thuận lợi để tiếp tục đẩy mạnh quan hệ hợp tác của các đơn vị.

NGUYỄN THỊ LAN

BIDV ĐÔNG SÀI GÒN HIẾN MÁU NHÂN ĐẠO

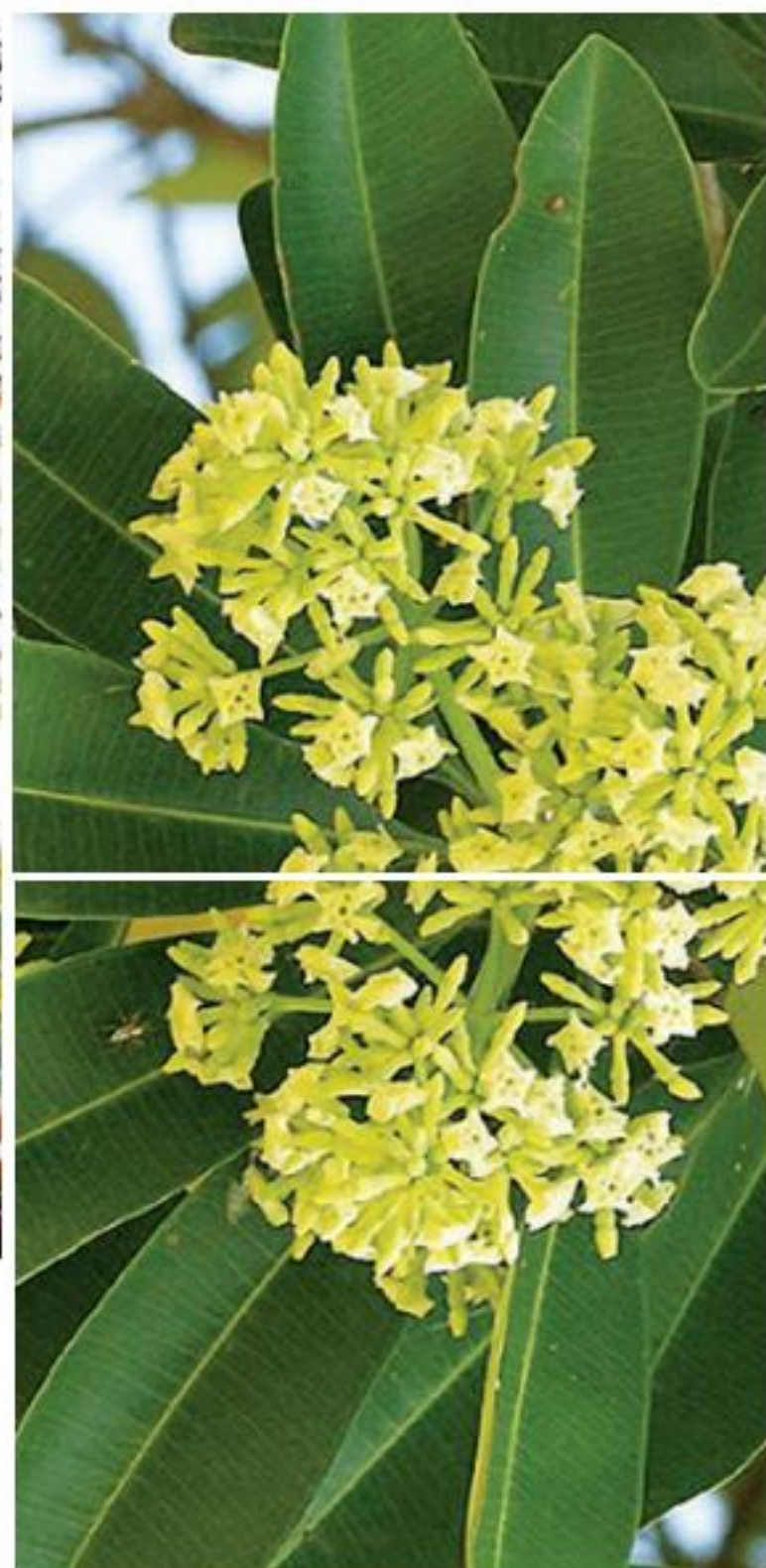
Đoàn thanh niên BIDV Đông Sài Gòn vừa phối hợp với Bệnh viện Chợ Rẫy (TP. Hồ Chí Minh) tổ chức thành công ngày hội hiến máu tình nguyện 2018. “Một giọt máu cho đi, một cuộc đời ở lại” và “Hiến máu

nhân đạo – một nghĩa cử cao đẹp” là thông điệp mà BIDV Đông Sài Gòn muốn gửi đến cộng đồng thông qua ngày hội hiến máu tình nguyện được tổ chức hằng năm tại chi nhánh. Tại ngày hội lần này, các bác sỹ tại Bệnh viện Chợ Rẫy đã tích cực kiểm tra sàng lọc, tư vấn sức khỏe miễn phí, đồng thời cấp giấy chứng nhận hiến máu tình nguyện, tặng quà, hỗ trợ chi phí đi lại cho các tình nguyện viên.

Tham gia hiến máu tình nguyện đợt này có khoảng 150 tình nguyện viên là đoàn viên tại chi nhánh, hội viên các tổ chức toàn thể địa phương, sinh viên các trường đại học trên địa bàn như: Đại học Nông Lâm, Đại học Sư phạm Kỹ thuật, Đại học Ngân hàng... Tổng lượng máu thu được qua ngày hội là 85 đơn vị. Số máu này được đóng góp vào ngân hàng máu của đất nước.

NGUYỄN ĐỨC TOÀN





Hà Nội tháng Mười

Thu

Tháng Mười đến, gió mùa tràn về những ngõ ngách bé nhỏ của Hà Thành, buổi sớm mai bắt đầu lành lạnh...

Thời tiết êm dịu hơn tiền những ngày nắng gay gắt đốt cháy da thịt, ngày có cơn bão mãnh liệt nhấn chìm đường phố... Đêm thu Hà Nội đẹp mong manh, dịu dàng, đầm ấm và quyến rũ, khiến lòng mình không khỏi băng khuâng, xao xác

Hà Nội những ngày này đẹp lắm. Đẹp vì nắng. Hạt nắng trong vắt, xuyên qua những tán cây mùa thu vàng lá, phản chiếu xuống mặt đất thứ ánh sáng long lanh đến mê hoặc. Nắng hong khô những chiếc lá vừa lìa cành, giòn rụm, vỡ tí tách dưới chân người qua lại. Âm thanh không quá đặc biệt nhưng vô cùng thú vị.

Đẹp vì mây. Mây của buổi sớm

có chút âm u vì sự tích tụ của hơi lạnh nhưng nhanh chóng nhường chỗ cho màu xanh như ngọc khi nắng đến. Mây nhún nhường, mềm mại, mỏng và xốp, lại như trắng hơn trên nền xanh thăm thẳm. Nếu phải ví mây với một thứ nào đó khác thì có lẽ hình ảnh ấy phù hợp với những nữ sinh tuổi mười tám, đôi mươi trong sáng, e ấp và tràn đầy sức sống.

Hà Nội của tháng Mười còn đẹp bởi những cung đường thơm mùi hoa sữa. Thứ hương thơm nồng nàn ấy đã vô tình níu chân bao nhiêu người vội vã bước qua mùa thu thêm một lần nhớ, yêu thương và quyến luyến mảnh đất này. Trong gió heo may, vị của hoa sữa (hay

vị của mùa thu?) rất ngọt. Đến độ, những gã trai lãng tử thường mượn hương vị da diết này để bày tỏ lòng yêu mến với những bóng hồng xinh đẹp trong lòng.

Nhưng đâu chỉ có đẹp. Hà Nội lúc những ngày này phảng phất cả bao nỗi ưu tư nho nhỏ. Ta đi hoài trên những phố dài không tuổi, để ánh mắt vô tư lạc theo bóng hình của lá mùa thu. Rồi như một phép biến hình, ta sẽ tự khắc thấy một dáng hình người xưa - thuở ta trắng tròn mười tám, thuở ta yêu đương bằng tình cảm học trò - hiện về trong nỗi nhớ rất sâu. Ta lạc bước qua một sân trường nhỏ, nghe tiếng trống giục giã mà thương về những kí ức tươi đẹp đã bao lâu ngủ quên trong tim.

Ta nhắm nháp một chút heo may rồi thấy lắng mình trong sự hội tụ của thời gian. Quá khứ bỗng chốc lấp đầy trong tâm khảm, lấp đầy trong kí ức của những ngày tháng Mười Hà Nội. Thu đã về, nhẹ nhàng và sâu lắng!



VỀ An Giang VUI HỘI ĐUA BÒ

TRẦN TÙNG

An Giang - địa phương nằm ở phía Tây Nam Tổ quốc, với 4 dân tộc anh em Kinh, Khmer, Chăm, Hoa cùng chung sống lâu đời, tạo nên những giá trị văn hóa tinh thần phong phú, đa dạng. Lễ hội đua bò diễn ra vào tháng 9 (âm lịch) thể hiện sự đa dạng văn hoá của người dân nơi đây.

Lễ hội đua bò là một lễ hội của đồng bào dân tộc Khmer, mang đậm nét bản sắc văn hóa dân gian, là nét sinh hoạt văn hóa, môn thể thao độc đáo ở vùng Bảy Núi (An Giang). Lễ hội được tổ chức hằng năm vào dịp tết Sene Dolta (thường diễn ra từ ngày 29/8 đến ngày 1/9 âm lịch; được luân phiên tổ chức hằng năm ở huyện Tịnh Biên và huyện Tri Tôn (An Giang).

Được biết, từ xa xưa, người dân tộc Khmer An Giang đã sống theo phum sóc, nghề chính là làm ruộng và làm rẫy, dùng bò để cày kéo, nên bò được người dân chăm sóc rất cẩn thận. Vào mùa làm ruộng, người đàn ông mang bò cày bừa tơi đất ruộng để phụ nữ cấy mạ, rồi dẫn đổi công cho nhau. Trong khi làm việc, nông dân thường rủ nhau đua bò, dần dần thành thói quen, đôi bò thắng cuộc thường được tặng

thưởng. Từ đó, đua bò trở thành tập quán của người dân tộc Khmer trong vùng vào mỗi dịp tết Sene Dolta hằng năm và trở thành lễ hội truyền thống, đặc trưng của đồng bào dân tộc Khmer vùng Bảy Núi, An Giang. Hiện nay, lễ hội đua bò đã được tổ chức quy mô và chuyên nghiệp hơn nên việc chọn lựa cặp bò, chăm sóc để đi thi đấu được quan tâm.

Để chuẩn bị cho cuộc đua bò, một khoảnh ruộng bằng phẳng trong khuôn viên của Chùa thường được chọn làm sân đấu (chiều dài 200 mét, ngang 100 mét, có nước xăm xấp, bốn bên có bờ cao và điểm đích có khoảng trống để tài xế dừng bò an toàn). Nơi xuất phát được cắm hai cây cờ màu xanh, đỏ và mỗi cây cách nhau 5 mét, tại điểm đích cũng vậy. Đôi bò đứng ở vị trí cây cờ màu gì thì điểm đích cũng theo màu của cây cờ đó. Trước khi vào cuộc đua, họ tổ chức bốc thăm để chọn từng cặp đấu và thỏa



thuận đôi nào sẽ đi trước, đi sau. Trong khi đua, đôi bò nào chạy tạt ra khỏi đường đua sẽ bị loại hoặc đôi bò sau giảm lên giàn bừa của đôi bò trước là thắng cuộc. Người điều khiển phải đứng thật vững, nếu bị ngã hoặc rơi ra khỏi giàn bừa coi như thua cuộc. Khi vào cuộc đua, người điều khiển bò cầm roi hoặc khúc gỗ tròn, đầu có tra cây đinh nhọn (dân địa phương gọi là cây xà-lul). Khi có lệnh xuất phát của trọng tài, người điều khiển chích mạnh cây xà-lul vào mông con bò, bò bị đau phóng nhanh về phía trước, quan trọng là phải chích cho đều cả hai con, chúng mới chạy đều, tạo cuộc đua hấp dẫn.

Hiện nay, các đôi bò thi đấu theo hình thức loại trực tiếp trong một vòng hồ - thả. Cụ thể, 2 đôi bò lần lượt chạy 1 vòng sân đua, trong đó nửa vòng sân đi vòng hồ (điều khiển bò đi với tốc độ chậm để thi triển khả năng điều khiển bò của người điều khiển bò). Sau đó, các đôi bò



sẽ bước vào vòng thả (người điều khiển dùng gậy thúc bò chạy với tốc độ nhanh nhất để băng về đích). Đôi bò về đích trước sẽ chiến thắng và vào vòng thi đấu tiếp theo cho đến tận trận chung kết để chọn đôi bò giành được giải cao nhất của lễ hội.

Đôi bò giành được giải cao hằng năm không những mang lại cho chủ nhân của chúng niềm kiêu hãnh mà còn mang đến cho cả phum sóc

niềm vui và hứa hẹn một mùa bội thu, dân làng no ấm. Sau khi thắng cuộc, giá trị đôi bò thắng cuộc cũng tăng cao nhưng người dân không giết, cũng không bán mà gìn giữ cặp bò chiến thắng như một tài sản quý báu của gia đình và phum sóc.

Những năm gần đây, lễ hội đua bò được tổ chức chuyên nghiệp hơn, được các cơ quan, doanh nghiệp trong tỉnh đứng ra bảo trợ, tài trợ. Dẫu thế, lễ hội vẫn giữ được nét độc đáo và hấp dẫn riêng, thu hút hàng ngàn người đến xem và cổ vũ cho các cặp bò đua, không chỉ là nhân dân trong vùng mà còn cả khách du lịch từ các địa phương khác và khách quốc tế. Lễ hội đua bò vùng Bảy Núi đã góp phần giữ gìn, phát huy nét văn hóa đặc trưng của đồng bào dân tộc Khmer vốn có lịch sử tồn tại hàng trăm năm qua và quảng bá nét độc đáo của du lịch tỉnh An Giang đến với du khách trong và ngoài nước. □

Ngày 8/10/2018 vừa qua, tại sân đua trong khuôn viên chùa Thơ Mít thuộc xã Vĩnh Trung, huyện Tịnh Biên (An Giang) đã diễn ra Hội đua bò Bảy Núi, tranh Cúp Truyền hình An Giang lần thứ 25 năm 2018. Lễ hội năm nay có 64 đôi bò đến từ các huyện Tri Tôn, Tịnh Biên, Châu Thành, Châu Phú, Thoại Sơn và hai huyện Hòn Đất, Giang Thành của Kiên Giang. Ước tính, giải đua bò Bảy Núi năm nay có khoảng 30.000 khán giả đến xem những đôi bò chiến thi đấu.



Láng Sen

VẺ ĐẸP HOANG SƠ CỦA MỘT VÙNG THIÊN NHIÊN màu mỡ

 HOÀNG NGÂN

Sông nước, những đầm lầy, bông súng mọc mát, những cánh cò bay thẳng cánh đường như là những hình ảnh quá quen thuộc khi nhắc đến Tháp Mười. Thế nhưng nằm giữa Đồng Tháp Mười đã quá nổi tiếng với những giá trị văn hóa và đặc trưng sâu sắc của xứ sở đất ngập nước ấy vẫn có một vùng đất mà cái tên còn khá mơ hồ trong tiềm thức những người yêu thích dịch chuyển: Khu bảo tồn đất ngập nước Láng Sen.

Cách thành phố Tân An chừng 80 km, xuôi theo quốc lộ 62 rẽ vào đường tỉnh 819. Giữa muôn trùng tràm, lúa, sông nước là khu Láng Sen rộng lớn với màu xanh ngút ngàn của những vạt rừng tràm hàng chục năm tuổi. Để vào được trung tâm khu bảo tồn, chúng tôi lên xuống đi dọc con kênh nhỏ hơn 1km nữa. Dọc theo hai bờ kênh là hàng trăm thẳng tắp như lớp hàng rào ngăn lại những ồn ào, khói bụi của thành phố phía sau. Láng Sen chào đón chúng tôi bằng không

khí trong trẻo và những cơn gió thoảng hương hoa sen thơm ngát.

Là khu Ramsar thứ 7 của Việt Nam được thế giới công nhận từ cuối năm 2015, khu bảo tồn đất ngập nước Láng Sen với tổng diện tích 5.030 ha, được xem như một bồn trũng nội địa thuộc vùng trũng rộng lớn Đồng Tháp Mười, tỉnh Long An. Láng Sen là vùng sinh thái tiêu biểu cho kiểu đầm lầy ngập nước với nhiều quần thể động thực vật phong phú. Khu Bảo tồn đất ngập nước Láng Sen là nơi trú ngụ



của 156 loài thực vật hoang dã, 142 loài chim quý cùng 86 loài cá, lưỡng cư, bò sát và các sinh vật khác.

Trong đó, có 24 loài chim quý hiếm của thế giới có giá trị bảo tồn như: ngan cánh trắng, cú lợn lưng nâu, chích chòe lửa, cò thìa, cò quắm, công đất, giang sen, diệc, trích, đồng dộc, le le, vịt trời, bói cá...

Với những hệ sinh thái đa dạng và có nhiều tương đồng, nơi đây được ví von là Đồng Tháp Mười thu nhỏ. Nét hoang sơ của khu bảo tồn được lưu giữ qua các kiểu hệ sinh thái đặc trưng như rừng tràm tập trung, rừng tràm ven sông, đồng cỏ ngập nước theo mùa... Nhờ thảm thực vật hoang sơ, và hệ sinh thái đa dạng khu bảo tồn đất Láng Sen còn là nơi trú ngụ của hàng trăm loài chim di trú. Chúng làm tổ trên các cây tràm và kiếm ăn trên các đồng nước giàu loài cá.

Hệ thực vật trong đầm chiếm



ưu thế là súng đỏ, súng trắng, sen hồng, súng lam. Cánh đồng sen rộng hơn 50 ha thơm ngát một vùng. Qua đầm sen chúng tôi lại chìm đắm vào vẻ đẹp hoang sơ của cánh đồng lúa ma. Đây là lúa trời, tự nhiên, tự mọc và sinh sôi, mùa nước dâng đến đâu cây lúa phát triển đến đó. Hạt lúa chín không đồng loạt, hạt vừa chín sẽ tự rụng khi có ánh mặt trời. Muốn thu hoạch người dân phải thu hoạch vào đêm khuya và trở về trước khi mặt trời mọc. Vì vậy cây lúa này được gọi là lúa ma, lúa trời cho đến tận bây giờ.

Mỗi năm cứ vào mùa nước nổi, các loài chim di trú tìm về miền Nam tránh rét. Khu bảo tồn lại ngập trong vũ khúc rộn ràng của các loài chim. Số lượng chim trước đây có đàn vài chục ngàn con, thời gian gần đây lên đến vài trăm ngàn con. Xuôi theo những cánh đồng sen, chúng tôi vào vùng lõi của khu



bảo tồn. Đi giữa thảm cỏ cây xanh mượt dưới chân, các đàn chim bay ngang đầu, hương sen thơm mát, chưa bao giờ chúng tôi được gần gũi thiên nhiên đến như vậy. Xuống của chúng tôi đi đến đâu từng đàn chim bay lên với âm thanh rộn rã phá tan bầu không khí tĩnh lặng của nơi đây.

Tạm biệt Láng Sen, một vùng đất tuyệt vời mà còn ít người biết đến. Chúng tôi đau đáu tâm sự của các anh bảo vệ tài nguyên thiên nhiên nơi đây, rằng: “Muốn phát triển du lịch để Láng Sen được nhiều người biết đến, nâng cao mức sống của người dân vì nơi đây quá đẹp và yên bình nhưng cũng muốn giữ Láng Sen để giữ nơi đây mãi vẹn nguyên vẻ đẹp hoang sơ và bảo tồn tài nguyên thiên nhiên thật hiếm có”.

“Hoa hậu phố” CỦA TÔI

 TÌNH NGUYỄN

Nếu có cuộc thi “hoa hậu” để đội vương miện cho con phố nào đó của Hà Nội, tôi sẽ dành phiếu bầu cho phố Phan Đình Phùng. Với tôi, con phố này hội tụ những vẻ đẹp đặc sắc, mê hoặc lòng người.

Tôi vẫn nhớ kỷ niệm lần đầu tiên đặt chân đến phố Phan Đình Phùng này vào một ngày hè oi ả. Cảm giác ngay khi chuyển hướng xe vào con phố này là không khí mát nhẹ, dịu dịu bao phủ khắp nơi, đem lại cảm giác khoan khoái, thư giãn cho người lưu thông trên phố. Không khí tuyệt vời ấy đã để lại ấn tượng ban đầu thật khó phai, khiến tôi yêu phố này “ngay từ cái nhìn đầu tiên”. Từ đó, tôi thường xuyên chọn lộ trình qua đây để tiếp tục khám phá thêm những nét đẹp rất riêng của nó.

Trên phố Phan Đình Phùng, ấn tượng nhất là ba hàng cây cổ thụ rợp bóng mát trải dài từ đầu đến cuối phố. Phần lớn cây được trồng ở đây là sấu, những gốc xầu lâu năm, thân to vững chãi, với tán lá xòe rộng, gần như phủ kín vòm trời, được trồng dọc hai bên vỉa hè rộng và thoáng, tạo nên một khung cảnh đẹp như tranh vẽ. Vào mùa lá rụng, lá sấu dẹt nên một tấm thảm vàng đẹp mắt, là cảm hứng của biết bao họa sỹ, nhiếp ảnh gia, là địa điểm “sống ảo” yêu thích của nhiều bạn trẻ.

Không những thế, phố Phan Đình Phùng còn có được vị thế đặc địa khi đầu phố và cuối phố là hai vườn hoa xanh mát: đầu phố là vườn hoa Mai Xuân Thuởng ở góc hồ Tây, cuối phố là vườn hoa Hàng Đậu. Đây là nơi thường diễn ra những hoạt động kỷ niệm, cũng là nơi nghỉ ngơi, dừng chân ưa thích của người dân thành phố, với nhiều cây cổ thụ tỏa bóng mát, xen kẽ những loại cây trổ hoa đẹp như hoa ban, hoa sữa...

Phố Phan Đình Phùng còn có



một nét đẹp rất riêng, như một khúc nhấn nhá đặc biệt, đó là vào tháng ba, cả phố bỗng bung nở một loài hoa nhỏ xiu, rợp trắng một khoảng trời... làm ta ngơ ngác. À, hóa ra không chỉ có những cây sấu già, mà trên phố còn có rất nhiều gốc sưa lâu năm. Bình thường khi lướt qua phố ta không để ý bởi những thân cây trầm mặc, lá có màu xanh đậm trông quá giản dị, đến khi những tinh hoa dành dụm cả năm và khoe sắc trong những ngày ngắn ngủi của tháng ba...

Rồi sang thu, len lỏi qua tán cây cổ thụ là những vạt nắng vàng như dải lụa mong manh đẹp đến nao lòng. Nắng tô điểm thêm cho những ngôi biệt thự cổ kiểu Pháp dọc hai bên đường, nhẩy nhót trên những khu vườn xanh mát. Bốn mùa trong năm, mỗi mùa phố Phan Đình Phùng đều có nét đẹp riêng: xuân yêu kiều rực rỡ, hạ thuần khiết mát lành, thu mong manh dịu dàng, đông trầm ấm an yên. Những vẻ đẹp ấy khiến tôi liên tưởng đến khúc giao hưởng bốn mùa của nhạc sỹ thiên tài Antonio Lucio Vivaldi, những bản concerto tuyệt đẹp làm ta say đắm!

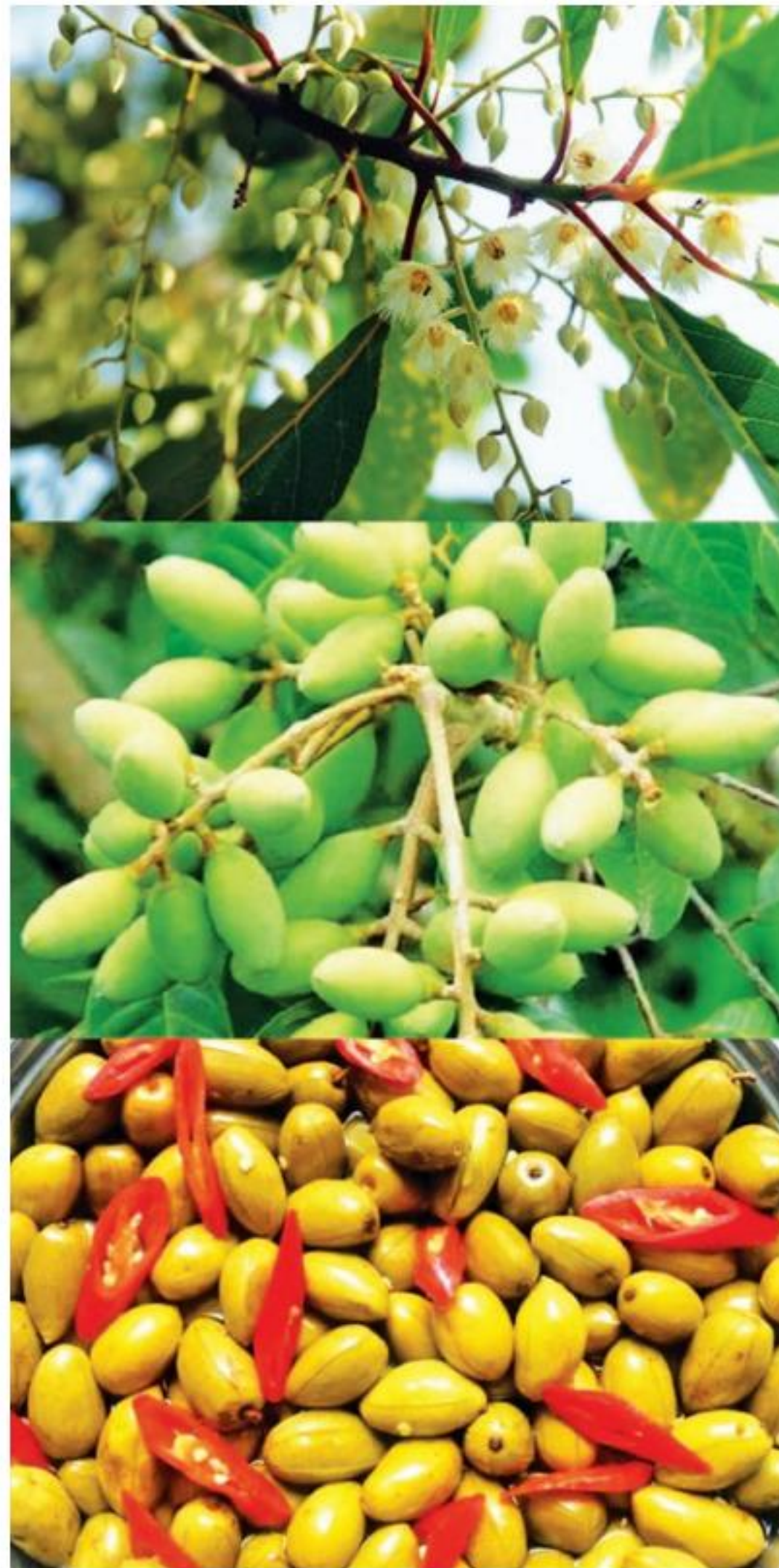
Trở về tuổi thơ

VỚI TRÁI CÀ NA

 **VINH ĐỨC**

Nếu như người miền Bắc thích nhất sầu đông, bạn trẻ Nam thích ăn vặt với mẹ, xoài, cóc ngâm thì người miền Tây lại thích nhất là trái cà na ngào đường chua chua, chất chất gợi nhớ về một thời tuổi thơ với nhiều kỷ niệm đã qua

Khi nước lũ về tràn đồng, cũng là lúc những cây cà na mọc ven sông từng chùm trĩu quả. Đây là món quà quê dung dị nhưng lại khó quên, làm ai ăn rồi đều phải nhớ. Cà na ngâm chua ngọt có lẽ là món ăn vặt khoái khẩu nhất. và là món quà quê dân dã, rất được lòng mọi người và trở thành món ăn vặt làm nhiều người mê say. Cây cà na cũng được nông dân ở nhiều tỉnh miền Tây bắt đầu trồng lại, nhiều nhất là tại ấp Tân Thành, xã Tân Lập (huyện Tịnh Biên – An Giang). Cà na cho trái có hình thuôn tròn, dài cỡ 2 lòng tay. Trái này khi để ăn sống thấy vỏ có màu xanh đậm, vị chát; còn trái chín có màu vàng nhạt, vị chua. Trái cà na có hình dạng giống trái xanh của miền Bắc, nhiều người lầm tưởng là một, nhưng không! hương vị hai loại quả hoàn toàn khác, quả cà na mềm chứ không rắn đàn như quả trám. Rễ



cây cà na thường bám chặt lấy nhau thành chùm nên giữ đất và có công dụng chắn sóng rất tốt. Bông cà na búp có màu xanh nhạt, khi nở lại có màu trắng rất đẹp. Đến mùa nước nổi, những bông ấy sẽ trở thành những chùm trái căng tròn.

Mỗi khi nhìn thấy trái cà na căng tròn chín mọng bán ở chợ

trong mùa nước nổi này, lòng tôi bồi hồi nhớ về kỷ niệm tuổi thơ nơi quê nhà yêu dấu khi vào mùa cà na chín. Hồi nhỏ, vì thích ăn những trái cà na tươi sống, nên tôi thường cùng đám bạn rủ nhau đi hái cà na trước mé sông nhà nội. Cách ăn cà na hồi xưa của chúng tôi cũng đơn giản lắm. Trước khi ăn loại trái này, tôi và đám bạn đều chà trái vào áo cho hơi dập, rồi chấm với muối ớt. Ôi cái vị chua chát và dân dã của loại trái này sao khiến cho chúng tôi mê mẩn đến thế. Đối với những người con xa quê, ăn cà na để nhớ về một tuổi thơ 'dữ dội', để càng thấy yêu cái hương vị quê hương ngọt ngào.

Chế biến món cà na muối tương như rất dễ dàng, nhưng thực tế cũng cần có những bí quyết riêng để món ăn vừa miệng, khi ăn hạt và cơm cà na phải tách rời nhau. Cà na mua ở chợ lựa trái già, chín vàng, không bị dập vể rửa sạch, cắt đầu, đuôi trái một ít cho bắt mắt. Dùng dao nhọn rạch 4 đường theo chiều dọc thân trái, ngâm vào nước muối thật mặn, xả nước lạnh nhiều lần cho bớt vị chua (tùy theo khẩu vị người ăn), vắt ráo. Cho cà na vào nồi nước sôi (khoảng 10 phút) và thử bằng cách cầm trái vuốt nhẹ khi cơm và hạt tách ra dễ dàng là được. Đổ cà na ra xả nước lạnh, vắt ráo, xếp vào hộp. Cho nước đường nấu để nguội vào ngập xấp xỉ với cà na (theo tỉ lệ 500 gram đường cát cho 1kg cà na). Một ngày sau, cà na ngâm đường là dùng được. Nếu muốn để lâu hơn thì cho vào ngăn lạnh.

Quả thật những món ăn chế biến từ trái cà na tuy không cầu kỳ, nhưng đã trở thành hương vị quê nhà rất khó phai trong lòng những người con xa quê và có tuổi thơ với nhiều kỷ niệm gắn bó với trái cà na.

Và một mùa nước nổi nữa lại về. Bất chợt những ký ức của tuổi thơ năm nào một lần nữa lại ùa về trong tôi đến nao lòng. Ước gì tôi và lũ bạn của ngày nào được thả phanh đi hái trái cà na và xì xụp chấm muối ớt rồi thưởng thức hương vị chua chua chát chát cùng nhau....□



Nhà vua VÀ ĐÔI CHÂN ĐAU



Ngày xưa, có ông vua cai trị ở một đất nước phồn vinh. Một ngày kia, vị vua đi ngao du sơn thủy. Khi quay trở lại hoàng cung, vị vua phàn nàn chân mình rất đau, bởi vì đây là lần đầu tiên vua phải trải qua một cuộc hành trình dài như thế và chặng đường ông đi lại rất gồ ghề, đá lờm chờm.

Sau đó, vị vua hạ lệnh:

"Cho bọc tất cả con đường trong đất nước lại bằng da".

Tuy nhiên điều này sẽ dẫn đến việc phải cần hàng ngàn bộ da bò và một số lượng khổng lồ tiền bạc.

Bỗng có một hôm, người vợ của tên hầu nhà vua đã dũng cảm hỏi nhà vua:

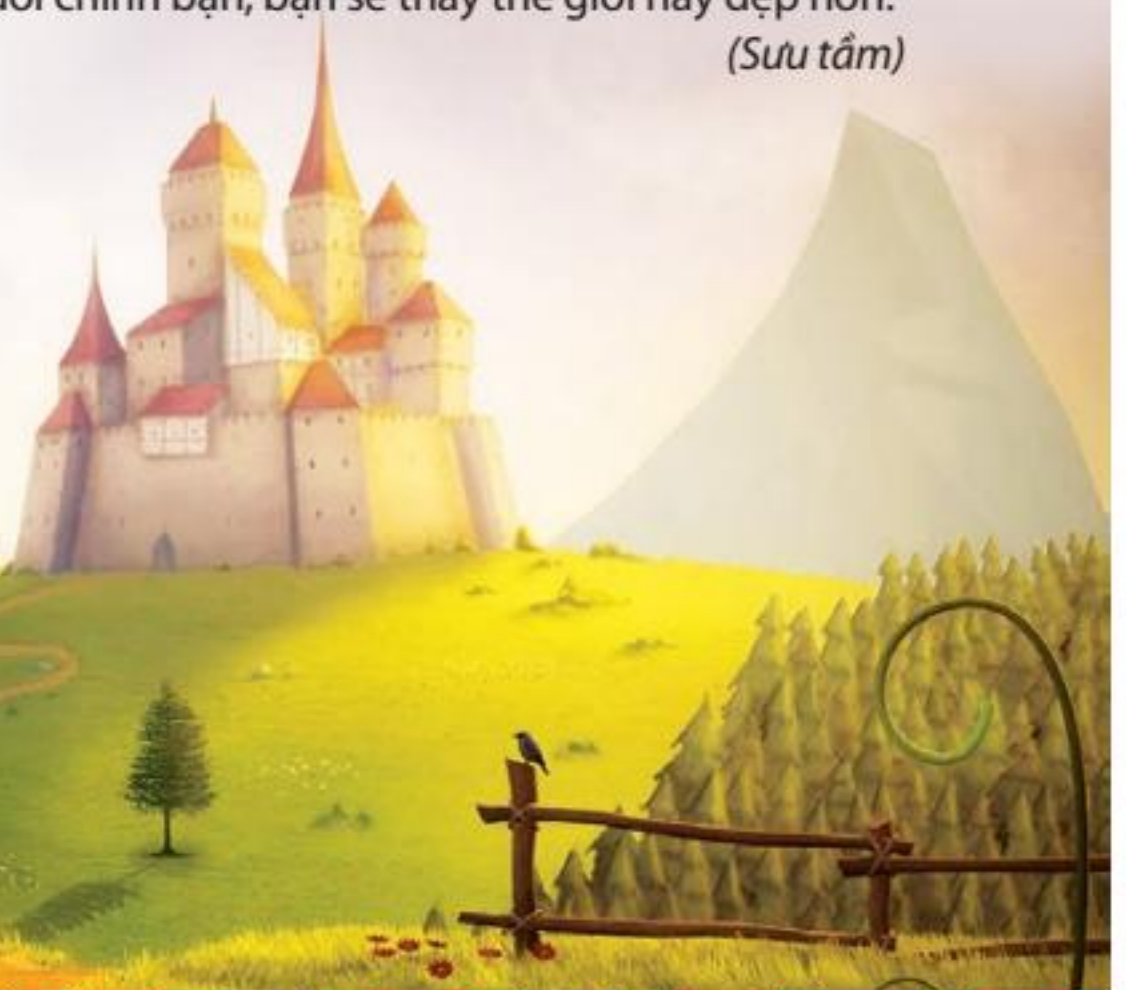
"Tại sao Ngài lại tốn một số lượng tiền không cần thiết như thế? Tại sao Ngài không dùng một miếng da nhỏ để bọc lại chân của ngài?"

Nhà vua ngạc nhiên, nhưng rồi ông cũng đồng ý. Ngay ngày hôm sau, nhà vua ra lệnh đóng cho nhà vua một đôi giày da.

Mang đôi giày mới vào chân, nhà vua rất hài lòng vì đôi giày thật êm ái và cũng vì ông không phải tốn nhiều tiền để bọc lại tất cả các con đường trong đất nước. Cũng với đôi giày, không chỉ nhà vua mà tất cả mọi người đều có thể đi đến khắp mọi nơi mà đôi chân vẫn luôn êm ái, sạch sẽ... cho dù con đường ở đó có gồ ghề, xấu xí đến thế nào đi chăng nữa.

Bài học rút ra:

"Nếu bạn thay đổi, cả thế giới sẽ thay đổi". Hãy thay đổi chính bạn, bạn sẽ thấy thế giới này đẹp hơn.
(Sưu tầm)



HỘP THƯ SỐ 258

Trong tháng 10/2018, 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 phố:

- **Các đơn vị:** Ban Quản lý hiệu quả hoạt động, Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Trung tâm Thẻ, Trung tâm Công nghệ thông tin, Văn phòng Đảng ủy, Ban Khách hàng Doanh nghiệp nhỏ và vừa, Văn phòng Công đoàn, Ban Định chế tài chính, Ban Tổ chức cán bộ, Ban Mis.Alco, Ban Kế hoạch chiến lược, Trung tâm Nghiên cứu, Trung tâm Quản lý và Dịch vụ Kho quỹ, Trường Đào tạo cán bộ, Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng, Công ty BIC, Công ty BSL...

- **Các chi nhánh:** Hà Nội, Thăng Long, Bến Tre, Nam Bình Dương, Thừa Thiên Huế, Nghệ An, Bình Định, Nam Gia Lai, Lâm Đồng, Đông Hà Nội, Đà Lạt, Trường Sơn, Đắk Nông,

Đông Sài Gòn, Bà Rịa - Vũng Tàu, BIDV Yangon...

- **Các cộng tác viên:** Quốc Việt, Mai Lan, Tiến Thủy, Xuân Trường, Nhật Linh, Anh Tài, Lệ Hằng, Tịnh Tâm, Thu Trang, Thanh Bình, Kiều Vân, Nguyễn Duy, Phương Anh, Nguyệt Minh, Bích Lộc, Mạnh Hải, Thùy Hương, Kiên Ái, Phước Thảo, Mạnh Cường, Nam Thanh, Minh Hiền, Thúy Hằng, Nguyễn Tình, Kim Thúy, Phương Nga, Thùy Linh, Nguyễn Lan, Hoàng Ngân, Phương Mai, Sơn Tùng, Thu Trang, Thanh Hải, Huy Hoàng, Đức Toàn, Ngọc Thi, Tống Hoa, Quốc Thịnh, An Thùy, Phương Thảo, Đoàn Thủy,... 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

BIDV SMARTBANKING

Từ 10/10/2018 đến 30/11/2018



GIAO DỊCH TRÚNG NGAY IPHONE XS MAX



> **Giải thưởng
Quay số**

6 IPHONE XS MAX
Trị giá 35 triệu VND



> **Quà tặng ngay**

TẶNG 50.000 VND/KHÁCH HÀNG
khi đăng ký mới
và chuyển tiền qua số điện thoại



CHUYỂN TIỀN NHANH

24/7

Cùng **BIDV** SmartBanking

Từ nay đến 30/11/2018



NHANH CHÓNG - TIỆN LỢI



AN TOÀN - BẢO MẬT



THÂN THIỆN - HIỆN ĐẠI



Tặng 50.000 VND

Khi đăng ký mới BIDV SmartBanking và phát sinh giao dịch chuyển tiền nhanh 24/7 trong cùng một ngày.

napas
Một kết nối. Mọi thanh toán.

