

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

265

6/2019



Kỷ niệm

20 năm

ngày thành lập
LaoVietBank

Nỗ lực

THÚC ĐẨY THANH TOÁN
KHÔNG TIỀN MẶT



Ảnh bìa:
 Tại Lễ kỷ niệm 20 năm ngày thành lập LaoVietBank được tổ chức tại Thành phố Viêng Chăn (Lào) ngày 22/6/2019, thừa ủy quyền Chủ tịch nước CHDCND Lào, đồng chí Somdy Duangdy - Phó Thủ tướng Chính phủ Lào - đã gắn Huân chương Lao động hạng Nhất của Nhà nước Lào lên lá cờ truyền thống của LaoVietBank

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:

TS. QUÁCH HÙNG HIỆP
 Phó Tổng giám đốc BIDV

Biên tập:

BAN TRUYỀN THÔNG VÀ THƯƠNG HIỆU

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**

**62
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.

Những điểm son trên hành trình sôi động

Đi qua một nửa chặng đường năm 2019, những nỗ lực không ngừng nghỉ của gần 2,5 vạn cán bộ trên toàn hệ thống đang dần bồi đắp nên một nền tảng khả quan để BIDV tự tin vào hành trình phía trước... Trong nhịp đập sôi động đó, những nét son thắm 6 như điểm tô cho bức tranh BIDV thêm rực rỡ...

Tròn 20 năm trước, thực hiện nhiệm vụ được Đảng, Nhà nước, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước giao, BIDV đã phối hợp cùng Ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL) để xúc tiến thành lập Ngân hàng liên doanh Lào Việt. Sau hai thập kỷ trưởng thành, bám sát nhiệm vụ chính trị được giao, Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã vượt qua nhiều khó khăn để tạo được vị thế vững chắc tại thị trường Lào... Với những thành quả và đóng góp tích cực của Ngân hàng liên doanh Lào Việt, Đảng, Nhà nước và Chính phủ 2 nước đã ghi nhận và khẳng định Ngân hàng xứng đáng là hình mẫu trong quan hệ hợp tác kinh tế và là biểu tượng cho tình đoàn kết, hợp tác truyền thống giữa Đảng, Nhà nước và nhân dân hai nước Lào và Việt Nam... Kỷ niệm 20 năm ngày thành lập và đón nhận những phần thưởng cao quý không chỉ là dịp để Ngân hàng liên doanh Lào Việt ôn lại truyền thống vẻ vang mà còn để nhân thêm niềm tin và tạo thêm động lực cho chặng đường phía trước với nhiều kỳ vọng.

Dấu ấn của BIDV tại thị trường hải ngoại thêm một lần nữa được khẳng định qua chuyến thăm động viên của Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ đối với cán bộ BIDV Yangon vào trung tuần tháng 6. Bên cạnh việc ghi nhận và đánh giá cao những nỗ lực cùng kết quả đạt được của BIDV Yangon, Phó Thủ tướng cũng hy vọng rằng trong thời gian tới với các thế mạnh riêng của mình, BIDV nói chung và chi nhánh Yangon nói riêng sẽ tiếp tục là cầu nối hiệu quả thúc đẩy hợp tác thương mại, du lịch, đầu tư và góp phần tăng cường quan hệ hợp tác tốt đẹp giữa Việt Nam và Myanmar...

Nối tiếp niềm vui từ thị trường quốc tế, BIDV đã được Tạp chí hàng đầu thế giới Forbes ghi nhận và bình chọn vào danh sách 2.000 công ty lớn nhất thế giới năm 2019; BIDV cũng được ghi nhận là Ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam về quy mô tổng tài sản và doanh thu. Việc năm thứ 5 liên tiếp đứng trong danh sách uy tín này đã cho thấy được vị thế và uy tín của BIDV ngày càng được khẳng định ở cả trong nước và quốc tế. Từ điểm tựa này, toàn hệ thống BIDV có thêm động lực để tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh và mang đến cho khách hàng, cho cộng đồng xã hội nhiều giá trị mới.

Một trong những giá trị đó chính là sự tiện ích của các sản phẩm dịch vụ hiện đại, đáp ứng tốt nhất các nhu cầu của khách hàng trong cuộc chuyển mình hướng đến xã hội không tiền mặt. “Không tiền mặt nhưng sẽ có rất nhiều thứ”, nhận thức rõ những lợi ích của xã hội không tiền mặt, BIDV đã có nhiều nỗ lực để triển khai “Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt giai đoạn 2016-2020” của Chính phủ. Với vị thế của một ngân hàng hàng đầu, từ nhiều năm trước, BIDV đã tích cực đầu tư công nghệ thông tin, cho ra đời hàng loạt các sản phẩm dịch vụ hỗ trợ thanh toán không tiền mặt... Đó là chặng đường 10 năm đồng hành với công cuộc cải cách thủ tục hành chính thu nộp Ngân sách Nhà nước với sản phẩm thu nộp thuế điện tử; đó là gần một thập kỷ phát triển các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt trên tất cả các kênh, trong đó tập trung phát triển đồng đều trên các kênh phi truyền thống, tự phục vụ với các dịch vụ ngân hàng điện tử (BIDV Online, BIDV Business Online, Thanh toán hóa đơn, Smart Banking, Buno, thanh toán qua QR code...), các dịch vụ thẻ (thanh toán thẻ tại POS, Samsungpay, mPOS...). Và mới đây thôi, BIDV đã chính thức triển khai chiến lược ngân hàng số nhằm xây dựng BIDV trở thành một ngân hàng bán lẻ hiện đại, hỗ trợ tích cực cho việc phát triển xã hội không tiền mặt...

Hành trình sôi động đó của BIDV đã được gom góp, chuyển tải và gửi đến quý vị qua những trang viết nhiều màu sắc của Đầu tư Phát triển số 265. Kính mời quý vị độc giả cùng thưởng thức.

MỤC LỤC



► SỰ KIỆN

- 04. Ngân hàng liên doanh Lào Việt đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất của Nhà nước CHDCND Lào
- 07. Chủ tịch Quốc hội Lào Pany YATHOTOU: “NH LD Lào Việt là điển hình hợp tác trong quan hệ hữu nghị Lào - Việt Nam”
- 08. Ngân hàng Liên doanh Lào Việt: Hai thập kỷ khẳng định thương hiệu ở nước Triệu Voi
- 11. Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ thăm BIDV Yangon
- 12. BIDV lọt Top 2.000 công ty lớn nhất thế giới 5 năm liên tiếp
- 13. Tăng vốn cho các Ngân hàng thương mại Nhà nước là nhu cầu cấp thiết
- 14. Thanh toán không tiền mặt: Vấn đề cấp bách hướng đến xã hội thanh toán điện tử
- 16. Chuyên gia đồng thuận với thanh toán không dùng tiền mặt
- 18. Dịch vụ ngân hàng thông minh: Ngồi ở Việt Nam, mua hàng bên kia bán cầu
- 20. Banking Vietnam thúc đẩy nền kinh tế không dùng tiền mặt
- 20. BIDV Bình Định góp sức với nhiều dự án khoa học, công nghệ
- 21. Bước tiến thúc đẩy quan hệ hợp tác chiến lược BIDV - HUD

► TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 22. Đảng ủy BIDV hướng dẫn tuyên truyền 50 năm thực hiện Di chúc của Chủ tịch Hồ Chí Minh
- 23. Di chúc Hồ Chí Minh: một mẫu mực về đạo đức, một đặc sắc về phong cách

- 25. BIDV Bình Tây Sài Gòn kết nạp đảng viên mới
- 26. 10 năm đồng hành với công cuộc cải cách thủ tục hành chính thu nộp Ngân sách Nhà nước
- 28. Cạnh tranh bằng trải nghiệm của khách hàng
- 30. Thêm góc nhìn về hoạt động bán chéo sản phẩm BIDV - BSL
- 32. Người trẻ khởi nghiệp: Lắm chông gai, nhiều trái ngọt

► SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 34. BIDV luôn lo trước nỗi lo của khách hàng
- 35. Thàng vàng ưu đãi cho chủ thẻ BIDV
- 36. Phố ẩm thực: Ưu đãi riêng dành cho khách hàng ưu tiên
- 36. Trúng thưởng xe tay ga khi gửi tiết kiệm tại BIDV
- 37. BSC phát hành sản phẩm chứng quyền có bảo đảm
- 37. Khách hàng mua trực tuyến bảo hiểm sức khỏe: BIC sẽ ưu đãi tới 30% phí

► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 38. Thị trường thử thách nhà điều hành
- 40. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi của tổ chức
- 42. Tìm hiểu những quy định về tiền gửi tiết kiệm tại Thông tư số 48/2018/TT-NHNN



45



57

► CHIA SẺ

- 44. “Hạnh phúc đặc biệt” của người mẹ cùng con vượt nghịch cảnh
- 45. Sẻ chia cùng bệnh nhi
- 46. BIDV tiếp tục đồng hành với “Hành trình đỏ 2019”

► NHỊP SỐNG

- 47. Giao lưu thể thao kết nối cán bộ nhân viên
- 48. Đoàn viên ưu tú của một phong trào ý nghĩa
- 49. Trao đổi về chính sách, sản phẩm tín dụng dành cho SMEs
- 50. Người làm tài chính không khô khan
- 51. Quản trị tín dụng, sau cân nhắc là niềm tự hào

- 52. Tận dụng lợi thế sản phẩm để bán hàng thành công
- 54. Cảm nhận từ một chuyến đi thực tế
- 55. Tài trợ vàng cho hội chợ việc làm của giới trẻ
- 56. Ngày báo chí và “duyên nợ” của tôi
- 57. Bật sáng tạo với khóa học thú vị

► VĂN HÓA

- 58. Đua với khi, ngắm cá sấu ở rừng ngập mặn Cần Giờ
- 60. Hè này đến Ninh Thuận
- 62. Check in cùng nhóm bạn
- 63. Đà Lạt, tháng 6 và mưa
- 64. Đi đâu mùa hè?
- 66. Đi tìm hạnh phúc



58



NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất của Nhà nước CHDCND Lào

 QUỲNH ĐỖ

Ngày 22/6/2019, tại Thủ đô Viêng Chăn (Lào), Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã trọng thể tổ chức kỷ niệm 20 năm ngày thành lập và đón nhận các phần thưởng cao quý.



Tham dự Lễ kỷ niệm có đồng chí Pany Yathotou - Ủy viên Bộ Chính trị, Chủ tịch Quốc hội Lào; đồng chí Somdy Duangdy - Phó Thủ tướng Chính phủ, Bộ trưởng Bộ Tài chính Lào; đồng chí Suphan Keomixay - Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Đầu tư Lào, Chủ tịch Ủy ban hợp tác Lào - Việt; đồng chí Sonexay Sitphaxay - Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào cùng lãnh đạo một số bộ và một số tỉnh thành tại Lào. Về phía Việt Nam có đồng chí Nguyễn Chí Dũng - Bộ trưởng Bộ Kế

Đồng chí Sonexay Sitphaxay -
Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào -
thừa ủy quyền Chủ tịch nước CHDCND Lào
trao Huân chương Lao động cho các cá
nhân tại Ngân hàng Liên doanh Lào Việt

hoạch Đầu tư, Chủ tịch Ủy ban hợp tác Việt - Lào; đồng chí Nguyễn Huy Tăng - Phó trưởng Ban thường trực Ban Đối ngoại Trung ương Đảng; đồng chí Đào Minh Tú - Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; đồng chí Nguyễn Bá Hùng - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước CHXHCN Việt Nam tại Lào...

VINH DỰ ĐÓN NHẬN NHỮNG PHẦN THƯỞNG CAO QUÝ

Ghi nhận thành tích và những đóng góp của tập thể cán bộ, nhân viên Ngân hàng liên doanh Lào Việt, tại Lễ kỷ niệm, Đảng, Nhà nước Lào đã trao tặng Ngân hàng Huân chương Lao động hạng Nhất. Bên cạnh đó, Đảng, Nhà nước Lào cũng đã trao tặng 4 Huân chương Lao động hạng Nhì, 5 Huân chương Lao động hạng Ba và 5 Huân chương Hữu nghị cho các cá nhân thuộc Ngân hàng liên doanh Lào Việt.

Về phía Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước đã trao tặng Cờ thi đua "Đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua năm 2018" cho Ngân hàng liên doanh Lào Việt; Ngân hàng mẹ BIDV cũng đã trao tặng Ngân hàng liên doanh Cờ thi đua "Đơn vị có thành tích xuất sắc trong 20 năm hoạt động, đóng góp quan trọng vào sự nghiệp xây dựng và phát triển hệ thống BIDV".

Phát biểu tại Lễ kỷ niệm, Phó Thủ tướng Chính phủ Lào Somdy Duangdy đã khẳng định: được thành lập trên cơ sở hợp tác toàn diện giữa hai nước, Ngân hàng liên doanh Lào Việt là cầu nối thanh toán chủ đạo giữa Việt Nam và Lào khi luôn cung cấp nhiều dịch vụ tài chính đa năng, tiện ích, cho cộng đồng doanh nghiệp và người dân hai nước, góp phần quan trọng giúp thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của Lào, xứng đáng với sự tin cậy của hai Đảng, hai Chính phủ và nhân dân hai nước. Sau 20 năm hoạt động, LaoVietBank thực sự làm tốt vai trò cầu nối hợp tác về kinh tế của hai nước, thực hiện nhiệm vụ giải ngân vốn viện trợ cho các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông, trường học, bệnh viện và cung cấp



Đồng chí Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV - tặng Ngân hàng Liên doanh Lào Việt Cờ thi đua Đơn vị có thành tích xuất sắc trong 20 năm hoạt động, đóng góp quan trọng vào sự nghiệp xây dựng và phát triển hệ thống BIDV; đồng chí Ngô Văn Dũng - Ủy viên HĐQT BIDV - tặng hoa chúc mừng

nhiều sản phẩm dịch vụ về tài chính cho các doanh nghiệp và người dân hai nước, góp phần thúc đẩy thương mại và đầu tư giữa hai nước, thực sự là biểu tượng của tình hữu nghị đặc biệt Lào - Việt Nam.

Tại Lễ kỷ niệm, Đại sứ Nguyễn Bá Hùng cũng đã phát biểu ghi nhận, đánh giá cao vai trò, vị thế của Ngân hàng liên doanh Lào Việt trong các hoạt động hợp tác kinh tế tại Lào. Đại sứ cũng bày tỏ mong muốn, Ngân hàng liên doanh Lào Việt sẽ tiếp tục làm tốt vai trò cầu nối 2 nền kinh tế, cũng như phối hợp với Ngân hàng mẹ BIDV để có những bản nghiên cứu chất lượng, tư vấn cho Chính phủ Lào nhằm tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong hoạt động kinh tế hợp tác đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam tại Lào.

Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Lào Sonexay Sitphaxay cũng phát biểu khẳng định Ngân hàng liên doanh Lào Việt là một đơn vị liên doanh đặc biệt. Sự ra đời của Ngân hàng liên doanh Lào Việt không đơn thuần là sự ra đời của một định chế tài chính, mà ngân hàng này còn là cầu nối giữa hai nền kinh tế Lào - Việt Nam, là hình mẫu quan hệ hợp tác kinh tế Lào - Việt Nam.

XÂY NIỀM TIN HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI TƯƠI SÁNG

Thay mặt tập thể cán bộ nhân viên Ngân hàng liên doanh Lào Việt, Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Bình gửi lời cảm ơn chân thành đến lãnh đạo hai Đảng, Nhà nước Việt Nam - Lào, cũng như các bộ ngành, địa phương của hai nước đã luôn quan tâm chỉ đạo, tin tưởng giao nhiệm vụ và động viên khích lệ để Ngân hàng liên doanh Lào Việt vượt qua mọi khó khăn, hoàn thành tốt nhiệm vụ. Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Bình khẳng định Ngân hàng liên doanh Lào Việt sẽ tiếp tục làm tốt vai trò trung tâm thanh toán, tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp hai nước trong hoạt động thanh toán song phương Việt Nam - Lào; thực hiện tốt vai trò cầu nối thanh toán giữa hai nền kinh tế, đồng thời làm tốt vai trò cung ứng vốn cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào cũng như các doanh nghiệp, cá nhân hoạt động sản xuất kinh doanh tại Lào thông qua việc cung cấp các dịch vụ tín dụng, bảo lãnh,... qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế Lào.

Phát biểu tiếp thu những ý kiến của đại diện lãnh đạo hai Đảng, Nhà nước, Chính phủ, ông Quách Hùng

Hiệp - Phó Tổng giám đốc BIDV, Chủ tịch HĐQT Ngân hàng liên doanh Lào Việt - xúc động chia sẻ: “20 năm qua, Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã luôn bám sát thực hiện tốt mục tiêu, nhiệm vụ chính trị được giao trong quá trình phát triển và trưởng thành. Mỗi việc làm của Ngân hàng liên doanh Lào Việt đều hướng đến mục tiêu và gắn bó với nhịp sống kinh tế - xã hội, với sự phát triển của đất nước Lào tươi đẹp và trong tầm vóc của mối quan hệ hữu nghị đặc biệt và hợp tác toàn diện Việt - Lào. Có được kết quả trong 20 năm, một phần là kết quả của quá trình đoàn kết, chung sức, chung tay phấn đấu, nỗ lực không ngừng của các thế hệ cán bộ người Lào - người Việt của Ngân hàng liên doanh Lào Việt. Trên tất cả, những thành quả đó của Ngân hàng liên doanh Lào Việt chỉ có thể đạt được là nhờ sự quan tâm đặc biệt của Đảng, Chính phủ, sự tạo điều kiện tích cực của Ngân hàng Trung ương hai nước; sự hỗ trợ của



Đồng chí Nguyễn Bá Hùng - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước CHXHCN Việt Nam tại Lào - phát biểu ghi nhận những thành tựu và đóng góp của Ngân hàng liên doanh Lào Việt sau 20 năm phát triển

các Bộ ngành hai nước; sự chỉ đạo sát sao, hỗ trợ kịp thời, hiệu quả của hai ngân hàng mẹ BIDV và BCEL. Nhờ đó đã tạo dựng cho Ngân hàng liên doanh Lào Việt một hành trang, vị thế và tầm vóc như ngày hôm nay. Đây là điều mà mỗi cán bộ của Ngân hàng liên doanh Lào Việt luôn thấu hiểu, trân trọng và khắc cốt, ghi tâm, không bao giờ quên được.”

Chủ tịch Ngân hàng liên doanh

Lào Việt cũng khẳng định vai trò, trách nhiệm và quyết tâm của Ngân hàng trong những chặng đường phát triển sắp tới: “Chúng tôi luôn nhận thức những kết quả của hệ thống Ngân hàng liên doanh Lào Việt đạt được trong 20 năm qua mới chỉ là bước đầu và còn nhiều việc cần phải làm. Yêu cầu, nhiệm vụ, trọng trách mà Đảng, Chính phủ, Ngân hàng Trung ương 2 nước và 02 ngân hàng mẹ tin tưởng giao cho Ngân hàng liên doanh Lào Việt thời gian tới đây là rất lớn. Ngân hàng liên doanh Lào Việt xin hứa sẽ tiếp tục kế thừa, bồi đắp và phát huy các giá trị kinh doanh và văn hóa đã được các thế hệ cán bộ xây dựng 20 năm qua, đó là: Hợp tác, tin cậy, đoàn kết, gắn bó trong xây dựng ngôi nhà chung; Tiên phong, đổi mới, thích ứng và vượt khó trong kinh doanh; Đồng hành, chia sẻ trong hợp tác với bạn hàng; Đồng cảm, sẻ chia và trách nhiệm với cộng đồng”. □

Tại Lễ kỷ niệm 20 năm thành lập và đón nhận các phần thưởng cao quý của Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã diễn ra chương trình nghệ thuật chào mừng mang đậm màu sắc văn hóa 2 nước Lào - Việt Nam với chủ đề "Lào Việt, tình hữu nghị đặc biệt" bao gồm các tiết mục ca ngợi đất nước Lào tươi đẹp, tình hữu nghị đặc biệt Lào - Việt Nam. Chương trình do đoàn Nghệ thuật Quân đội Lào và

tập thể cán bộ Ngân hàng Liên doanh Lào Việt trình diễn.

Qua chương trình nghệ thuật cùng các hình ảnh minh họa, hình ảnh đất nước, con người Lào xinh đẹp, hiền hòa được thể hiện sinh động trước toàn thể đại biểu tham dự Lễ kỷ niệm, Đặc biệt, tiết mục tổ hợp ca múa của tập thể hơn 50 cán bộ nhân viên Ngân hàng Liên doanh Lào Việt với ca khúc được sáng tác riêng cho dịp kỷ niệm 20 năm đã thể hiện nét văn hóa riêng có của Ngân hàng Liên doanh Lào

Việt, đó là tình đoàn kết gắn bó giữa các cán bộ người Lào, người Việt. Nét văn hóa đó đã trở thành nền tảng quan trọng cho chặng đường 20 năm xây dựng và phát triển của Ngân hàng Liên doanh Lào Việt.

Lễ kỷ niệm 20 năm thành lập cũng được thể hiện một nghi thức đáng nhớ đó là cắt bánh mừng sinh nhật tuổi 20 của Ngân hàng Liên doanh Lào Việt trước sự chứng kiến của toàn thể quan khách tham dự sự kiện.



“Ngân hàng liên doanh Lào Việt là điển hình hợp tác trong quan hệ hữu nghị Lào - Việt Nam”

Bà Pany YATHOTOU - Ủy viên Bộ Chính trị Đảng NDCM Lào, Chủ tịch Quốc hội nước CHDCND Lào - là vị lãnh đạo luôn quan tâm đến hoạt động của Ngân hàng liên doanh Lào Việt. Tham dự Lễ kỷ niệm, Bà Pany YATHOTOU đã chia sẻ nhiều điều thú vị về Ngân hàng...



Lễ kỷ niệm 20 năm ngày thành lập Ngân hàng Liên doanh Lào Việt không chỉ là dịp ôn lại thành tựu tổ chức và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, mà còn là sự khẳng định về một điển hình về hợp tác hiệu quả trong ngành ngân hàng 2 nước trong điều kiện chuyển sang nền kinh tế thị trường và hội nhập khu vực và quốc tế...

Với tư cách là bạn đồng nghiệp, nguyên là cán bộ ngân hàng, nguyên là một lãnh đạo đã từng chỉ đạo hệ thống ngân hàng cách đây 20 năm, tôi rất vui mừng và phấn khởi khi thấy sự phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại ở Lào; sự hợp tác chặt chẽ và chỉ đạo tích cực của lãnh đạo cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên trong hệ thống ngân hàng thương mại, trong đó có Ngân hàng liên doanh Lào Việt, đã trở thành đầu tàu vững mạnh cho nền kinh tế của Lào phát triển liên tục theo hướng chỉ đạo của Chủ tịch Kaysone Phomvihane, lãnh tụ kính yêu của nhân dân các bộ tộc Lào...

Nhân dịp này, tôi xin kể lại kỉ ức không bao giờ quên trong giai đoạn thành lập Ngân hàng liên doanh Lào - Việt Nam năm 1999. Đây là năm nền kinh tế - tài chính - tiền tệ của Lào gặp nhiều khó khăn, nhưng trên tinh thần tình hữu nghị, tình đoàn kết vĩ đại của mối quan hệ hợp tác chiến lược toàn diện, Chính phủ Việt Nam đã quyết định cho BIDV

Chủ tịch Quốc hội Lào Pany YATHOTOU (đứng giữa), Phó Thủ tướng Chính phủ Lào Somdee Duangdee, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú, Chủ tịch HĐQT BCEL Bounleua Sinxayvolavong và Chủ tịch HĐQT LVB Quách Hùng Hiệp cùng tham gia nghi thức cắt bánh kỷ niệm 20 năm ngày thành lập LaoVietBank

sang đầu tư hợp tác với Ngân hàng Ngoại thương Lào. Với sự đồng ý của Chính phủ Lào trong điều kiện môi trường đầu tư nước ngoài của Lào còn nhiều hạn chế, sự xuất hiện của BIDV trong giai đoạn đó đã khẳng định về thực thi kế hoạch hợp tác giữa hai Chính phủ và đồng thời thực hiện lời dạy của Chủ tịch Hồ Chí Minh lãnh tụ vĩ đại của nhân dân Việt Nam và Lào như: “hạt gạo cần đôi cọng rau bẻ nửa”.

Từ đó đến nay, Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã phát triển liên tục và toàn diện cả về số lượng lẫn chất lượng, là một trong những ngân hàng hình mẫu trong hoạt động kinh doanh mạnh mẽ và hiệu quả, đồng thời đào tạo được nhiều cán bộ Lào ở các cấp điều hành và cán bộ chuyên viên có kiến thức, năng lực, sử dụng hệ thống công nghệ thông tin làm công cụ thanh toán trong và ngoài nước một cách thuận tiện và nhanh chóng, đóng góp nguồn vốn vào việc hỗ trợ xã hội, bản làng, gia đình có hoàn cảnh khó khăn, ở vùng sâu vùng xa.

Nhân dịp này tôi xin chân thành cảm ơn lãnh đạo Đảng, Nhà nước Việt Nam cũng như lãnh đạo của BIDV đã đồng hành vượt qua thách thức và mọi khó khăn về kinh tế, tài chính tại thời kỳ đó; phấn đấu điều

hành Ngân hàng liên doanh Lào Việt phát triển bền vững và được sự công nhận của xã hội Lào. Xin chân thành cảm ơn sự ủng hộ và sự hỗ trợ quý báu của Ngân hàng liên doanh Lào Việt về nguồn vốn cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, giúp họ có niềm hy vọng phấn đấu nâng cao và phát triển đời sống ngày càng tốt hơn.

Tôi hy vọng rằng với sự quan tâm chỉ đạo, lãnh đạo của Chính phủ hai nước Lào - Việt Nam, với truyền thống và thành tựu đạt được trong hoạt động kinh doanh và với tinh thần đoàn kết chặt chẽ của tập thể lãnh đạo và cán bộ, Ngân hàng liên doanh Lào Việt sẽ tiếp tục giành được thành tựu to lớn hơn nữa. Tôi tin tưởng rằng, Ngân hàng liên doanh Lào Việt sẽ là một điển hình hợp tác trong quan hệ hữu nghị Lào - Việt Nam; là biểu tượng quý báu tiếp tục xây dựng ý thức cho cán bộ Lào - Việt Nam thế hệ trẻ, đang thực hiện nhiệm vụ tại ngân hàng, cũng như chuyển tải tới thế hệ thanh niên Lào, xã hội Lào hiểu được, bảo vệ và phát huy truyền thống mối quan hệ hữu nghị vĩ đại và hiếm có trên thế giới, tình đoàn kết đặc biệt đời đời bền vững và sự hợp tác toàn diện là quy luật tồn tại và phát triển của hai nước trong điều kiện mới. □



Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Lê Minh Hưng chụp ảnh lưu niệm cùng đại diện lãnh đạo BIDV và đội ngũ cán bộ chủ chốt của LaoVietBank (tháng 2/2017)

NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT:

HAI THẬP KỶ khẳng định thương hiệu ở đất nước Triệu Voi

PHAN ANH

Ngày 22/6/1999, tại Thủ đô Viêng Chăn (Lào), Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (LaoVietBank) chính thức đi vào hoạt động, đặt dấu ấn quan trọng trong hành trình thực hiện nhiệm vụ chính trị đặc biệt, nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện giữa 2 nước Việt Nam và Lào...

VƯỢT KHÓ ĐỂ LIÊN DOANH RA ĐỜI

Những năm cuối của thập kỷ 90, cùng với tiến trình đổi mới của hai Đảng, hai Nhà nước, mối quan hệ hợp tác hữu nghị đặc biệt Việt Nam và Lào tiếp tục được bồi đắp và nâng lên một tầm cao mới với các Hiệp định quan trọng trên lĩnh vực kinh tế được ký kết như: Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư 1996, Hiệp định thương mại song phương 1998. Cùng với đó hoạt động tài trợ

ODA của Chính phủ Việt Nam đối với Chính phủ Lào cũng gia tăng. Thực tiễn sinh động đó đã đặt ra yêu cầu về một cầu nối thanh toán an toàn, nhanh chóng giữa hai nền kinh tế phải được thiết lập.

Tháng 3/1998, trong chuyến thăm chính thức của Tổng Bí thư Lê Khả Phiêu tại Cộng hòa Dân chủ nhân dân Lào, nội dung về việc thành lập cầu nối thanh toán này đã được đề cập và nhiệm vụ đó được giao cho ngành ngân hàng hai nước nghiên

cứu, đề xuất. Tháng 12/1998, Hiệp định Thanh toán và Thỏa ước hợp tác giữa hai Ngân hàng Trung ương được ký kết, làm tiền đề cho việc ra đời Ngân hàng Liên doanh sau này.

Tháng 1/1999, Hiệp định hợp tác về kinh tế, văn hóa, khoa học và kỹ thuật được ký kết giữa Việt Nam và Lào tại Hà Nội, trong Hiệp định có ghi: "Giao ngành ngân hàng hai nước phối hợp lựa chọn đối tác nghiên cứu để án lập ngân hàng liên doanh tại mỗi nước...". Trên cơ sở Hiệp định, thực hiện chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và Ngân hàng Trung ương 2 nước, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL) vinh dự nhận nhiệm vụ chính trị quan trọng, nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế của hai đất nước. Với nhiệt huyết, niềm phấn khởi và sự quyết tâm cao nhất, BIDV và BCEL đã bắt tay triển khai các công việc cần thiết để hợp tác thành lập Ngân hàng Liên doanh Lào - Việt

Chỉ trong thời gian ngắn chuẩn bị, BIDV và BCEL đã hoàn tất các thủ tục pháp lý cần thiết để đưa liên doanh vào hoạt động. Lúc đó, Việt Nam chưa có luật đầu tư ra nước ngoài. Sau khi được Chính phủ Việt Nam chấp thuận phương án thành lập ngân hàng liên doanh, BIDV



LaoVietBank đóng góp ngày càng tích cực cho sự phát triển kinh tế xã hội của Lào

và BCEL đã ký biên bản ghi nhớ về hợp tác thành liên doanh vào ngày 6/3/1999 tại Viêng Chăn. Tiếp đó, ngày 18/5/1999, tại Hà Nội, BIDV và BCEL đã ký hợp đồng liên doanh thành lập LaoVietBank. LaoVietBank là ngân hàng liên doanh đầu tiên của Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng ở nước ngoài, còn đối với BCEL, đây là liên doanh mở đầu trong hợp tác nước ngoài. Điều đặc biệt là, LaoVietBank là liên doanh ở ngoài nước đầu tiên của Việt Nam được thành lập chỉ sau hơn 1 tháng Nghị định 22/1999/NĐ-CP ngày 14/4/1999 về đầu tư ra nước ngoài được ban hành.

Ngày 22/6/1999 tại Viêng Chăn, lễ khai trương hoạt động LaoVietBank được tổ chức thành công trước sự chứng kiến của Phó Thủ tướng thường trực Chính phủ Việt Nam Nguyễn Tấn Dũng, Phó Thủ tướng Chính phủ Lào Somsavat Lengsavad cùng đại diện của ngân hàng trung ương và nhiều bộ ngành 2 nước... LaoVietBank đi vào hoạt động đã triển khai nhiệm vụ quan trọng được Chính phủ hai nước giao phó là tạo cầu nối thanh toán, chuyển đổi đồng tiền hai nước (đồng Việt Nam và Kip Lào) phục vụ quan hệ kinh tế, thương mại và đầu tư giữa Chính phủ, doanh nghiệp và nhân dân hai nước...

NHỮNG DẤU ẤN SAU 20 NĂM TRƯỞNG THÀNH

Hai thập kỷ phát triển với vai trò đặc biệt, LaoVietBank đã hoàn

“ Trong quá trình xây dựng và trưởng thành, có thể nhận thấy mỗi hoạt động của LaoVietBank đều gắn liền với đời sống kinh tế - xã hội, đều nhằm đóng góp vào sự phồn vinh của đất nước Triệu Voi và hướng đến thúc đẩy mối quan hệ hữu nghị đặc biệt, toàn diện Việt - Lào. Với những thành quả và những đóng góp tích cực Ngân hàng, Đảng, Nhà nước và Chính phủ 2 nước đã ghi nhận và khẳng định LaoVietBank xứng đáng là hình mẫu trong quan hệ hợp tác kinh tế và là biểu tượng cho tình đoàn kết, hợp tác truyền thống giữa Đảng, Nhà nước và nhân dân hai nước Lào và Việt Nam”.

thành tốt nhiệm vụ chính trị được giao với những dấu ấn quan trọng.

LaoVietBank đã làm tốt vai trò trung tâm thanh toán, tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp trong hoạt động thanh toán song phương Việt - Lào, góp phần thực hiện thành công Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, Hiệp định thương mại giữa hai nước qua việc triển khai nhanh chóng và có hiệu quả chủ trương của hai Chính phủ về việc chuyển đổi, thanh toán chuyển tiền giữa hai nước bằng đồng Việt Nam (VNĐ) và kip Lào (LAK). Tổng doanh số thanh toán 2 chiều giữa hai nước được thực hiện thông qua LaoVietBank trong 20 năm đạt trên 2,8 tỷ USD quy đổi.

Cùng với việc thực hiện tốt vai trò làm cầu nối thanh toán giữa 2 nền kinh tế, LaoVietBank cũng làm tốt vai trò cung ứng vốn cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào cũng như các doanh nghiệp, cá nhân hoạt động sản xuất kinh doanh tại Lào thông qua việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ tín dụng, bảo lãnh.

LaoVietBank đã hoàn thành tốt vai trò làm ngân hàng đại lý giải ngân các Dự án theo Hiệp định hợp tác giữa hai Chính phủ, cũng như các dự án hợp tác giữa các Bộ ngành, địa phương hai nước với số vốn lên đến hàng trăm triệu USD. Từ đó đóng góp tích cực vào việc thực thi chính sách kêu gọi đầu tư nước ngoài của Chính phủ góp phần thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế quốc gia Lào.

Với phương châm hoạt động; lấy khách hàng làm trung tâm, công nghệ và nguồn nhân lực là nền tảng, là công cụ cạnh tranh tạo thế và lực mới cho sự phát triển bền vững và hội nhập sâu rộng với khu vực và thế giới, ngay từ khi mới đi vào hoạt động, với vốn điều lệ còn hạn chế, dung lượng thị trường tại Lào nhỏ, nền khách hàng được xây dựng từ các dịch vụ ngân hàng còn hạn chế, LaoVietBank đã chú trọng đến việc phát triển sản phẩm dịch vụ gắn liền với sự phát triển của công nghệ thông tin. Đến nay, cùng với sự đổi mới và phát triển không ngừng của công nghệ thông tin toàn cầu,

LaoVietBank tự hào là một trong những ngân hàng có hệ thống công nghệ thông tin hiện đại ở Lào.

LaoVietBank cũng là ngân hàng đầu tiên trong hệ thống ngân hàng thương mại tại Lào có giao dịch trên thị trường quốc tế thông qua việc vay vốn thành công với Ngân hàng Cathay United Bank.

Những năm gần đây, hoạt động kinh doanh với điều kiện kinh tế thị trường cạnh tranh, trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước trải qua nhiều biến động, khó khăn. LaoVietBank đã triển khai hoạt động kinh doanh một cách an toàn, hiệu quả, tuân thủ pháp luật, đảm bảo lợi ích của các cổ đông, có những đóng góp tích cực cho Ngân sách nhà nước.

Đến nay, sau 20 năm xây dựng và trưởng thành, LaoVietBank đã có những bước phát triển mạnh mẽ và trở thành một trong những Ngân hàng hàng đầu tại Lào với những kết quả kinh doanh ấn tượng: Từ 10 triệu USD lúc ban đầu, hiện tại vốn điều lệ của LaoVietBank đã đạt 100 triệu USD, trở thành Ngân hàng có quy mô vốn điều lệ lớn nhất tại Lào; Tổng tài sản đạt khoảng 1,12 tỷ USD, đứng thứ 3 ngân hàng có quy mô lớn nhất tại Lào; Tổng nguồn vốn huy động đạt khoảng 1 tỷ USD, chiếm vị trí thứ 3 thị phần; Tổng dư nợ đạt khoảng 800 triệu USD, đứng thứ 2 thị phần tín dụng tại Lào... Bên cạnh đó, LaoVietBank cũng đã triển khai nhiều chương trình an sinh xã hội thiết thực, ý nghĩa với số vốn tài trợ hàng triệu USD.

NỖ LỰC NHIỀU HƠN CHO CHẶNG ĐƯỜNG PHÍA TRƯỚC

Nhận thức rõ chặng đường phía trước đang mở ra nhiều thời cơ, thuận lợi và cũng không ít khó khăn, thách thức, LaoVietBank đã chủ động đánh giá những điểm mạnh và hạn chế của mình để xây dựng kế hoạch cho các bước đi tiếp theo. Trong thời gian tới, LaoVietBank sẽ tiếp tục kế thừa và phát huy những truyền thống tốt đẹp trong quan hệ hữu nghị Việt - Lào, những thành tựu đã

LAOVETBANK VÀ NHỮNG PHẦN THƯỞNG CAO QUÝ CỦA ĐẢNG, NHÀ NƯỚC LÀO VÀ VIỆT NAM

Sau 20 năm xây dựng, trưởng thành, hệ thống Ngân hàng liên doanh Lào Việt đã vinh dự đón nhận nhiều phần thưởng cao quý:

• **Đảng, Nhà nước Lào tặng:**

- Huân chương Lao động hạng I (2008, 2019);
- Huân chương Lao động hạng II (2004, 2014);
- Huân chương Lao động hạng III (2002, 2012, 2018);
- Huân chương Hữu nghị (2009).

• **Đảng, Nhà nước Việt Nam tặng:**

- Huân chương Lao động hạng III (2009);
- Huân chương Hữu nghị (2014).

Ngoài ra, Ngân hàng liên doanh Lào Việt cũng đã nhận được các giải thưởng như:

"Doanh nghiệp tiêu biểu Việt Nam - Lào - Campuchia" (năm 2009); "Thương hiệu Vàng Mê Kông" (năm 2010); "Top 100 thương hiệu nổi tiếng ASEAN" (năm 2013)... và nhiều phần thưởng khác dành cho các tập thể và cá nhân trong hệ thống.

đạt được trong chặng đường 20 năm xây dựng và phát triển, vượt qua khó khăn, thách thức, nỗ lực hết mình, chủ động đổi mới, sáng tạo để tiếp tục phát triển bền vững, kinh doanh an toàn, hiệu quả; phấn đấu vươn lên đứng vị trí thứ 2 trên tất cả các lĩnh vực hoạt động tại thị trường Lào và góp phần tích cực vào việc phát triển kinh tế xã hội đất nước Triệu Voi.

Hoạt động kinh doanh của LaoVietBank tiếp tục tuân thủ các quy định của pháp luật, các chỉ đạo, định hướng của Nhà nước, Chính phủ, Ngân hàng Trung ương Lào trong từng thời kỳ; triển khai kế hoạch kinh doanh phù hợp điều kiện thị trường, từng bước phản ánh sát thực năng lực tài chính và đảm bảo lợi ích tối đa của cổ đông cũng như đảm bảo thu nhập ổn định cho cán bộ, nhân viên.

Trong hoạt động tín dụng, LaoVietBank sẽ triển khai nội dung phù hợp tình hình kinh tế xã hội và tình hình phát triển nguồn vốn.

Trong đó, tăng trưởng tín dụng thận trọng tránh phát sinh nợ xấu mới; Nâng cao chất lượng tín dụng, tăng trưởng tín dụng gắn với tái cơ cấu nền khách hàng đồng thời nâng cao chất lượng danh mục tín dụng, kiểm soát chất lượng, hiệu quả và cơ cấu tín dụng... Tập trung quyết liệt xử lý thu hồi nợ xấu, nợ tiềm ẩn, nợ ngoại bảng, lãi dự thu, lãi treo...

LaoVietBank sẽ cơ cấu lại và đa dạng hóa nền khách hàng theo hướng đẩy mạnh phát triển khách hàng cá nhân, khách hàng SMEs,...; gia tăng giải pháp công nghệ số, ứng dụng công nghệ thông tin trong phát triển sản phẩm dịch vụ đáp ứng nhu cầu của xã hội về việc phát triển công nghệ 4.0; tiếp tục tăng cường năng lực tài chính, đảm bảo hệ số an toàn trong hoạt động...

Bên cạnh đó, tập thể hơn 400 cán bộ nhân viên LaoVietBank sẽ tiếp tục hoàn thiện và phát huy những giá trị cốt lõi của văn hóa doanh nghiệp; tăng cường công tác đào tạo, đa dạng hóa hình thức và phương thức đào tạo hướng tới phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao giỏi về chuyên môn, vững về đạo đức, tác phong nghề nghiệp...

Với sự quan tâm của 2 Chính phủ, sự tạo điều kiện của Ngân hàng Trung ương và các bộ ngành 2 nước, sự hỗ trợ tích cực của 2 Ngân hàng mẹ BIDV và BCEL, sự gắn bó đồng hành của khách hàng; cùng với việc phát huy tốt tiềm năng và nguồn lực nội tại, tin rằng LaoVietBank sẽ tiếp tục phát triển và thành công. □



PHÓ THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ VƯƠNG ĐÌNH HUỆ thăm BIDV Yangon

ĐỨC DIỆP



Ngày 18/06/2019, trong chuyến thăm chính thức Cộng hòa Liên bang Myanmar, đồng chí Vương Đình Huệ - Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Thủ tướng Chính phủ - đã đến thăm BIDV Yangon - chi nhánh ngân hàng Việt Nam đầu tiên được cấp phép hoạt động tại Myanmar.

quân đạt 20 triệu USD, lượng khách hàng doanh nghiệp cũng đã tăng 27% so với cuối năm 2018. Bên cạnh các sản phẩm tín dụng và thanh toán, BIDV Yangon đã tập trung đàm phán với các ngân hàng bản địa để triển khai các sản phẩm: thu hộ, nộp/rút tiền mặt, trong đó, đáng chú ý là đã triển khai thành công sản phẩm thu hộ cho nhiều dự án của các công ty có vốn đầu tư của Việt Nam.

Các hoạt động của chi nhánh không chỉ tạo thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam, cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng cho thị trường Myanmar mà còn góp phần thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại, đầu tư giữa 2 nước. Cụ thể, kim ngạch thương mại hai chiều năm 2018 đạt gần 860 triệu USD (Việt Nam xuất siêu hơn 544 triệu USD); Việt Nam ổn định ở vị trí nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 7 trong số 49 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Myanmar với tổng vốn đăng ký tính đến nay là gần 2,2 tỷ USD, chiếm 2,8% tổng số vốn đầu tư vào Myanmar; đến nay đã có hơn 200 doanh nghiệp Việt Nam có hiện diện thương mại và đầu tư tại Myanmar... □

Phát biểu tại chuyến thăm, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ ghi nhận và biểu dương những kết quả đạt được của BIDV Yangon, cùng những cố gắng nỗ lực của chi nhánh trong việc kết nối Myanmar với thị trường quốc tế và hỗ trợ thúc đẩy hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Myanmar. Bên cạnh đó, Phó Thủ tướng cũng hy vọng rằng trong thời gian tới với các thế mạnh riêng của mình, BIDV nói chung và chi nhánh Yangon nói riêng sẽ tiếp tục là cầu nối hiệu quả thúc đẩy hợp tác thương mại, du lịch và đầu tư giữa 2 quốc gia.

Báo cáo với Phó Thủ tướng, ông Phan Đức Tú - Chủ tịch Hội đồng quản trị BIDV - cam kết sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của chi

nhánh, triển khai các hoạt động kinh doanh bài bản, lâu dài, tuân thủ các quy định của luật pháp Myanmar. Bên cạnh đó, BIDV mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự quan tâm, chỉ đạo của Đảng và Chính phủ Việt Nam để BIDV có thể tiếp tục có nhiều đóng góp hiệu quả, thiết thực trong hoạt động đầu tư, thương mại của Việt Nam và Myanmar nói chung và doanh nghiệp hai nước nói riêng.

Chính thức đi vào hoạt động từ giữa năm 2016, BIDV Yangon là chi nhánh ngân hàng Việt Nam đầu tiên cung cấp đa dạng các sản phẩm ngân hàng cho các doanh nghiệp của Việt Nam và Myanmar. Tính đến 31/5/2019, Chi nhánh có tổng tài sản hơn 130 triệu USD, huy động vốn đạt 46,5 triệu USD, dư nợ bình

BIDV Yangon chính thức khai trương hoạt động vào ngày 31/7/2016 trong khuôn khổ Diễn đàn Kết nối không gian du lịch "4 quốc gia - 1 điểm đến" và "Mở rộng hợp tác trong lĩnh vực ngân hàng giữa các nước CLMV" được tổ chức tại Myanmar.

Với hình thức hoạt động là Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar, BIDV Yangon có vốn điều lệ 85 triệu USD, đặt trụ sở tại Hoàng Anh Gia Lai Myanmar Centre Tower, 192 KabarAye Pagoda Rd, Bahan, TP. Yangon, nước CHLB Myanmar.

BIDV Yangon phục vụ các doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài tại Myanmar; các ngân hàng bản địa và ngân hàng nước ngoài tại Myanmar; các doanh nghiệp bản địa của Myanmar... Chi nhánh cung cấp đa dạng các sản phẩm dịch vụ, bao gồm: (i) các sản phẩm tiền gửi; (ii) các sản phẩm cho vay, bảo lãnh đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn lưu động và vốn đầu tư; (iii) các dịch vụ: thanh toán (trong nước và quốc tế), quản lý tiền tệ (hỗ trợ trong thanh toán và nâng cao hiệu quả quản lý nguồn vốn kinh doanh), tài trợ thương mại, mua bán ngoại tệ, tư vấn doanh nghiệp... (iv) các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác...

BIDV lọt Top 2.000 CÔNG TY LỚN NHẤT THẾ GIỚI

5 NĂM LIÊN TIẾP

NGUYỄN TRẦN

Tạp chí hàng đầu thế giới Forbes vừa công bố danh sách 2000 công ty lớn nhất thế giới năm 2019 (The World's Largest Public Companies 2019 – Global 2000). Đây là lần thứ năm liên tiếp BIDV nằm trong danh sách uy tín này.

Theo Forbes, Việt Nam có 4 đại diện nằm trong bảng xếp hạng năm nay, bao gồm 3 ngân hàng lớn: Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) và Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (VietinBank) và Tập đoàn Vingroup. Bốn doanh nghiệp này đóng góp 16,6 tỷ USD doanh thu và tổng tài sản đạt 165,5 tỷ USD.

BIDV đứng thứ 1.716 trong bảng xếp hạng, tổng tài sản đạt 56,6 tỷ USD và doanh thu đạt 4,5 tỷ USD. BIDV là ngân hàng TMCP lớn nhất xét theo quy mô tổng tài sản và doanh thu. Vietcombank và VietinBank có tổng tài sản lần lượt là 50,2 tỷ USD và 46,3 tỷ USD và doanh thu đạt lần lượt 3,7 tỷ USD và 3,1 tỷ USD.

BIDV đứng trong danh sách 2000 công ty lớn nhất thế giới do Forbes công bố cho thấy, vị thế và uy tín của ngân hàng này ở cả trong nước và quốc tế. Công ty tư vấn và định giá thương hiệu hàng đầu thế giới Brand Finance công bố BIDV là một

trong 500 thương hiệu ngân hàng giá trị nhất thế giới. Tạp chí The Asian Banker vinh danh BIDV là ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam 5 năm liên tiếp, trong khi đó Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) trao giải cho BIDV là ngân hàng đối tác hàng đầu tại Việt Nam 3 năm liên tiếp. Kết thúc năm 2018, các chỉ số hoạt động của BIDV đều đạt và vượt kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 9.473 tỷ đồng.

Trong danh sách của Forbes đưa ra, ngành tài chính ngân hàng có nhiều đại diện nhất với 453

công ty, chiếm hơn 1/5 số doanh nghiệp trong danh sách. Nhóm ngân hàng Big 4 của Trung Quốc đều nằm trong Top 10 doanh nghiệp lớn nhất. Ngân hàng Công Thương Trung Quốc đứng đầu danh sách này lần thứ bảy liên tiếp. Ngân hàng quốc doanh này có tổng tài sản đạt hơn 4.000 tỉ USD và có gần nửa triệu lao động. Hầu hết các ngân hàng Mỹ đều có một năm kinh doanh tốt nhờ chính sách cắt giảm thuế. JPMorgan và Bank of America đều tăng hạng, trong khi đó Wells Fargo đã rơi từ vị trí thứ 7 xuống thứ 10 do vướng phải vụ bê bối gian lận trong bán hàng.

Bảng xếp hạng Global 2000 năm nay ghi nhận sự hiện diện của các đại diện đến từ 61 quốc gia, tuy vậy phần lớn đều đến từ Trung Quốc và Mỹ. □



The World's Largest Public Companies

The List						
Rank	Company	Country/Region	Revenue	Assets	Employees	Market Value
1	WUWEIR	Synerus Financial	United States	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
2	HYUNGL	Hyundai Bank	Japan	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
3	FLUOR	Fluor	United States	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
4	CYLG	Cyng	United Kingdom	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
5	FINCOB	FincoBank	Italy	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
6	COMM	Commercial Bank For Investment & Development Of Vietnam	Vietnam	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
7	EMPIRE	Empire	Canada	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
8	HALSHO	Halshodo DY Holdings	Japan	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
9	RESEL	Resel	France	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B
10	JG SUMMIT	JG Summit Holdings	Philippines	\$1.1 B	100 M	\$1.2 B

TĂNG VỐN CHO CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC là nhu cầu cấp thiết

BIDV cùng với Vietcombank, Vietinbank và Agribank là bốn Ngân hàng thương mại Nhà nước có nhu cầu cấp thiết cần tăng vốn điều lệ để phát huy vai trò đặc lực trong việc thực hiện các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước, trong đó có việc cung ứng vốn cho tăng trưởng kinh tế. Liên quan đến vấn đề này, thời gian vừa qua, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam đã có nhiều văn bản kiến nghị các cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền để giải quyết, tuy nhiên, vẫn còn nhiều vướng mắc chưa được tháo gỡ.



Về chủ trương, **Quyết định số 1058/QĐ-TTg** ngày 19/7/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016-2020” đã đề ra mục tiêu: Tăng vốn điều lệ để bảo đảm tỷ lệ an toàn vốn theo chuẩn mực Basel II, bảo đảm vai trò chi phối của Nhà nước trong các ngân hàng thương mại (NHTM) nhà nước, trong đó Nhà nước nắm giữ mức tối thiểu 65% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết; **Quyết định số 986/QĐ-TTg** ngày 8/8/2018 phê duyệt “Chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” đã yêu cầu: đến năm 2020, các NHTM do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn

điều lệ phải đáp ứng đủ vốn theo chuẩn mực an toàn vốn của Basel II.

Theo đó, các ngân hàng đã xây dựng phương án cụ thể, tập trung đẩy mạnh tái cơ cấu, nâng cao hiệu quả kinh doanh, thực hiện các biện pháp nâng cao năng lực tài chính, như: kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng theo đúng định hướng chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước; tái cơ cấu lại danh mục tài sản có rủi ro theo hướng giảm tỷ trọng các tài sản có hệ số rủi ro cao; phát hành trái phiếu thứ cấp tăng vốn cấp 2 nhằm cải thiện tỷ lệ an toàn vốn. Tuy đã áp dụng đồng bộ và tối đa các biện pháp, nhưng các ngân hàng này vẫn không đáp ứng mức vốn tối thiểu 8% theo chuẩn mực của Basel II.

Hiện nay, tỷ lệ an toàn vốn tối

thiểu (CAR) theo chuẩn mực vốn Basel I bình quân của 4 NHTM nhà nước đã sát mức tối thiểu theo quy định (9,4%), thấp hơn so với mức bình quân chung của hệ thống các tổ chức tín dụng trong nước (13%).

Để đáp ứng được chủ trương và mục tiêu Chính phủ đề ra đồng thời đảm bảo sự an toàn hoạt động của hệ thống, 4 ngân hàng này (BIDV, Vietcombank, Vietinbank, Agribank) rất cần sự hỗ trợ từ phía Nhà nước trong việc thực hiện phương án nâng vốn điều lệ mà các ngân hàng đã xây dựng.

Nhìn nhận vấn đề này, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam cho rằng: “Bốn NHTM Nhà nước nói trên hiện có tổng tài sản và dư nợ tín dụng chiếm thị phần trên dưới 50% toàn hệ thống ngân hàng. Những năm qua, mặc dù các ngân hàng này không được Nhà nước cấp bổ sung vốn nhưng vẫn cố gắng mở rộng tín dụng để đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế; các ngân hàng luôn phát huy tốt vai trò chủ lực và trụ cột, đi tiên phong triển khai các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước; có mức tăng trưởng cao, đóng góp lớn cho Ngân sách nhà nước. Nếu không tăng được vốn điều lệ, các ngân hàng này sẽ phải giảm tốc độ tăng trưởng tín dụng, ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng cung ứng vốn phục vụ nền kinh tế, từ đó có thể ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế, giảm thu ngân sách từ thuế; đồng thời có nguy cơ vi phạm tỷ lệ an toàn vốn, bị sụt giảm tỷ lệ an toàn ảnh hưởng xấu đến an toàn hoạt động, mức xếp hạng tín nhiệm quốc tế, uy tín trên thị trường; hạn chế vai trò chủ lực của các ngân hàng này trong toàn hệ thống”.

Cũng như 3 ngân hàng thương mại Nhà nước còn lại, BIDV rất mong được Nhà nước cho phép giữ lại lợi nhuận hàng năm hoặc chia phần cổ tức của Nhà nước bằng cổ phiếu để tăng vốn, giải quyết phần nào những khó khăn, vướng mắc, cản trở hiện nay. □

THANH TOÁN KHÔNG TIỀN MẶT

Vấn đề cấp bách hướng đến xã hội thanh toán điện tử

 HOÀNG ĐỨC


Ngày 11/6/2019, tại TP. Hồ Chí Minh, dưới sự chỉ đạo nội dung từ Ngân hàng Nhà nước cùng Bộ Thông tin và Truyền thông, Báo Tuổi trẻ TP. Hồ Chí Minh đã phối hợp với Vụ Thanh toán Ngân hàng Nhà nước tổ chức Hội thảo “Xã hội không tiền mặt: Chính sách và thực tiễn tại Việt Nam”.

Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Lê Minh Hưng, Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông Nguyễn Mạnh Hùng, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh, Chủ tịch UBND TP. Hồ Chí Minh Nguyễn Thành Phong cùng hơn 500 đại biểu đến dự...

Hội thảo này cùng với chuỗi sự kiện “Ngày không tiền mặt” là một trong những hoạt động thiết thực, góp phần hiện thực hóa các mục tiêu của Chính phủ tại Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt giai đoạn 2016-2020.

XU HƯỚNG TẤT YẾU

Để án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2016-2020 nhằm tạo sự chuyển biến rõ rệt về thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, thay đổi dần thói quen sử dụng tiền mặt sang sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, phương thức thanh toán điện tử...

Thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam đã có kết quả đáng ghi nhận trong năm 2018: Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng đã xử lý an toàn với giá trị 73 triệu tỷ đồng (gấp 13 lần GDP, xử lý khoảng

13 tỷ USD/ngày), tăng trưởng 25% so với năm 2017; Giá trị thanh toán qua thiết bị di động tăng trưởng 169,5% so với năm 2017... 5 tháng đầu năm 2019, tổng giá trị giao dịch qua hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng đạt trên 64,1 triệu giao dịch tương ứng với gần 35,7 triệu tỷ đồng (tăng khoảng 23,2% về số lượng giao dịch so với cùng kỳ năm 2018).

Theo khảo sát của Công ty Kiểm toán PwC, 27 nước đã ghi nhận Việt Nam là thị trường tăng trưởng nhanh nhất về thanh toán di động trong năm 2018; tỷ lệ người tiêu dùng thanh toán di động ở Việt Nam đã tăng từ 37% lên 61%. Các thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã được ứng dụng mạnh mẽ trong thanh toán, như: Phân tích hành vi khách hàng trên dữ liệu lớn (Big data); xác thực sinh trắc học; ứng dụng mã phản hồi nhanh (QR Code); mã hóa thông tin thẻ (Tokenization), thanh toán thẻ chip tiếp xúc và phi tiếp xúc (contact và contactless), thanh toán trên thiết bị di động (Mobile Payment)... Nhờ đó, các ngân hàng đã liên tục cung ứng sản phẩm, dịch vụ hiện đại, mang lại nhiều trải nghiệm và lợi ích cho khách hàng.

“Ngày không tiền mặt – 16/6” là ngày phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt được khuyến khích sử dụng khi mua sắm, giao dịch thanh toán... Trong tháng 6/2019, đặc biệt vào ngày 16/6, các tổ chức tín dụng, trung gian thanh toán, sàn thương mại điện tử, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, nhà bán lẻ... đã có những chương trình ưu đãi đặc biệt cho khách hàng khi mua sắm không dùng tiền mặt...”



Hạ tầng thanh toán của nhiều ngân hàng đã kết nối, tích hợp và hỗ trợ phần lớn các giao dịch thanh toán cho dịch vụ của ngành Hải quan, Thuế, Điện lực, Viễn thông... và đang được tiếp tục triển khai, mở rộng tới các đơn vị cung ứng hàng hóa, dịch vụ trong nền kinh tế.

Qua 2 phiên thảo luận với 2 chủ đề "Thanh toán không tiền mặt với dịch vụ công" và "Giải pháp và cơ hội cho người dùng trong xã hội không tiền mặt", các đại biểu dự hội thảo đã cho thấy bức tranh toàn cảnh về thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam. Trong chủ đề thảo luận đầu tiên, các diễn giả đã cung cấp những thông tin về đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt đối với dịch vụ công, về công nghệ thanh toán, những kết quả trong thanh toán không dùng tiền mặt đối với dịch vụ công, các giải pháp và chính sách thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt... Trong chủ đề thứ hai, các diễn giả cung cấp những kinh nghiệm trong chuyển dịch thanh toán không tiền mặt và sự bùng nổ của Mobile Payment/ Digital Payment trên thế giới và những lợi ích cho người tiêu dùng khi thanh toán không tiền mặt...

Tại hội thảo, các ý kiến đều cho thấy những lợi ích của thanh toán điện tử đối với việc tăng cường tính minh bạch của nền kinh tế và mở rộng dịch vụ ngân hàng - tài chính tới mọi người dân. Với người tiêu dùng, thanh toán điện tử đem lại các tiện ích vượt trội, như: Tiết kiệm thời gian, chi phí và độ an toàn cao hơn. Với các đơn vị bán hàng hóa, dịch vụ, thanh toán điện tử giúp triển khai, cung ứng dịch vụ nhanh chóng...



Chính phủ cũng được hưởng lợi từ quá trình dịch chuyển sang thanh toán điện tử thông qua tăng cường tính minh bạch của nền kinh tế; thu hẹp hoạt động kinh tế ngầm; cùng với đó là mở rộng khả năng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng - tài chính tới mọi người dân.

Tuy nhiên, thanh toán không tiền mặt cũng có những vấn đề quan ngại trước những rủi ro tiềm ẩn về tính bảo mật, an toàn dữ liệu, an ninh mạng, quyền lợi người dùng...

CẦN SỰ VÀO CUỘC CỦA TOÀN XÃ HỘI

Phát biểu chỉ đạo tại hội thảo, Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ cho rằng, thanh toán không dùng tiền mặt sẽ bùng nổ ở Việt Nam dựa trên nhu cầu ngày càng cao của xã hội và sự hỗ trợ của công nghệ.

Phó Thủ tướng nói rằng "không tiền mặt nhưng sẽ có rất nhiều thứ" khi liệt kê ra các lợi ích khi thanh toán không dùng tiền mặt: Giảm chi phí và đem lại nhiều tiện ích cho người dân, doanh nghiệp; Thúc đẩy minh bạch, công khai; phòng chống tham nhũng, kể cả tham nhũng lớn, nhỏ; Chống rửa tiền, chống tội phạm kinh tế; Hiệu quả hoạt động

của ngân hàng tăng, thực hiện hiệu quả chiến lược tài chính toàn diện trên mọi vùng miền, lãnh thổ.

Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cho biết, Chính phủ đã yêu cầu chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố phải thúc đẩy triển khai việc nộp học phí, tiền nước... không dùng tiền mặt ngay trong năm 2019.

Đối với các ngân hàng, Phó Thủ tướng cho rằng sẽ không bị giảm sút doanh thu mà sẽ tập trung phát triển mảng phi tín dụng, huy động được nhiều hơn vốn khả dụng để tăng doanh thu. "Có những ngân hàng gần như 100% doanh thu là từ hoạt động tín dụng, còn thu lợi từ phi tín dụng rất kém... Thanh toán không dùng tiền mặt tốt thì cũng thúc đẩy các dịch vụ của ngân hàng phát triển tốt hơn, ngân hàng sẽ 'đi' bằng nhiều chân", Phó Thủ tướng cho biết, đồng thời đề nghị Ngân hàng Nhà nước phối hợp với Bộ Thông tin và Truyền thông và các bộ, ngành liên quan để tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý về hoạt động thanh toán, nhằm đáp ứng các yêu cầu thực tiễn phát sinh.

Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cho rằng, với Việt Nam, việc thiết kế cơ chế, chính sách phù hợp, xây dựng và triển khai các giải pháp thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt đồng bộ hướng tới xã hội không tiền mặt là vấn đề vừa có tính cấp bách, vừa có ý nghĩa lâu dài trong bối cảnh mới. □

LỢI ÍCH CỦA XÃ HỘI "KHÔNG TIỀN MẶT"?

Với nền kinh tế:

- Minh bạch hóa các giao dịch, tăng cường hiệu quả phòng chống tham nhũng, tội phạm kinh tế.
- Tăng nguồn vốn đầu tư từ các khoản tiền nhàn rỗi trong xã hội, giúp dòng vốn luân chuyển nhanh hơn.
- Tăng khả năng kiểm soát, điều tiết khối lượng tiền trong nền kinh tế, góp phần thúc đẩy hiệu quả điều hành chính sách tiền tệ quốc gia.
- Giảm chi phí quản lý, chi phí in ấn, kiểm đếm, bảo quản, vận chuyển tiền mặt...

Với người dân:

- Quá trình giao dịch, thanh toán an toàn, nhanh chóng, tiện lợi, giảm bớt chi phí.
- Tránh rủi ro: tiền giả, bị trộm cướp, thất thoát.
- Dễ dàng kiểm soát theo dõi chi tiêu...

HỘI THẢO XÃ HỘI KHÔNG TIỀN MẶT CHÍNH SÁCH VÀ THỰC TIỄN TẠI VIỆT NAM

TP. Hồ Chí Minh, Ngày 11 Tháng 06 Năm 2019



CHUYÊN GIA ĐỒNG THUẬN với thanh toán không dùng tiền mặt

 PHAN NGUYỄN (TỔNG HỢP)

Phó Thống đốc Nguyễn Kim Anh: **SẼ CÓ THÊM NHIỀU CHÍNH SÁCH MỚI**

Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Nguyễn Kim Anh cho biết: Thanh toán điện tử qua internet, điện thoại di động ngày càng được ưa chuộng tại Việt Nam, bởi rất nhiều tiện lợi. Để thúc đẩy phát triển thanh toán qua các kênh này, NHNN tiếp tục chỉ đạo các ngân hàng thương mại, các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phải ứng dụng mạnh mẽ công nghệ hiện đại vào hoạt động thanh toán, lấy việc cung ứng dịch vụ trên thiết bị di động làm mục tiêu chính, tích hợp hệ thống công nghệ thông tin của các đơn vị này với hệ thống thanh toán của ngành ngân hàng...

Trong năm 2019, NHNN sẽ chủ động thực thi một số nhiệm vụ, giải pháp lớn nhằm thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, như: Xây dựng nghị định thay thế nghị

định 101/2012 về thanh toán không dùng tiền mặt; Trình Thủ tướng Chính phủ ban hành chiến lược quốc gia về tài chính toàn diện; Xây dựng cơ chế thử nghiệm có kiểm soát; Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất tiêu chuẩn cơ sở "Đặc tả kỹ thuật QR Code hiển thị từ phía đơn vị chấp nhận thanh toán tại Việt Nam"; Báo cáo Thủ tướng Chính phủ về việc triển khai thí điểm dùng tài khoản viễn thông thanh toán cho các dịch vụ khác có giá trị nhỏ (dịch vụ Mobile-Money)...

Cục trưởng Cục Viễn thông Nguyễn Đức Trung:

"TIỀN DI ĐỘNG" LÀ GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY THANH TOÁN KHÔNG TIỀN MẶT

Ông Nguyễn Đức Trung (Cục trưởng Cục Viễn thông, Bộ Thông tin và Truyền thông) cho rằng, tiền điện tử trên thuê bao di động là giải pháp thúc đẩy thanh toán không

dùng tiền mặt cho các dịch vụ công. Trong đó, Mobile Money (tiền di động) nhằm cung cấp cho những người chưa có tài khoản ngân hàng và cung cấp qua thiết bị di động với tính năng cung cấp các dịch vụ chuyển khoản, thanh toán, lưu trữ tiền... nhằm thanh toán viện phí, học phí, chi trả an sinh xã hội, chi trả điện nước, dịch vụ môi trường...

Để đẩy mạnh thanh toán điện tử, sự ra đời của tiền di động sẽ góp phần rất tích cực. Hiện Bộ Thông tin Truyền thông đang làm việc với Ngân hàng Nhà nước và các bộ ngành liên quan để đề xuất Chính phủ chính sách thí điểm tiền di động. Thời gian đầu các nhà mạng di động lớn sẽ thực hiện thí điểm, đảm bảo yêu cầu định danh khách hàng, đặc biệt phải đảm bảo yêu cầu bảo mật. Việc thực hiện thí điểm theo đó sẽ đảm bảo định danh khách hàng qua xác thực thông tin cá nhân thuê bao qua quản lý đăng

ký SIM, đồng thời các nhà mạng sẽ phải quản lý mạng lưới đại lý như giám sát hoạt động đại lý, đảm bảo tính thanh khoản của đại lý...

TS Nguyễn Minh Sáng:
THẤY ĐƯỢC LỢI ÍCH, DÂN SẼ KHÔNG DỪNG TIỀN MẶT

Theo TS Nguyễn Minh Sáng (Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh), thị trường thanh toán không tiền mặt của Việt Nam đang rất sôi động nhưng để thúc đẩy phương thức thanh toán này phát triển hơn nữa, tổ chức thanh toán trung gian cần đa dạng hóa sản phẩm kết nối và tư vấn, truyền thông nhiều hơn... Có thể đa dạng hình thức xác thực thanh toán, như bằng mặt khẩu, vân tay hay nhận dạng khuôn mặt... Một khi thấy được sự tiện lợi, an toàn khi thanh toán điện tử ở mọi lúc, mọi nơi... người dân sẽ dần chuyển từ thói quen dùng tiền mặt sang không dùng tiền mặt.

Chánh Văn phòng Sở Công thương TP.HCM Nguyễn Thành Trung:
RÚT NGẮN GẦN NỬA THỜI GIAN GIẢI QUYẾT HỒ SƠ

Ông Nguyễn Thành Trung (Chánh Văn phòng Sở Công thương TP. Hồ Chí Minh) cho biết: Trong thời gian qua, nhiều hồ sơ liên quan đến hoạt động sản xuất công



nghiệp, thương mại được thực hiện tại Sở Công thương TP.HCM đã áp dụng dịch vụ công cấp độ 4, cho phép thanh toán chi phí được thực hiện trực tuyến, gửi và nhận kết quả qua đường bưu điện hoặc qua mạng để đẩy nhanh việc xử lý hồ sơ... Sở Công thương TP.HCM cũng phối hợp với Payoo cung cấp dịch vụ thanh toán trực tuyến, nhờ đó, thời gian tiếp nhận và giải quyết hồ sơ của doanh nghiệp và người dân tại cơ quan này đến nay đã rút ngắn gần một nửa so với trước.

Quyển Tổng giám đốc Saigon Co.op Nguyễn Anh Đức:
SỰ AM HIỂU CỦA ĐA SỐ NGƯỜI DÂN CÒN KHÁ MÔNG LUNG

Ông Nguyễn Anh Đức (quyển Tổng Giám đốc Saigon Co.op) cho biết: Tỷ lệ khách hàng có thói quen không dùng tiền mặt hiện rất thấp, thậm chí nhiều khách hàng đánh giá thanh toán không tiền mặt chưa tiện lợi. Theo ông Đức, những khách hàng này cho rằng, thanh toán không tiền mặt hiện chỉ có quét thẻ, trong khi thực tế đã có nhiều hình thức thanh toán không tiền mặt khác như quét mã QR, ví điện tử... Hiện tại, có khoảng 80% khách hàng không kể ra được hết các loại hình thanh toán không tiền mặt, điều này có nghĩa là sự am hiểu về thanh toán không tiền mặt trong họ còn rất mờ nhạt.

Giám đốc điều hành Shopee Trần Tuấn Anh:

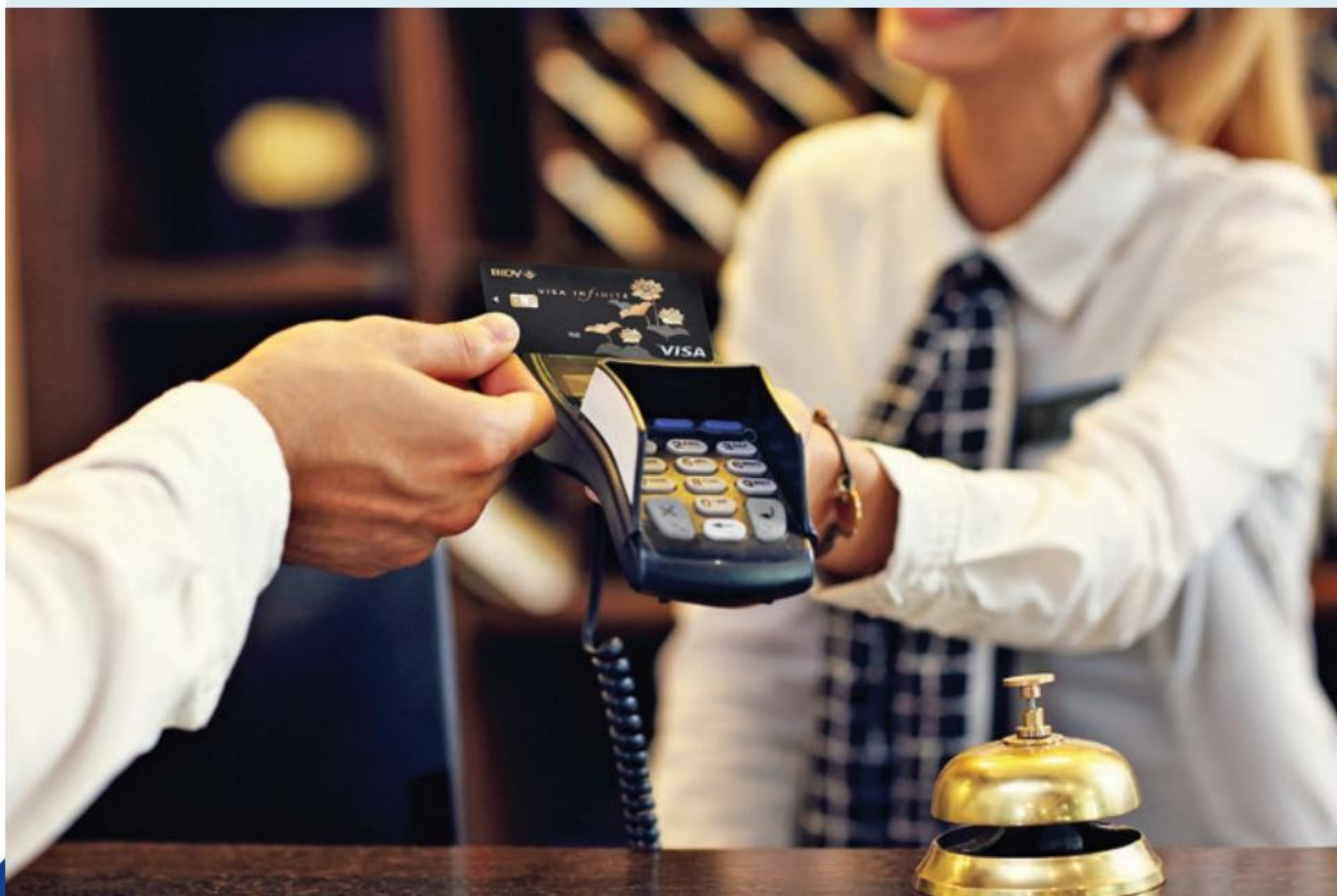
SỰ TRẢI NGHIỆM KHÔNG DỪNG TIỀN MẶT CHƯA THỰC SỰ THUẬN LỢI...

Ông Trần Tuấn Anh (Giám đốc điều hành Shopee) cho rằng: Theo ông Tuấn Anh, tại 7 nước mà Shopee đang hoạt động thì Việt Nam hiện có tỷ lệ thanh toán tiền mặt cao nhất. Việc đặt hàng, mua sắm đã được tự động, điện tử rồi nhưng khâu quan trọng nhất là thanh toán thì lại là thu tiền mặt... Hơn nữa, không chỉ đơn giản là thói quen của người tiêu dùng mà là sự trải nghiệm không dùng tiền mặt chưa thực sự thuận lợi bằng dùng tiền mặt. Mặt khác, quy trình xây dựng ví điện tử vẫn có nhiều rào cản... Điều này vô hình chung thách thức sự kiên nhẫn của khách hàng... □



DỊCH VỤ NGÂN HÀNG THÔNG MINH

Ngồi ở Việt Nam, mua hàng bên kia bán cầu



Đặt vé tàu, vé máy bay, dịch vụ khách sạn – du lịch; thanh toán hóa đơn tiền điện, tiền nước, thậm chí cả viện phí, bảo hiểm, học phí mà không phải ra các điểm giao dịch; mua ngay lập tức những món hàng xa đến nửa vòng trái đất... Những nhu cầu thiết yếu cho đến cao cấp như vậy của khách hàng sẽ được thỏa mãn chỉ sau vài cú chạm. Đó chính là những ưu điểm không thể đo đếm được của dịch vụ ngân hàng thông minh trên điện thoại di động.

THANH TOÁN DÙNG TIỀN MẶT CÒN DƯỚI 10% VÀO NĂM SAU

Thanh toán không dùng tiền mặt đang trở nên phổ biến, tạo ra nhiều cơ hội nhưng cũng có không ít thách thức cho cả người dùng và

người cung cấp dịch vụ. Ở Việt Nam, người dân vẫn quen dùng tiền mặt do không muốn trả phí hoặc lo ngại về việc mất an toàn của các giao dịch ngân hàng. Tuy nhiên, những lo ngại này đang dần được tháo gỡ với sự phát triển nhanh chóng của

các hình thức thanh toán trực tuyến.

Một trong những yếu tố thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt là sự thay đổi về hình thức trả lương. Đa số các công ty, xí nghiệp đã bắt đầu trả tiền qua tài khoản ngân hàng. Động thái này tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của loại hình dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt phát triển.

Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2016 – 2020 đặt ra mục

tiêu giảm tỉ trọng thanh toán dùng tiền mặt xuống mức dưới 10% vào năm 2020. Đây là mục tiêu đòi hỏi sự nỗ lực của các cấp, ngành, đặc biệt là tổ chức tài chính, ngân hàng.

Ở Việt Nam có tới 48 triệu người sử dụng Internet, khoảng 35 triệu người sử dụng điện thoại thông minh, trong đó 45% số người sử dụng điện thoại tìm kiếm và mua hàng qua mạng internet. Đây là con số “khủng” cho thấy điều để đẩy nhanh sự phát triển của thương mại điện tử. Thương mại điện tử muốn phát triển phải dựa trên các nền tảng thanh toán thông minh, tiện ích. Phát triển nền tảng thanh toán tiện lợi, nhanh chóng và an toàn là điều kiện tiên quyết để đẩy mạnh thương mại điện tử. Những ứng dụng thanh toán trên nền tảng điện thoại thông minh là vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong bối cảnh toàn cầu hóa. Để làm được điều đó, các hình thức thanh toán trực tuyến đóng vai trò quan trọng mang tính quyết định.

Ngày nay, với một chiếc điện thoại có cài đặt ứng dụng ngân hàng thông minh, người tiêu dùng ở Việt có thể đặt mua vé máy bay của nhiều hãng hàng không uy tín như Vietnamairlines, Vietjet, hay Bamboo... Việc đặt phòng khách sạn, trả tiền tour du lịch... cũng được thực hiện nhanh chóng và chính xác. Không chỉ vậy, việc thanh toán hóa đơn tiền điện, tiền nước, mua hàng online, nạp tiền điện thoại... cũng trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

Bên cạnh những tính năng ưu việt, dễ sử dụng, dịch vụ ngân hàng thông minh trên di động còn hóa giải được những lo lắng về tính bảo mật tài khoản của khách hàng. Chỉ cần một vài thao tác đơn giản, hoạt động chuyển khoản sẽ được thực hiện nhanh chóng trong cùng ngân hàng hoặc với ngân hàng khác. Hơn thế nữa, thông qua dịch vụ ngân hàng thông minh trên di động, người tiêu dùng còn có khả năng gửi tiền tiết kiệm hay trả nợ ngân hàng hoặc mua bán hàng online.



THỰC HIỆN MỌI GIAO DỊCH TRÊN BIDV SMARTBANKING

Thực tế, tỷ lệ người dùng thẻ ATM ở Việt Nam thấp hơn rất nhiều số người sử dụng điện thoại thông minh. Đây là cơ sở để phát triển các dịch vụ ngân hàng dựa trên nền tảng của các thiết bị di động thông minh.

Chị Dương Thảo (Xuân Đình – Từ Liêm – Hà Nội) chia sẻ: “Trước đây, tôi có mở tài khoản ở nhiều ngân hàng. Nhưng từ khi BIDV có dịch vụ BIDV SmartBanking, hầu hết các giao dịch của tôi đều được thực hiện qua ngân hàng này vì rất tiện dụng. Chỉ cần cài ứng dụng BIDV SmartBanking trên điện thoại di động, tôi có thể thực hiện các giao dịch như chuyển khoản, mua bán hàng online, thanh toán hóa đơn tiền điện, nước... rất dễ dàng chỉ với vài thao tác đơn giản”.

Một trong những tiện ích mà BIDV SmartBanking mang lại theo chị Thảo là khả năng quản lý chi tiêu. Dịch vụ này cho phép truy vấn sao kê nên người dùng có thể quản lý được việc

mua sắm, tránh mua bán... quá đà.

Là một người kinh doanh online trên mạng Internet, anh Vũ Huy Hoàng (Khu đô thị An Khánh – Hà Nội) thường xuyên phải thực hiện các giao dịch ngân hàng. Thành thạo anh lại phải ra ngân hàng để giao dịch. Điều này khiến anh mất khá nhiều thời gian. Tuy nhiên, khi sử dụng dịch vụ SmartBanking của BIDV, anh chỉ mất vài phút để giao dịch, thay vì phải chờ lâu tại ngân hàng.

Anh Hoàng tâm sự: “Trước đây, ngày nào tôi cũng phải xếp hàng ở ngân hàng, còn khai báo giấy tờ, ký tá, nói chung rất cách rách. Từ khi có dịch vụ BIDV SmartBanking trên điện thoại di động, tôi có thể giao dịch, thanh toán hóa đơn, nạp tiền điện thoại, nạp ví điện tử... mà không phải bước chân ra khỏi cửa. Dịch vụ này thật sự mang lại rất nhiều tiện ích”.

Xu thế thanh toán không dùng tiền mặt sẽ giúp kéo ngắn khoảng cách giữa các vùng miền. Người dân ở vùng sâu, vùng xa cũng có thể giao dịch, mua hàng khi sở hữu một chiếc điện thoại di động có cài đặt BIDV SmartBanking. Dịch vụ thanh toán ngân hàng trên điện thoại thông minh sẽ giúp họ tiếp cận với các dịch vụ y tế, giáo dục, an sinh xã hội nhanh chóng và tiện lợi nhất. Càng thuận tiện hơn nữa, thậm chí cả việc thanh toán viện phí, đóng bảo hiểm, học phí cũng có thể thực hiện qua ứng dụng này.

Thanh toán trực tuyến không dùng tiền mặt đòi hỏi sự phát triển đồng bộ của các dịch vụ ngân hàng. Hạ tầng thanh toán, các dịch vụ ngân hàng trên các thiết bị di động như BIDV SmartBanking được coi là một trong những bước đột phá mang tính quyết định. □

Ngày nay, với một chiếc điện thoại có cài đặt ứng dụng ngân hàng thông minh, người tiêu dùng ở Việt có thể đặt mua vé máy bay của nhiều hãng hàng không uy tín như Vietnamairlines, Vietjet, hay Bamboo... Việc đặt phòng khách sạn, trả tiền tour du lịch... cũng được thực hiện nhanh chóng và chính xác.

Ngày 30/5/2019, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) chủ trì tổ chức triển lãm Banking Vietnam với chủ đề “Tài chính toàn diện trong xu thế phát triển của nền kinh tế không dùng tiền mặt”.



BANKING VIETNAM THÚC ĐẨY NỀN KINH TẾ KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

Năm nay, sự kiện Banking Vietnam được tổ chức trong bối cảnh ngành ngân hàng Việt Nam nỗ lực đẩy mạnh việc xây dựng, cung cấp dịch vụ tài chính toàn diện cũng như thúc đẩy hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt. Tại hội thảo diễn ra trong sự kiện Banking Vietnam năm nay ngoài tập trung trao đổi các mô hình, giải pháp phát triển tài chính toàn diện còn giới thiệu, thảo luận về các giải pháp, các công nghệ tiên tiến thúc đẩy hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt.

Hiện nay, hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt đang được các ngân hàng đẩy mạnh phát triển. Tính đến hết quý I năm 2019, ngành ngân hàng Việt Nam đã đạt được

những kết quả đáng kể. Cụ thể: Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng đã xử lý 37.325 nghìn giao dịch, tương ứng với giá trị 20.691 nghìn tỷ đồng (tăng 22,9% về số lượng và 17,8% về giá trị so với cùng kỳ của năm 2018); Số lượng và giá trị giao dịch tài chính qua kênh internet tăng 68,8% và 13,4% so với cùng kỳ năm 2018; Số lượng và giá trị giao dịch tài chính qua kênh điện thoại di động tăng 97,7% và 232,3 % so với cùng kỳ năm 2018; Hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt trong khu vực công không ngừng được thúc đẩy và mở rộng, hệ thống IBPS đã hoàn thành kết nối thanh toán điện tử liên ngân hàng tại 63 kho bạc nhà nước cấp tỉnh; Đã có khoảng 50 ngân hàng

thương mại hoàn thành kết nối với hệ thống nộp thuế điện tử của Tổng cục Thuế trên 63 tỉnh/thành phố...

Với mục tiêu duy trì vị thế ngân hàng ứng dụng công nghệ thông tin hàng đầu trong hệ thống, BIDV đã triển khai hàng loạt phần mềm thanh toán không dùng tiền mặt nổi bật như BIDV SmartBanking, BIDV Pay+, thanh toán hóa đơn online, nộp thuế điện tử... Năm 2018 là năm BIDV đẩy mạnh triển khai dự án ngân hàng số, được tổ chức định hạng tín nhiệm S&P đánh giá là một trong những ngân hàng tích cực hợp tác với các FinTech để thúc đẩy ứng dụng ngân hàng số, đặc biệt là trong lĩnh vực bán lẻ. Ngày 15/3/2019, BIDV đã chính thức thành lập Trung tâm Ngân hàng số nhằm hướng tới mục tiêu đi trước đón đầu, khai phá những tiềm năng ứng dụng số hóa trong hoạt động ngân hàng. □ ĐỨC DIỆP

BIDV BÌNH ĐỊNH GÓP SỨC VỚI NHIỀU DỰ ÁN KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ



Những năm qua, BIDV Bình Định là đơn vị phục vụ, hỗ trợ thu xếp vốn, thực hiện các giao dịch tài chính cho các dự án trọng điểm tại Bình Định

như: Trung tâm khám phá khoa học (thuộc Sở Khoa học Công nghệ Môi trường tỉnh Bình Định), Công ty TNHH Giải pháp Phần mềm Tường Minh, Công Ty TNHH Ninja Q... BIDV Bình Định đang duy trì hoạt động thanh toán các hạng mục công trình, dịch vụ bảo lãnh ngân hàng cho các dự án; thanh toán lương cho các chuyên gia, kỹ sư, nhân viên tại những dự án này...

Với sự tài trợ vốn đó của BIDV, nhiều công trình, dự án đã và đang hiện hình. Công viên sáng tạo TMA của công ty TNHH Giải pháp Phần mềm Tường Minh của BIDV

là một ví dụ. Dự án này được triển khai bên cạnh Trung tâm Khoa học Quốc tế và Giáo dục Liên ngành (ICISE Quy Nhơn) của vợ chồng giáo sư Trần Thanh Vân – Lê Kim Ngọc, tạo thành một quần thể khoa học thống nhất.

Với những dự án phát triển hạ tầng khoa học, Bình Định định hướng trở thành điểm đến để phục vụ cách mạng công nghệ 4.0 đang phát triển rất nhanh tại Việt Nam. BIDV Bình Định cũng đang chung tay phối hợp vì sự phát triển của địa phương này. □ PHAN THỊ LỘC



Ông Lê Ngọc Lâm - Phó Tổng Giám đốc phụ trách Ban điều hành BIDV (bên trái) và ông Đỗ Hoài Đông - Tổng Giám đốc HUD ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2019-2023

BUƯỚC TIẾN THÚC ĐẨY QUAN HỆ

hợp tác chiến lược BIDV - HUD

THẾ ANH

Ngày 11/6/2019, tại Hà Nội, Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Tổng công ty Đầu tư phát triển nhà và đô thị (HUD) đã ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2019-2023.

Tham dự Lễ ký kết, về phía BIDV có ông Phan Đức Tú – Chủ tịch HĐQT, ông Lê Ngọc Lâm - Phó Tổng Giám đốc phụ trách Ban điều hành, ông Ngô Văn Dũng - Ủy viên HĐQT và lãnh đạo một số đơn vị trực thuộc. Về phía HUD có ông Nguyễn Việt Hùng - Chủ tịch HĐQT; ông Đỗ Hoài Đông - Tổng Giám đốc; các thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc; Kế toán trưởng; Lãnh đạo các Ban và các Công ty thành viên của Tổng công ty HUD...

Theo Thỏa thuận hợp tác, BIDV và HUD khẳng định sẽ tăng cường hợp tác hướng tới mục tiêu trở thành đối tác toàn diện của nhau, đảm bảo hợp tác lâu dài, bền vững trên cơ sở dựa vào lợi thế của hai bên để khai thác tốt nhất tiềm năng của mình, đẩy mạnh tăng trưởng, đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh trên

thị trường. BIDV và HUD cùng xúc tiến các hoạt động để hỗ trợ nhau mở rộng phát triển hoạt động kinh doanh của mỗi bên để khai thác tối ưu nhất tiềm năng của thị trường trong và ngoài nước. Thông qua các cơ hội phát triển dự án trong lĩnh vực bất động sản của HUD, BIDV sẽ phát triển hoạt động bán lẻ, cung cấp sản phẩm cho vay mua nhà, các sản phẩm dịch vụ cho các khách hàng mua nhà của HUD. Song song, thông qua hoạt động của một định chế tài chính lớn như BIDV, HUD có điều kiện được tiếp cận với nguồn tài chính tài trợ cho các dự án sẽ triển khai, cũng như các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng tốt nhất nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, chất lượng phục vụ khách hàng...

Phát biểu tại chương trình, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú tin tưởng việc ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2019-2023

đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quan hệ hợp tác chiến lược giữa HUD và BIDV. Đồng thời, một lần nữa khẳng định mối quan hệ đồng hành phát triển của các doanh nghiệp lớn nhằm nỗ lực thúc đẩy nền kinh tế tiếp tục phát triển, quyết tâm thực hiện thắng lợi các nghị quyết của Đảng và Chính phủ.

Trong gần 15 năm kể từ buổi đầu thiết lập quan hệ vào năm 2005, BIDV luôn tự hào là đơn vị đồng hành, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tốt nhất, đáp ứng tối đa nhu cầu của HUD về tín dụng, huy động vốn cũng như các nhu cầu dịch vụ tài chính ngân hàng khác. BIDV đã đồng hành với HUD trong hầu hết những dự án quan trọng của Tổng Công ty, tiêu biểu như: các khu đô thị Việt Hưng, Linh Đàm, Văn Quán, Đông Thăng Long, Sơn Tây...; các dự án HUD Tower, HUD Building Nha Trang,... BIDV cũng tài trợ vốn vay, cung cấp dịch vụ bảo lãnh tới Tổng Công ty và các đơn vị thành viên nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn hàng năm. □

ĐẢNG ỦY BIDV HƯỚNG DẪN TUYÊN TRUYỀN

50 năm thực hiện Di chúc của Chủ tịch Hồ Chí Minh



MẠNH HỒNG

Bác Hồ làm việc trong vườn hoa Phủ Chủ tịch (năm 1957)

Thực hiện Kế hoạch số 73-KH/ĐUK ngày 22/5/2019 của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương, Đảng ủy BIDV đã triển khai tuyên truyền và tổ chức các hoạt động 50 năm thực hiện Di chúc của Chủ tịch Hồ Chí Minh (1969-2019) và kỷ niệm 50 năm ngày mất của Người.

Theo Hướng dẫn số 211 HD/ĐU ngày 17/6/2019, Đảng ủy BIDV hướng dẫn các tổ chức Đảng trực thuộc triển khai việc tuyên truyền nội dung Di chúc của Bác, khẳng định ý nghĩa, giá trị lý luận và thực tiễn sâu sắc của tư tưởng Hồ Chí Minh trong bản Di chúc, nhất là về Đảng cầm quyền, bồi dưỡng thế hệ cách mạng cho đời sau, chăm lo đời sống nhân dân và phát huy tinh thần đoàn kết quốc tế; đồng thời nêu bật tâm nguyện tình, tình cảm, ý chí, niềm tin, chí tuệ và trách nhiệm vô cùng lớn lao của Chủ tịch Hồ Chí Minh

đối với Tổ quốc, và nhân dân... Bên cạnh đó là sự tôn vinh và tri ân sâu sắc công lao, cống hiến vĩ đại của Chủ tịch Hồ Chí Minh đối với cách mạng Việt Nam; khẳng định cuộc đời, sự nghiệp, tư tưởng và đạo đức Hồ Chí Minh luôn sống mãi trong tâm khảm mỗi người dân Việt Nam, soi đường dẫn dắt sự nghiệp cách mạng của Đảng và đất nước đi đến thắng lợi...

Đảng ủy BIDV cũng thực hiện tuyên truyền những thành tựu to lớn, bài học rút ra qua 50 năm thực hiện Di chúc của Bác; kết quả 03 năm triển khai thực hiện Chỉ thị số

05, nêu bật sự chuyển biến tích cực trong việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh tại đơn vị. Đồng thời tuyên truyền nhân rộng mô hình hay, cách làm sáng tạo, hiệu quả, biểu dương khen thưởng kịp thời tập thể, cá nhân điển hình trong thực hiện Di chúc và Chỉ thị số 05 về học tập làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.

Tại cấp Trung ương, bên cạnh việc triển khai những nội dung tuyên truyền, Đảng ủy BIDV sẽ tổ chức sơ kết 03 năm thực hiện Chỉ thị 05 của Bộ Chính trị về “Đẩy mạnh học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh” gắn với việc tổng kết công tác xây dựng đảng của Đảng bộ năm 2019; tổ chức biểu dương khen thưởng tập thể cá nhân tiêu biểu trong việc thực hiện Chỉ thị 05 của Bộ Chính trị.

Các tổ chức đảng trực thuộc cũng sẽ căn cứ vào tình hình cụ thể từng đơn vị tổ chức các hoạt động tuyên truyền, kỷ niệm phù hợp như phát động thi đua, tọa đàm, hội thảo, kể chuyện về Bác, hoạt động báo công, dâng hương, về nguồn...; các hoạt động thể thao, văn hóa văn nghệ ca ngợi Đảng, Bác Hồ, quê hương đất nước... Bên cạnh đó, các tổ chức Đảng cũng sẽ đánh giá kết quả 03 năm triển khai thực hiện Chỉ thị số 05 tại đơn vị, nội dung thực hiện Chỉ thị năm 2019 về xây dựng ý thức tôn trọng nhân dân, phát huy dân chủ, chăm lo đời sống nhân dân theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh, quan tâm chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, gia đình chính sách, người có công... □

Di chúc Hồ Chí Minh

MỘT MẪU MỤC VỀ ĐẠO ĐỨC, MỘT ĐẶC SẮC VỀ PHONG CÁCH

 **GS.TS HOÀNG CHÍ BẢO**

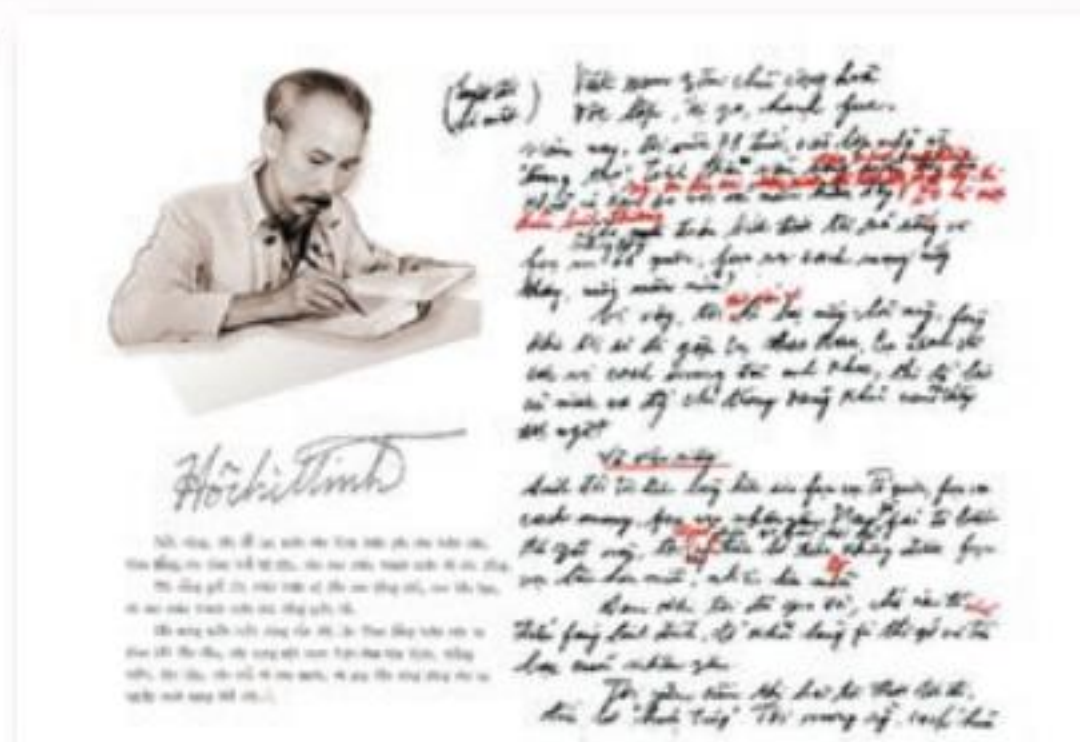
Tư tưởng - Đạo đức - Phong cách Hồ Chí Minh là một hệ thống chỉnh thể không tách rời, từ đặc trưng đến giá trị, từ nội dung đến hình thức, từ tinh thần đến phương pháp. Người biểu đạt bằng lời văn, ngôn ngữ giản dị, trong sáng, có sức truyền cảm lớn, rất đời thường, đúng với con người, đời sống và cốt cách Hồ Chí Minh - một nhà tư tưởng Mác-xít hiện đại, một bậc hiền triết, minh triết phương Đông, đậm bản sắc dân tộc Việt Nam.

Tấm gương mẫu mực về đạo đức cách mạng của Chủ tịch Hồ Chí Minh được thể hiện chân thực và cảm động trong toàn bộ cuộc đời và sự nghiệp hoạt động cách mạng vì nước vì dân, trọn đời dâng hiến và hy sinh vì lý tưởng cộng sản, vì độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội, vì tự do và hạnh phúc của nhân dân.

Chúng ta hiểu vì sao, Người chú trọng thực hành đạo đức trong các công việc thực tế hằng ngày, dày công giáo dục, rèn luyện cán bộ, đảng viên về đạo đức, tự mình làm gương, nêu gương, “nói ít làm nhiều”, chủ yếu là hành động, nhất là nói đi đôi với làm, đã nói thì phải làm. Đây là việc khó khăn nhất của đời người và làm người, là thước đo về tính trung thực và lòng trung thành. Người từng căn dặn, sự chân thành, lòng thành thật là quý nhất để cảm hóa, thuyết phục và thúc đẩy con người.

Là đạo đức cách mạng, đạo đức hành động nên người cách mạng suốt đời phải tự mình rèn luyện “cần, kiệm, liêm, chính, chí công vô tư”, suốt đời chống chủ nghĩa cá nhân - giặc nội xâm ẩn nấp trong lòng mỗi người.

Trong các văn phẩm lý luận của Người, đạo đức cách mạng là chủ đề nổi bật nhất và quét sạch chủ nghĩa cá nhân là mối quan tâm thường trực,



thường xuyên của Người. Mở đầu “Đường cách mệnh” (1927), khi Đảng còn chưa ra đời, Người đưa lên hàng đầu “Tư cách của người cách mệnh”. Phải cần, kiệm, liêm, chính, nghiêm với mình, rộng lòng khoan thứ với người, phải giữ chủ nghĩa cho vững, lại phải ít lòng ham muốn về vật chất. Hơn 60 năm trước, Người dồn tâm huyết và tinh lực để viết tác phẩm “Đạo đức cách mạng”, năm 1958.

Tác phẩm lý luận cuối cùng của Người, công bố đúng dịp sinh nhật Đảng 3/2/1969 cũng vẫn là chủ đề đạo đức cách mạng. Người đặt vấn đề phải quét sạch chủ nghĩa cá nhân để nâng cao đạo đức cách mạng, bởi chủ nghĩa cá nhân là bệnh gốc, bệnh “mẹ”, đẻ ra hàng trăm thứ bệnh “con”, làm hỏng nhân cách của người cách mạng và làm suy yếu Đảng; nếu không

chống được thì Đảng xa dân, dân suy giảm niềm tin vào Đảng chỉ vì cán bộ đảng viên suy thoái biến chất. Đạo đức cách mạng xa lạ, đối lập với chủ nghĩa cá nhân cho nên, để có đạo đức cách mạng, mỗi người, trước hết là cán bộ, đảng viên phải có đủ dũng khí và bản lĩnh “không màng danh lợi”, “tuyệt đối đứng ngoài vòng danh lợi” mà với Người, cả cuộc đời là như vậy, một tấm gương trong sáng, cao thượng, không một vết gợn.

ĐẠO ĐỨC HỒ CHÍ MINH KẾT TINH TRONG BẢN DI CHỨC CỦA NGƯỜI

Nói về Đảng, Người nhấn mạnh trước hết về đạo đức của Đảng cầm quyền, của mỗi tế bào của Đảng là chi bộ và đảng viên. Phải suốt đời rèn luyện cần, kiệm, liêm, chính, chống chủ nghĩa cá nhân để làm tròn nhiệm vụ vẻ vang của Đảng là phụng sự Tổ quốc và nhân dân.

Trong Di chúc, lời căn dặn của Người về đạo đức thấm nhuần trong toàn bộ mọi nhiệm vụ, mọi công việc, phải dũng cảm hy sinh, vượt qua mọi khó khăn thử thách để đi tới thắng lợi hoàn toàn trong cuộc chống Mỹ, cứu nước.

Người đặc biệt quan tâm tới giáo dục đạo đức cho thế hệ trẻ, lớp người kế tục sự nghiệp cha anh, xây dựng thành công chủ nghĩa xã hội trên đất nước ta. Đảng ta, như Người khẳng định “là một Đảng cầm quyền”, nên đạo đức trong Đảng, trước hết là đoàn kết thống nhất phải giữ gìn như giữ gìn con ngươi của mắt mình là điều hệ trọng, để dân tin, dân phục, dân yêu. Mối quan hệ máu thịt giữa Đảng với dân làm nên sức mạnh bền vững của Đảng, thắng lợi của

sự nghiệp cách mạng.

Quan tâm của Đảng, Nhà nước và Chính phủ đến cuộc sống của nhân dân là đạo đức và cũng là trách nhiệm. Nó phải thấm vào trong ý thức tư tưởng và tình cảm, biến thành hành động của mọi đảng viên, cán bộ, công chức, đoàn viên, hội viên của mọi tổ chức, đoàn thể.

Các chủ trương, chính sách, biện pháp, các việc làm lớn nhỏ, trước mắt cũng như lâu dài mà Người nêu ra trong Di chúc, Người căn dặn chúng ta thực hiện, đều thể hiện đạo đức của người cách mạng, thực hành trong lẽ sống, lối sống vì dân, như Người đã từng nói, “làm điều lợi cho dân, tránh điều hại tới dân”, “không làm điều gì trái ý dân”, “làm đầy tớ trung thành và công bộc tận tụy của dân là lẽ sống cao thượng nhất”.

Khi nhấn mạnh “đầu tiên là công việc với con người”, trong Di chúc, Người căn dặn Đảng và Chính phủ cũng như mọi cán bộ, đảng viên phải hết lòng quan tâm chăm sóc nhân dân ở khắp mọi đối tượng, không quên, không sót một ai, nhất là phải thi hành các chính sách đền ơn đáp nghĩa đối với thương binh, liệt sĩ và gia đình của họ, tuyệt đối không để thân nhân và gia đình họ rơi vào cảnh đói khổ, túng thiếu. Phải giáo dục truyền thống cho lớp trẻ. Phải có tình đồng chí thương yêu lẫn nhau trong tự phê bình và phê bình.

Bản thân Hồ Chí Minh, những lời Người “nói về việc riêng” cũng thể hiện những phẩm chất đạo đức cao quý, thương dân, không muốn lãng phí thì giờ tiền bạc của dân, khi Người qua đời. Đó là mong muốn, sự quan tâm chu đáo của Người và cao quý nhất là Người đã quên mình, hóa thân vào dân vào nước.

Nỗi niềm tiếc nuối của Người chỉ là “không được phục vụ Tổ quốc, phục vụ nhân dân lâu hơn nữa, nhiều hơn nữa”, qua đó Người thể hiện rõ đạo đức của người cách mạng, suốt đời phục vụ Tổ quốc, nhân dân với tất cả tình thương và trách nhiệm.

Cả cuộc đời gắn bó sâu nặng, tình nghĩa với dân với nước, Người là hiện thân cao quý của đạo đức



Bác Hồ luôn đề cao vai trò của lao động sản xuất

cách mạng cần, kiệm, liêm, chính, chí công vô tư, là tấm gương sáng cho mọi thế hệ, cho muôn đời noi theo.

PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH LÀ NƠI THỂ HIỆN VÀ KẾT TINH CẢ TƯ TƯỞNG VÀ ĐẠO ĐỨC CỦA NGƯỜI

“Phong cách chính là con người”. Nhận xét ấy của Buýp Phong, nhà văn và triết gia Pháp đã nói được tính tổng hòa các giá trị, các phẩm chất, đặc trưng làm nên phong cách của một con người.

Bậc vĩ nhân Hồ Chí Minh - con người, cuộc đời, sự nghiệp, tư tưởng, đạo đức của Người tạc lên phong cách của Người - giản dị mà vĩ đại, vĩ đại thực sự nên giản dị đến mức tự nhiên - như đời sống của Người, không một chút nào gượng ép. Người giản dị chứ không hề giản đơn.

Giản dị - đặc trưng điển hình cho phong cách của Người là nơi thể hiện tất cả sự phong phú, sâu sắc của Người, đúng như một danh ngôn của một nhà tư tưởng đã nói: Giản dị là nỗ lực cao nhất và cuối cùng của một bậc thiên tài.

Trong lối sống hằng ngày, Người thực hành tiết kiệm đến mức khắc khổ, để nêu gương suốt đời phải ơn dân, thương dân mà phải tiết kiệm,

vì mỗi đồng tiền bát gạo mà chúng ta tiêu dùng đều từ mồ hôi, nước mắt của dân làm ra.

Nâng cao trách nhiệm, một lòng tận tụy cũng vì ơn dân và thương dân. Người từng nói, dân đóng thuế để chính phủ có tiền trả lương cho công chức. Nếu làm việc cẩu thả, lười biếng, tắc trách là lừa gạt dân. Còn tham ô, tham nhũng là có tội với dân với nước nên phải diệt trừ tham nhũng như diệt trừ một tội ác, trừng trị tất cả những kẻ bất liêm, bất kể chúng là ai, bất kể ở cương vị nào.

Viết Di chúc, Người viết trên mặt sau tờ tin tham khảo hằng ngày của “Việt Nam thông tấn xã”. Vậy mà, “Sau bản tin một đêm Người ký thác chuyện muôn đời” (Việt Phương).

Phong cách Hồ Chí Minh là phong cách của một con người ở bậc Đại trí - Đại nhân - Đại dũng, con người Việt Nam đẹp nhất. Phong cách ấy xét đến cùng là văn hóa, một bản lĩnh văn hóa của Hồ Chí Minh: Khiêm nhường và nhân ái, vị tha và bao dung, quên mình để nghĩ về tất cả. Dấn thân - Dâng hiến - Hy sinh và Hóa thân - đó là Hồ Chí Minh, văn hóa Hồ Chí Minh.

Người thanh thân ra đi, về cõi vĩnh hằng, gặp tổ tiên và Các Mác, Lênin - nơi thế giới người Hiền. Người luôn lạc quan tin tưởng mãnh

liệt, thương yêu vô hạn. Người chỉ một lòng một dạ vì dân vì nước, vì quốc tế và nhân loại, tuyệt nhiên không màng công danh, phú quý, không ham danh lợi, không chủ trương “một thứ lập” gì hết. Vậy mà Người đã “lập đức” cao quý cần, kiệm, liêm, chính, “lập công” vì độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội, vì độc lập - tự do - hạnh phúc cho nhân dân. Người - một nhà văn, nhà thơ, nhà báo, danh nhân văn hóa, tâm hồn rộng lớn thời đại cũng là “người lập ngôn” để lại dấu ấn không phai mờ trong lịch sử “Không có gì quý hơn độc lập tự do”, “Đảng là đạo đức, là văn minh”...

Cũng không thể quên rằng, trong Di chúc với hơn 1.000 từ, Người dành hết cho dân, cho nước, cho Đảng, cho dân tộc và quốc tế. Người chỉ dành cho mình đúng 79 từ. Vậy là Người đã lấy cái ít nhất về ngôn từ (tối thiểu) để tải một cái lớn nhất, nhiều nhất (tối đa) về tư tưởng. Văn học là nhân học, Hồ Chí Minh đã dùng “chữ” ít nhất để biểu đạt “nghĩa” nhiều nhất trong văn và trong đời. Xét về chữ thì Di chúc nói ít nhất về chủ nghĩa xã hội. Nhưng xét về nghĩa thì Di chúc lại nói được nhiều nhất với những tư tưởng lớn và phương pháp sáng tạo về chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa xã hội Việt Nam. Đó là phong cách, là bản lĩnh Hồ Chí Minh.



Nửa thế kỷ đã qua kể từ khi Người ra đi, cũng là nửa thế kỷ chúng ta học tập và làm theo Di chúc của Người, thực hiện 5 lời thể thiêng liêng khi vĩnh biệt Người.

Hai điều nổi bật nhất trong Di chúc, từ lời văn, câu chữ của Người cô đọng lại, mãi nhắc nhở chúng ta không bao giờ quên, không thể nào quên: “Trước hết nói về Đảng” và “Đầu tiên là công việc với con người”.

Phải ra sức làm cho Đảng thực

sự trong sạch, vững mạnh, xứng đáng là Đảng lãnh đạo, cầm quyền. Phải làm tất cả vì độc lập - tự do - hạnh phúc của nhân dân, “Tổ quốc trên hết”, “Dân tộc trên hết”. Đó là điều thôi thúc lớn nhất đối với mỗi chúng ta. Niềm tin của dân đối với Đảng, với chế độ phải được củng cố bền chặt, bởi đó là tài sản to lớn nhất, quý giá nhất của Đảng, của cách mạng - Đảng do Bác Hồ sáng lập và rèn luyện, cách mạng do Người dẫn dắt từ buổi đầu của “Đường cách mệnh” □

BIDV BÌNH TÂY SÀI GÒN KẾT NẠP ĐẢNG VIÊN MỚI

Ngày 19/5, BIDV Bình Tây Sài Gòn tổ chức lễ kết nạp đảng viên mới cho bốn cán bộ ưu tú. Buổi lễ kết nạp diễn ra trong không khí trang trọng và tràn đầy tự hào. Cấp ủy, Ban Giám đốc BIDV Bình Tây Sài Gòn luôn tạo điều kiện tốt nhất và quán triệt công tác đào tạo cán bộ trẻ là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh. Nhiều phần việc mới được giao cho cán bộ trẻ, với năng lượng tuổi trẻ, kiến thức được đào tạo bài bản và ngọn lửa nhiệt huyết, cán bộ trẻ của chi nhánh đã hoàn thành tốt



những phần việc đó.

Tại lễ kết nạp đảng viên mới lần này, ba trong số bốn đảng viên mới được kết nạp thuộc thế hệ 9X. Đến tham dự và trao quyết định của Ban thường vụ Đảng ủy BIDV tại lễ kết nạp, các đồng chí đảng viên trong chi bộ, các đồng chí trong ban lãnh đạo cũng đã có những chia sẻ sinh động đến các đảng viên mới.

Với truyền thống hơn 62 năm xây dựng và phát triển, BIDV đang trong giai đoạn hội nhập quốc tế mạnh mẽ và cán bộ trẻ mà đặc biệt là đảng viên trẻ luôn luôn được tin tưởng sẽ là thế hệ chèo lái con thuyền BIDV vươn xa, vươn cao hơn nữa trong thời gian tới...

ĐỖ THẾ DÂN

10 NĂM ĐỒNG HÀNH VỚI CÔNG CUỘC CẢI CÁCH THỦ TỤC HÀNH CHÍNH thu nộp Ngân sách Nhà nước



BIDV và Tổng cục Hải quan ký kết triển khai dịch vụ nộp thuế hải quan điện tử

Triển khai các Nghị quyết của Chính phủ về đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, thanh toán không dùng tiền mặt, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia,... những năm qua cơ quan quản lý Nhà nước đã liên tục thực hiện các giải pháp cải cách thủ tục hành chính thuế. Đặc biệt, từ khi có Thông tư 128/2008/TT-BTC (v/v Hướng dẫn thu và quản lý các khoản thu Ngân sách Nhà nước qua Kho bạc Nhà nước), các cơ quan thu đã đẩy mạnh dịch vụ nộp thuế qua ngân hàng. Qua thời gian, ngành ngân hàng, đặc biệt là BIDV, đã thể hiện là những đơn vị góp phần quan trọng cùng cơ quan quản lý nhà nước trong công tác cải cách thủ tục hành chính thu nộp Ngân sách Nhà nước.

VAI TRÒ TIÊN PHONG VỚI YÊU CẦU KHẮT KHE

Là một ngân hàng luôn đi đầu trong việc thực thi các chủ trương, chính sách của Chính phủ về cải cách, đổi mới, phát triển nền kinh tế nên ngay sau khi Thông tư 128 ra đời, BIDV đã phối hợp chặt chẽ với các cơ quan quản lý thu Ngân sách Nhà nước (NSNN) là Kho bạc Nhà nước, Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải quan trong việc xây dựng kế hoạch, lộ trình, quy trình phối hợp thu NSNN và các nội dung liên quan đến công nghệ, đảm bảo phù hợp với

quy định của pháp luật và yêu cầu của các ngành.

Việc ký kết các Thỏa thuận hợp tác với các cơ quan này vào năm 2009 đánh dấu cột mốc cho sự đồng hành của BIDV trong công cuộc cải cách thủ tục hành chính thu nộp NSNN. Trong chặng đường 10 năm, 2009-2019, BIDV đã không ngừng nỗ lực nghiên cứu, xây dựng một hệ thống thu nộp NSNN hiện đại, tự động hóa cao, sẵn sàng phối hợp với cơ quan quản lý Nhà nước triển khai thành công các chính sách, giải pháp thu nộp NSNN mới.

Nhiều chương trình hành động kịp thời, phù hợp đã được BIDV đưa ra để đẩy mạnh dự án.

BIDV luôn xác định, trong điều kiện nền kinh tế ngày càng phát triển, đòi hỏi nghiệp vụ thu hộ NSNN cũng phải cải tiến để có thể đáp ứng được những yêu cầu ngày càng phức tạp thì việc xây dựng được một chương trình phần mềm với các tính năng hiện đại, tốc độ xử lý và mức độ tự động hóa cao sẽ có ý nghĩa quyết định, giúp BIDV không ngừng mở rộng, phát triển dịch vụ. Do vậy, BIDV đã đặt ra mục tiêu xây mới chương trình phần mềm thu NSNN thay thế chương trình mua ngoài từ năm 2009, tiến tới làm chủ hệ thống thu nộp NSNN.

Công tác xây dựng chương trình đáp ứng nghiệp vụ thu hộ NSNN tại BIDV đòi hỏi rất nhiều công sức, trí tuệ, khả năng sáng tạo và quan trọng nhất là đảm bảo an toàn tuyệt đối. Bên cạnh việc phải đảm bảo đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quản lý, hạch toán của Ngân hàng Nhà nước và BIDV thì công tác quản lý quỹ NSNN tại Việt Nam vốn dĩ khá phức tạp, nhiều tầng nấc lại đang trong giai đoạn cải cách hiện đại hóa mạnh mẽ, các cơ quan liên quan bao gồm Kho bạc Nhà nước, cơ quan thuế, cơ quan hải quan liên tục đưa ra các yêu cầu cần nâng cấp, chỉnh sửa hệ thống. Nếu một giao dịch thanh toán thông thường chỉ cần quan tâm tới 5 chỉ tiêu (bao gồm: số tiền, số tài khoản, tên người hưởng, ngân hàng người hưởng, nội dung) thì một giao dịch thu NSNN có tới gần 30 chỉ tiêu thông tin. Hơn nữa, nghiệp vụ này không cho phép người sử dụng nhập tự do mà các chỉ tiêu nhập vào phải thuộc dữ liệu trong gần 20 bộ danh mục với khoảng gần 40 nguyên tắc kết nối dữ liệu khác nhau. Chương trình cũng cần phải thiết kế

manh mẽ, linh hoạt để có thể kết nối với hệ thống chương trình nội bộ của BIDV đồng thời kết nối với Kho bạc Nhà nước Trung ương, Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải quan với chuẩn dữ liệu, nguyên tắc nghiệp vụ khác nhau. Đồng thời, vừa phải đảm bảo an toàn hệ thống thanh toán với khối lượng giao dịch lớn nhưng lại phải tự động hóa cao, gia tăng tiện ích cho người sử dụng.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng với sự quyết tâm cao độ, đến tháng 9/2016, chương trình Tài chính công đã chính thức được BIDV triển khai thành công. Đến nay, sau gần 03 năm triển khai chương trình, BIDV đã khẳng định chiến lược làm chủ hệ thống công nghệ thông tin; chủ động triển khai một loạt các yêu cầu phức tạp, khẩn cấp của cơ quan quản lý Nhà nước cũng như cải tiến mạnh mẽ công tác tác nghiệp cho người sử dụng tại BIDV.

Theo đó, BIDV triển khai thành công dịch vụ nộp thuế điện tử qua website của Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải quan với toàn bộ giao dịch được xử lý tự động hóa hoàn toàn; xử lý tự động tới 50% giao dịch nộp thuế nội địa từ liên ngân hàng đến; hỗ trợ lập/ duyệt giao dịch theo lô... Qua đó, giúp BIDV khẳng định vị thế là một trong những ngân hàng triển khai dịch vụ thu hộ NSNN nói riêng, các dịch vụ công nói chung tốt nhất hiện nay.

Bên cạnh đó, BIDV cũng chú trọng công tác xây dựng hệ thống văn bản

hướng dẫn nghiệp vụ đầy đủ, kịp thời; tổ chức tốt công tác đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ cho cán bộ nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.

KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ HÀNG ĐẦU

Chặng đường 10 năm đồng hành cùng cơ quan quản lý Nhà nước tham gia triển khai dịch vụ thu nộp NSNN, với sự trăn trở và nỗ lực không ngừng, BIDV đã gặt hái được nhiều thành công, giúp BIDV xây dựng được nền móng vững vàng, khẳng định được vị thế và luôn là lựa chọn số một của các cơ quan này trong việc đi đầu triển khai các quyết sách quan trọng.

Năm 2009, BIDV mới chỉ có 8 chi nhánh thu hộ NSNN cho 04 Kho bạc Nhà nước thì đến 05 tháng đầu năm 2019 BIDV đã mở tài khoản và thu hộ cho 370 Kho bạc Nhà nước. Đặc biệt, kể từ khi triển khai chương trình Tài chính công, năm 2016 đến nay, BIDV đã không ngừng tăng trưởng mạnh mẽ trên tất cả các phương diện với những con số vô cùng ấn tượng. Tính đến hết năm 2018, doanh số thu NSNN đạt 270.481 tỷ đồng, bình quân tiền gửi Kho bạc Nhà nước đạt 58.188 tỷ đồng. Kết quả này giúp BIDV vươn lên là ngân hàng có số dư tiền gửi bình quân Kho bạc Nhà nước lớn thứ 2 trong năm 2018.

Trong 05 tháng đầu năm 2019, BIDV vẫn tiếp tục duy trì đà tăng trưởng với số dư tiền gửi Kho bạc

Nhà nước cuối kỳ đạt 64.858 tỷ đồng, số dư tiền gửi bình quân đạt 63.873 tỷ đồng.

Với uy tín khi triển khai chương trình, BIDV đã khẳng định vị thế là một trong 03 ngân hàng đầu tiên triển khai thu hộ NSNN; ngân hàng đầu tiên triển khai chính thức dịch vụ Thanh toán song phương với Kho bạc Nhà nước; ngân hàng đầu tiên triển khai dịch vụ Nộp thuế điện tử qua website của Tổng cục Thuế; ngân hàng đầu tiên triển khai dịch vụ Nộp thuế hải quan điện tử 24/7 qua website của Tổng cục Hải quan.

BIDV cũng là ngân hàng được Tổng cục Hải quan tin nhiệm trong việc nghiên cứu, xây dựng và triển khai các chính sách mới như: Năm 2011, được chọn là ngân hàng giúp cơ quan hải quan Nhật Bản tham quan tìm hiểu nhằm nghiên cứu giải pháp hỗ trợ cơ quan hải quan Việt Nam xây dựng phát triển hệ thống thông quan tự động; Năm 2017 - 2018, phối hợp với ngành hải quan tổ chức các đợt truyền thông tới cộng đồng doanh nghiệp để đẩy mạnh triển khai dịch vụ nộp thuế hải quan điện tử 24/7 tại các địa bàn Bắc Ninh, Hưng Yên, Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh...

Đồng thời, với uy tín của mình, BIDV còn được các ngân hàng trong nước và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam lựa chọn là ngân hàng ưu tiên để phân luồng giao dịch cho các khoản nộp NSNN của các khách hàng quan trọng.

Với kết quả và nỗ lực nói trên, BIDV tự hào đã góp phần thực hiện thành công công cuộc hiện đại hóa công tác thu nộp NSNN tại Việt Nam, góp phần giúp Việt Nam cải thiện năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực thuế. Hiện nay, BIDV vẫn đang tích cực phối hợp với cơ quan quản lý Nhà nước để tiếp tục nghiên cứu các giải pháp nhằm tiếp tục đơn giản hóa thông tin luân chuyển giữa các cơ quan quản lý NSNN, ủy nhiệm nộp NSNN tự động, tăng tối đa tỉ lệ xử lý tự động tại BIDV... góp phần đưa công tác quản lý quỹ ngân sách của Việt Nam bắt kịp các nền kinh tế hiện đại. □





Cần cạnh tranh

BẰNG TRẢI NGHIỆM CỦA KHÁCH HÀNG

NGỌC MINH

Khi các sản phẩm dịch vụ ngân hàng ngày càng tương đồng, chi phí ngày càng cạnh tranh,... thì cơ hội tạo ra khác biệt cho các ngân hàng chính là sự chinh phục trải nghiệm của khách hàng. Vậy, trải nghiệm khách hàng là gì và BIDV làm thế nào để đo lường và quản trị được yếu tố này để qua đó góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh và sức khỏe thương hiệu?

Theo một chuyên gia tư vấn và đào tạo trải nghiệm khách hàng thì: "Trải nghiệm khách hàng là nhận thức của khách hàng về một thương hiệu thông qua tất cả các tương tác của khách hàng với thương hiệu đó".

Đối với dịch vụ ngân hàng, tương tác là tất cả các tiếp xúc, tiếp cận khách hàng có với thương hiệu thông qua các kênh: các điểm giao dịch; chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng; sản phẩm dịch vụ; hoạt động truyền thông quảng cáo, trách nhiệm xã hội (CSR)... Còn nhận thức, hiểu đơn giản là khách hàng nghĩ và cảm nhận về sản phẩm, con người, và thương hiệu của ngân hàng như thế nào sau các tương

tác nói trên. Điều này góp phần chi phối hành vi của khách hàng từ cấp độ thấp nhất đến cao nhất như sau: Biết đến thương hiệu - Sử dụng dịch vụ sản phẩm dịch vụ - Sẵn sàng trả giá cao - Giới thiệu cho khách hàng khác. Đây chính là các yếu tố giúp đo lường sức khỏe thương hiệu, xác định một doanh nghiệp có sức khỏe thương hiệu tốt hay không.

Trước đây, đa phần khách hàng chỉ giao tiếp với doanh nghiệp qua kênh offline - tức là kênh vật lý: sờ thấy, nhìn thấy, nghe thấy,... Giờ trên hành trình trải nghiệm của họ đối với một thương hiệu, do sự phát triển của internet, công nghệ và mạng xã hội, trải nghiệm đó đã thay đổi, lúc online lúc offline; mà online

thì được cho là rất khó kiểm soát, tin tức có thể lan truyền với tốc độ chóng mặt nếu chúng ta không có kế hoạch hạn chế phát sinh khủng hoảng từ gốc, tức là từ hình ảnh không gian giao dịch, tác phong phục vụ khách hàng và chất lượng sản phẩm dịch vụ.

QUẢN TRỊ TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG TỪ HÌNH ẢNH THƯƠNG HIỆU...

Đây là cấp độ đầu tiên và đơn giản nhất để đạt trải nghiệm mong muốn của khách hàng. Khách hàng sẽ dễ dàng, thuận tiện khi nhận ra ngân hàng nếu điểm giao dịch đạt chuẩn nhận diện thương hiệu, có mặt tiền nổi bật. Hay khi bước vào không gian giao dịch bên trong, hình ảnh quảng cáo rõ ràng, vật dụng đồ đạc có sự sắp xếp ngăn nắp, gọn gàng, không gian thoáng

Theo kết quả nghiên cứu đo lường thị trường khách hàng cá nhân của Nielsen:

- 72% khách hàng nói họ chấp nhận trả 20% cao hơn so với thương hiệu khác khi họ chọn mua thương hiệu mà họ yêu thích. 50% khách hàng chấp nhận trả 25% cao hơn và 40% khách hàng chịu trả đến 30% cao hơn.
- 25% khách hàng nói giá không là vấn đề đối với họ một khi họ đã tín nhiệm và trung thành với một thương hiệu.
- 50% người tiêu dùng tin rằng sự thành công của một thương hiệu mạnh là lợi thế đối với việc đưa ra thị trường thêm sản phẩm mới

đăng, sạch sẽ, tạo cảm giác ấm cúng và thư giãn, thoải mái,... là các yếu tố dễ chiếm lĩnh cảm tình của khách hàng. Theo chia sẻ của một chi nhánh BIDV tại Hà Nội, từ khi chi nhánh triển khai lắp đặt hệ thống logo thương hiệu đèn LED trên cao, nóc trụ sở các điểm giao dịch, số lượng khách hàng tới giao dịch có sự cải thiện rõ ràng. Khách hàng chia sẻ chính hình ảnh quảng cáo tại trụ sở giúp họ định vị được các địa điểm giao dịch tốt hơn. Như vậy, có một bộ Cẩm nang nhận diện Không gian giao dịch đẹp thôi chưa đủ, để có được cảm tình của khách hàng, các chi nhánh cần tuân thủ, chủ động khai thác, ứng dụng và quan tâm đến việc duy trì, bảo dưỡng để hình ảnh thương hiệu luôn chuẩn nhận diện, mới, đẹp, thu hút và hấp dẫn khách hàng.

Hình ảnh và các thông điệp, ấn phẩm quảng cáo không còn là nội dung mà các ngân hàng có thể sáng tạo tùy tiện khi nhu cầu, thẩm mỹ của khách hàng đã có sự thay đổi, không chỉ cần đúng mà còn phải đẹp và hấp dẫn. Muốn chiếm lĩnh cảm tình của khách hàng, BIDV cần triển khai các chiến dịch, hình ảnh và thông điệp chạm tới cảm xúc của khách hàng hơn. Một hình ảnh ngân hàng năng động, tham vọng nhưng vẫn thân thiện, trẻ trung, phù hợp xu thế hiện đại hơn. Các chi nhánh cũng phải có sự giám sát, đảm bảo các ấn phẩm quảng cáo còn thời hạn sử dụng, không treo chổng chéo bên ngoài mặt tiền hay trưng bày lộn xộn không đúng vị trí.

...ĐẾN PHONG CÁCH PHỤC VỤ KHÁCH HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DỊCH VỤ

Cùng với xu thế phát triển của xã hội, khách hàng ngày nay trở nên ít kiên trì, không thích trì hoãn, không thích chờ đợi... so với trước đây. Chẳng hạn, nhấp vào vào app smartbanking hay website của ngân hàng vài giây mà không động tĩnh gì là họ thoát rồi. Rồi văn hóa so sánh ngày càng mạnh hơn vì có quá nhiều lựa chọn cạnh nhau liên tục tiếp cận họ... Điều đó cũng có

nghĩa rằng ngân hàng nào tiết kiệm thời gian cho họ, mang lại sự tiện lợi, mang lại những giá trị khác biệt cho họ so với các thương hiệu khác nhiều hơn thì ngân hàng đó sẽ có lợi thế.

Vậy để có trải nghiệm khách hàng tốt, BIDV cần phải thay đổi tác phong làm việc, giao dịch khách hàng. Sự thấu hiểu, chu đáo và chuyên nghiệp... mà mỗi nhân viên, giao dịch viên dành cho khách hàng chính là những điều không thể số hóa, tự động hóa hay di động hóa được. Đó là những yếu tố tạo nên khác biệt giữa BIDV và các ngân hàng khác. Đơn giản từ những hành động cúi chào - thưa gửi gọi tên khách hàng - xin lỗi khi để khách hàng chờ lâu - cảm ơn, hẹn gặp lại khi kết thúc giao dịch. Hay ánh mắt nhìn - nụ cười, thao tác chính xác, chuyên nghiệp - sự nhiệt tình trong quá trình tư vấn khách hàng... tất cả đều có thể để lại những ấn tượng khó quên trong hành trình trải nghiệm của khách hàng với BIDV...

Khi khảo sát thực tế tại các chi nhánh địa bàn Đồng bằng Sông Cửu Long - nơi BIDV vào thị trường muộn hơn so với các thương hiệu khác như Vietinbank, Agribank, Sacombank... - một cán bộ trẻ BIDV Bắc An Giang chia sẻ câu chuyện về sự quan trọng của phong cách giao dịch và phục vụ khách hàng. "Ban đầu, khách hàng nói không biết BIDV là ngân hàng nào, tên còn đọc không đúng, nhưng chúng em đến miết, nói miết, một lần chưa thuyết phục



được, chúng em lại quay lại; khách hàng một phần thấy nhiệt tình quá nên thương, phần vì thấy mình đi lại nhiều nên ngại, buộc phải gửi cho một ít. Khi khách hàng gửi tiền rồi, chúng em thường xuyên hỏi thăm, giới thiệu các sản phẩm mới, mang lại lợi ích cho khách hàng hơn, dần dần, khách hàng và cán bộ ngân hàng thành người thân quen và chuyển toàn bộ tiết kiệm từ ngân hàng khác qua luôn".

Khách hàng giao tiếp online qua nhiều hình thức như app, web, ATM, mạng xã hội, diễn đàn... nên ngân hàng khó nắm được họ nói về mình lúc nào và ở đâu. Một nền tảng công nghệ tốt là điều không thể thiếu để đảm bảo sản phẩm dịch vụ hoạt động trơn tru, các kênh tương tác online thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, chúng ta cần làm tốt công tác phòng ngừa khủng hoảng truyền thông. Khủng hoảng truyền thông có thể đến từ bất kỳ tình huống nào, xảy ra ở bất kỳ đâu, nên nếu nhân viên không giữ gìn hình ảnh của mình trong giao dịch với khách hàng, đạo đức trong kinh doanh hay tuân thủ các quy định của ngân hàng,... thì điều đó cũng có ảnh hưởng không nhỏ tới hình ảnh thương hiệu của ngân hàng.

Quản trị trải nghiệm của khách hàng có thể hiểu là sự duy trì vị thế của thương hiệu trong thị trường. Một thương hiệu có thể nổi tiếng trong thời gian này nhưng cũng có thể không còn được tin tưởng trong những thời gian sau. Quản trị trải nghiệm khách hàng sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng sức khỏe thương hiệu và làm cho thương hiệu trở nên ổn định, không làm mất đi giá trị của chúng dù phải thay đổi môi trường kinh doanh.

BIDV đang nỗ lực không ngừng để lan tỏa hình ảnh giao dịch viên/cán bộ BIDV và Không gian giao dịch/làm việc BIDV Chu đáo - Chuyên nghiệp - Chất lượng, thể hiện cam kết của BIDV nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ để mang lại sự hài lòng, trải nghiệm đẹp cho khách hàng. □

THÊM GÓC NHÌN VỀ HOẠT ĐỘNG

bán chéo sản phẩm BIDV - BSL

 TUYÊN PHẠM

Nếu khai thác tốt kênh bán chéo sản phẩm, những lợi ích mang lại sẽ rất lớn, không chỉ với Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) mà còn cho cả 2 ngân hàng mẹ BIDV và SuMi TRUST...

BÁN CHÉO TRONG HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Bán chéo sản phẩm trong hoạt động tài chính - ngân hàng là việc bán bổ sung các sản phẩm, dịch vụ hỗ trợ cho sản phẩm, dịch vụ tài chính mà khách hàng đã mua, theo đó ngân hàng có thể bán chéo theo 2 phương thức là (i) Bán chéo sản phẩm trong gói sản phẩm của ngân hàng và (ii) Bán chéo sản phẩm qua sản phẩm liên kết. Riêng trong việc bán chéo qua sản phẩm liên kết cũng thường được triển khai theo 2 hướng. Thứ nhất là bán chéo với sản phẩm bổ sung như bảo hiểm, chứng khoán: khi khách hàng sử dụng các sản phẩm tín dụng của ngân hàng thì bảo hiểm là sản phẩm bổ sung quan trọng để tăng tính an toàn và là một trong những công cụ để phòng tránh rủi ro trong hoạt động tín

dụng... Thứ hai là bán chéo sản phẩm ngân hàng với sản phẩm thay thế như sản phẩm cho thuê tài chính.

Khác với bảo hiểm, cho thuê tài chính là sản phẩm thay thế cho dòng sản phẩm tín dụng trung dài hạn. Tín dụng trung dài hạn là sản phẩm đặc thù, không phải khách hàng nào cũng đủ điều kiện để sử dụng hoặc không phải lúc nào ngân hàng cũng đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Trong những trường hợp như vậy, cho thuê tài chính là sản phẩm thay thế quan trọng khi tín dụng của ngân hàng không thể đáp ứng được như tỷ lệ tài trợ thấp, yêu cầu tài sản đảm bảo bổ sung, yêu cầu về thời gian phê duyệt, khẩu vị rủi ro của ngân hàng hoặc những yêu cầu đặc thù từ khách hàng như cấu trúc lại dòng tiền, tài trợ tài sản đã qua sử dụng, tài sản đặc thù,... Thông thường, khi bán chéo sản phẩm

ngân hàng với sản phẩm cho thuê tài chính sẽ không có lợi ích trực tiếp từ thu phí dịch vụ hoa hồng.

Nền kinh tế được dự báo sẽ duy trì tăng trưởng ổn định và tích cực, nhu cầu vốn của doanh nghiệp đầu tư cho tài sản cố định, mở rộng sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng trong các năm tới. Trong khi đó Ngân hàng Nhà nước hiện đang điều hành chính sách tiền tệ theo hướng linh hoạt, thận trọng và giảm dần tỷ lệ huy động vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn, điều này sẽ làm hạn chế nguồn vốn trung dài hạn cung ứng cho nền kinh tế... Trong bối cảnh đó, cho thuê tài chính (về bản chất là một hình thức cấp tín dụng trung dài hạn thông qua hợp đồng thuê tài sản không hủy ngang) sẽ là kênh bổ sung vốn trung dài hạn, là một sản phẩm không thể thiếu trong giỏ sản phẩm của ngân hàng thương mại.

MÔ HÌNH BÁN CHÉO TẠI BSL VÀ NHỮNG KẾT QUẢ BƯỚC ĐẦU

Ngay từ khi thiết kế mô hình tổ chức của BSL, hai ngân hàng mẹ

đã xác định bán chéo sản phẩm với BIDV và SuMi TRUST là một kênh phân phối cốt lõi. Theo đó, mô hình tổ chức, quy trình vận hành của BSL được thiết kế sao cho phù hợp với định hướng chiến lược trong hoạt động kinh doanh và xuyên suốt từ Hội sở chính đến các chi nhánh. Ban Bán chéo sản phẩm tại Trụ sở chính BSL thực hiện nhiệm vụ tham mưu cho Ban Lãnh đạo BSL xây dựng cơ chế, chính sách, các chương trình bán chéo và duy trì, phát triển mối quan hệ tổng thể với các chi nhánh BIDV; các chi nhánh của BSL trực tiếp triển khai, phối hợp với các chi nhánh BIDV. Với mô hình này, hoạt động bán chéo được thực hiện khép kín, thông suốt từ tiếp nhận thông tin khách hàng, thẩm định đến theo dõi, duy trì và phát triển mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

BSL đã nỗ lực triển khai các hoạt động bán chéo sản phẩm với hệ thống BIDV, với khách hàng của BIDV và khách hàng của SuMi TRUST tại Việt Nam. Sau hai năm vận hành, hoạt động bán chéo của BSL đã đạt được những kết quả tích cực. Đối với việc bán chéo sản phẩm của BSL với BIDV, số lượng khách hàng do BIDV giới thiệu cho BSL tăng trưởng đều qua từng năm, năm 2017 là 188 khách hàng tiềm năng, năm 2018 là 308 khách hàng tiềm năng, 5 tháng đầu năm 2019 là 133 khách hàng tiềm năng. Cùng với đó là số tiền giải ngân cho thuê cũng tăng trưởng đều đặn: năm 2017 BSL giải ngân cho khách hàng do BIDV giới thiệu là 105 tỷ đồng, năm 2018 là 329 tỷ đồng, 5 tháng đầu năm 2019 là 183 tỷ đồng...

Đối với việc bán chéo sản phẩm của BIDV với khách hàng BSL, BSL đã giới thiệu 21 khách hàng mới về mở tài khoản và sử dụng dịch vụ tại BIDV, trong đó có 03 khách hàng FDI, 01 khách hàng FDI gửi tiền có kỳ hạn tại BIDV. BSL cũng đã phối hợp với các chi nhánh BIDV giới thiệu các sản phẩm dịch vụ dành cho đối tượng khách hàng doanh nghiệp và một số doanh nghiệp đã sử dụng sản phẩm tín dụng ngắn hạn tại BIDV. Đồng thời 100% khách hàng



của BSL mua bảo hiểm của BIC...

Những kết quả này đã góp phần để đảm bảo các mục tiêu: Tối ưu hóa lợi thế của hai ngân hàng mẹ; cùng BIDV giữ chân khách hàng hiện tại, tăng trưởng nền khách hàng mới; đa dạng hóa phương thức cấp tín dụng cho khách hàng; gia tăng tỷ trọng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của khách hàng tại hệ thống BIDV...

NHỮNG LỢI ÍCH ĐA CHIỀU

Trong các kết quả bước đầu của hoạt động bán chéo sản phẩm giữa BIDV và BSL, có những trường hợp điển hình trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng như trường hợp khách hàng hết hạn mức tín dụng trung dài hạn tại BIDV và có nhu cầu đầu tư gấp tài sản là máy xây dựng để đáp ứng tiến độ thi công công trình. Trong trường hợp này, chi nhánh BIDV phát hành bảo lãnh thanh toán cho khách hàng để kịp tiến độ mua sắm tài sản, BSL đồng ý phê duyệt khoản thuê và giải ngân cho khách hàng vào thời điểm khách hàng đến hạn bảo lãnh thanh toán tại chi nhánh BIDV.

Một trường hợp điển hình khác là khách hàng hoạt động sản xuất thiết bị điện gia dụng, có thương hiệu, kết quả kinh doanh tốt,... nhưng đã hết hạn mức tín dụng tại BIDV. Doanh nghiệp đã sử dụng nguồn vốn tự có để đầu tư tài sản cố định và có nhu cầu tìm một tổ chức tín dụng khác tài trợ hoặc cần giải

pháp cơ cấu lại nguồn vốn. Giải bài toán này cho doanh nghiệp, BSL đã đồng ý tài trợ vốn và cung cấp sản phẩm "Bán và thuê lại" để mua lại tài sản và trả tiền cho doanh nghiệp, đồng thời cho doanh nghiệp thuê lại chính tài sản đó.

Xử lý thành công các tình huống này thực sự đã mang lại lợi ích, hiệu quả và sự hài lòng cho các bên: (i) BSL đã thực hiện cung cấp dịch vụ cho khách của BIDV và có lợi nhuận; (ii) chi nhánh BIDV cung cấp được dịch vụ bảo lãnh và thu phí trực tiếp từ khách hàng; (iii) khách hàng xử lý được bài toán về nhu cầu vốn, nhu cầu đầu tư tài sản gấp; (iv) BSL mua bảo hiểm cho tài sản tại Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC)... Và trên hết là lợi ích tổng thể của hệ thống BIDV, là sự hài lòng của khách hàng và giữ chân khách hàng trong hệ thống BIDV.

Trong hoạt động bán chéo tại BSL, cùng với nỗ lực hoàn thiện sản phẩm, cải tiến chất lượng dịch vụ,... việc phối hợp chặt chẽ với các chi nhánh BIDV để cung cấp giải pháp tài chính tổng thể phù hợp với nhu cầu của khách hàng đã bước đầu khẳng định tính đúng đắn trong chiến lược mà hai ngân hàng mẹ BIDV - SuMi TRUST đã đặt ra, tạo tiền đề quan trọng để hướng tới mục tiêu cuối cùng là mang lại lợi ích tối đa cho hệ thống BIDV và khẳng định sự hiện diện của Tập đoàn SuMi TRUST tại Việt Nam. □

NGƯỜI TRẺ KHỎI NGHIỆP

Lắm chồng gai, nhiều trái ngọt

Khởi nghiệp đang là đề tài nóng trên khắp các mạng xã hội. Làm sao để biến ước mơ thành hiện thực, làm sao để gây dựng công việc kinh doanh từ con số 0?

Trong đề tài này, con đường khởi nghiệp của anh Nguyễn Thanh Tùng (Hà Nội) có lẽ sẽ là câu chuyện thú vị với nhiều người.



GIAN NAN CON ĐƯỜNG KHỎI NGHIỆP

Nguyễn Thanh Tùng là một quản lý khách sạn có tên tuổi tại Hà Nội và các tỉnh lân cận. Công việc chính của anh Tùng là điều hành và tái cơ cấu khách sạn. Với kinh nghiệm dày dặn và một chút "mát tay" trong nghề, các dự án anh tham gia đều đem đến hiệu quả và doanh thu rất tốt. Tuy nhiên, sau thời gian dài miệt mài làm việc, anh Tùng bỗng tự hỏi vì sao gần 30 tuổi, công việc khá thăng tiến nhưng anh vẫn chưa tích lũy được nhiều về tài chính.

"Lí do chủ yếu đến từ việc mình quản lý tài chính sai cách và không có cơ ngơi kinh doanh riêng." - Anh Tùng tâm sự.

Công việc đưa anh đến với nhiều vùng miền, có được nhiều mối quan hệ thú vị nhưng cũng ngốn của anh không ít công sức và thời gian. Say sưa với nghề, điều kiện để anh tích lũy cho bản thân hầu như không có. Sau nhiều đêm suy nghĩ, đầu năm

2018 - Thanh Tùng quyết định xây dựng công việc kinh doanh riêng.

Việc đầu tiên Tùng làm là tập trung nghiên cứu, tìm một phương án kinh doanh hiệu quả. Và cuối cùng, anh chọn được một khách sạn đang chờ chuyển nhượng tại Sapa mà theo anh đánh giá là có vị trí vô cùng tiềm năng nhưng chưa được khai thác đúng cách. Tùng miệt mài lên phương án chi tiết để cải tổ khách sạn, xây dựng lại hệ thống nhận diện thương hiệu. Mọi thứ không quá khó với người có nhiều năm kinh nghiệm như Tùng, nhưng lúc này, điều làm anh băn khoăn nhất là "vốn ở đâu ra để hiện thực hóa tất cả những điều trên". Tùng ước tính cần 800 triệu đồng cho toàn bộ số tiền chuyển nhượng, tiếp tục thuê khách sạn và vận hành trong vòng 6 tháng,

Một góc khách sạn Thanh Tùng đang điều hành tại Sapa

số tiền này phải có thật nhanh để không bỏ lỡ cơ hội.

Quyết định đầu tiên của Tùng là kêu gọi vốn từ bạn bè. Với uy tín lâu năm trong nghề, ngay khi Tùng mô tả về kế hoạch kinh doanh trên trang cá nhân, nhiều lời đề nghị nhanh chóng được đưa ra. Nhưng lúc này, Tùng lại phân vân. "Nếu đối tác chỉ góp vốn, không góp sức và chờ đến cuối năm chia lợi nhuận với kì vọng 40-50%, thì như vậy cũng giống như mình đi vay với lãi suất rất cao. Nhưng nếu đối tác đóng góp những quyết định không phù hợp thì sẽ khiến công việc kinh doanh đi chệch hướng. Để tìm được người có cùng tư duy kinh doanh là điều không dễ." Ngoài những lý do đó, Tùng cũng muốn dự án đầu tay này thực sự do mình làm chủ và độc lập về vốn. Sau nhiều đêm thao



Dự án thứ 2 mà Thanh Tùng đang khởi động tại Mai Châu

thức, anh quyết định từ chối tất cả những lời đề nghị góp vốn và quay lại nghiên cứu tìm phương án vốn khác.

TRÁI NGỌT ĐẦU MÙA

Sau khi tìm đủ mọi nguồn thông tin, Thanh Tùng quyết định vay vốn ưu đãi cho cá nhân sản xuất kinh doanh của Ngân hàng BIDV. “Có lẽ đến nay đó là một trong những quyết định sáng suốt nhất của mình” - Thanh Tùng chia sẻ.

Với thủ tục giải ngân khá đơn giản, chỉ sau thời gian ngắn, Thanh Tùng đã có đủ tài chính để tiếp quản khách sạn anh đang theo đuổi và bắt đầu vào kế hoạch kinh doanh.

Tuy khi bước vào thực tế, có nhiều khó khăn không lường trước liên tiếp xuất hiện, những phản hồi hài lòng của khách quốc tế khó tính đã giúp khách sạn của Thanh Tùng nhanh chóng trở thành từ khóa hot trên các trang đặt phòng và luôn trong tình trạng “cháy phòng”. Chỉ sau đúng 4 tháng đầu tư, khách sạn của Thanh Tùng đã hoàn vốn và đem về lợi nhuận bền vững. “Thừa thắng xông lên”, hiện tại Thanh Tùng tiếp tục vay vốn của BIDV để khởi động dự án thứ 2 của anh tại Mai Châu.

Chia sẻ về bí quyết thành công của mình, Thanh Tùng cho biết: “Hai tài sản cốt lõi mà các bạn khởi nghiệp nên có là kinh nghiệm dày dặn và nguồn vốn an toàn. Nếu như kinh nghiệm chuyên môn giúp định hướng được con đường kinh

doanh thì nguồn vốn an toàn là chỗ dựa để bạn đi đúng hướng và là đòn bẩy giúp bạn thành công. Các ngân hàng lớn như BIDV thường có gói vay ưu đãi cho cá nhân và hộ gia đình sản xuất kinh doanh với lãi suất rất thấp và điều kiện hấp dẫn, bạn nên nắm bắt để có được lợi thế về vốn! □

BIDV hiện đang triển khai 2 gói vay sản xuất kinh doanh mới với tổng quy mô 60.000 tỷ đồng từ nay đến 30/09/2019 với lãi suất chỉ từ 6%/năm, thời gian vay lên đến đến 11 tháng và nhiều chương trình ưu đãi hấp dẫn khác để quản lý hiệu quả tài khoản cá nhân. Chi tiết chương trình, khách hàng có thể tham khảo website bidv.com.vn, hotline chăm sóc khách hàng 19009247 hoặc liên hệ chi nhánh BIDV trên toàn quốc

Thời gian qua, một số ngân hàng có khách hàng đột nhiên bị báo mất tiền trong tài khoản do sự cố skimming thẻ ATM, với tâm trạng vô cùng lo lắng, căng thẳng. Trong những lúc rối ren ấy, sự đồng cảm, nhiệt tình hỗ trợ xử lý của cán bộ ngân hàng không chỉ giúp hai bên thấu hiểu nhau mà quan trọng hơn là tránh hiểu lầm và gây ảnh hưởng dây chuyền đến hoạt động ngân hàng.



BIDV luôn lo trước NỖI LO CỦA KHÁCH HÀNG

Khoảng cuối tháng 4/2019, chị H ở Hà Nội, trong lúc còn chưa tỉnh ngủ thì nhận được hàng loạt tin nhắn đến điện thoại báo rút tiền từ một ngân hàng trong tài khoản ATM của chị. Vốn có chút hiểu biết về hoạt động ngân hàng nên chị đã nghĩ đến tình huống bị ăn cắp thông tin và ngay lập tức chị đăng nhập chương trình ngân hàng thông minh trên điện thoại để khóa tài khoản. Sau đó, chị liên hệ ngân hàng để được giải đáp và hướng dẫn cách xử lý.

Khi bị kẻ gian lấy tiền trong tài khoản, khách hàng thường sẽ rất lo lắng và yêu cầu ngân hàng hoàn trả tiền ngay. Tuy nhiên, khó khăn ở chỗ việc trả lại tiền, ngân hàng phải tuân thủ theo quy định của pháp luật, với thủ tục kiểm tra, hồ sơ đến bù đảm bảo đầy đủ chứng cứ; tránh sai sót, rủi ro.

Ngân hàng cũng cần kiểm tra lại thông tin giao dịch bị trừ tiền hoặc xem hình ảnh camera người rút tiền, truy vấn những đối tượng nghi ngờ... Quy trình này ở một số ngân hàng có thể kéo dài lên tới 6 tháng và mỗi tháng, khách hàng có thể bị

yêu cầu trả 5% phí số dư tối thiểu nếu không muốn bị báo cáo thành nợ xấu trên CIC.

Tuy nhiên, ở BIDV, trước tình trạng skimming thẻ ATM trong thời gian qua, BIDV đã chủ động thông tin, hỗ trợ khách hàng. Theo đó, Trung tâm Thẻ của BIDV luôn phối hợp với các đơn vị của hệ thống và khách hàng tìm hiểu, làm rõ nguyên nhân và giải quyết thấu đáo mọi thắc mắc của khách hàng trong thời gian nhanh nhất, có thể chỉ trong vòng 3 ngày.

Không chỉ giải quyết làm rõ bản chất sự việc với từng trường hợp khách hàng, Trung tâm Thẻ BIDV còn chủ động cung cấp nội dung thông tin rộng rãi để khách hàng có thể tìm hiểu, phòng tránh tình trạng skimming thẻ hệ thống ngân hàng. Đây là hành vi tội phạm thẻ lắp đặt các thiết bị đánh cắp dữ liệu của chủ thẻ phía bên ngoài ATM tại các khu vực đầu đọc thẻ và xung quanh khu vực bàn phím ATM.

Đồng thời, BIDV đã thông tin về các biện pháp hướng dẫn chủ thẻ bảo vệ thẻ khỏi tình huống bị skimming khi giao dịch tại ATM.

Theo đó, BIDV mong muốn khách hàng cùng đồng hành với ngân hàng, tăng cường các biện pháp phòng ngừa để giao dịch an toàn tại ATM như kiểm tra khu vực bàn phím trước khi giao dịch, che tay khi nhập mật khẩu, đổi mã PIN định kỳ 3 tháng/lần.

Ngoài ra, BIDV đã chủ động triển khai ứng dụng Pay+ được cài trên ứng dụng điện thoại thông minh của khách hàng để khách hàng có thể rút tiền tại ATM mà không cần dùng thẻ vật lý. Đây là phương thức rút tiền có thể giúp hạn chế những rủi ro liên quan đến ATM skimming nêu trên.

Để hoạt động Thẻ an toàn hơn nữa, Trung tâm Thẻ BIDV còn cho biết, thực hiện Thông tư 41/2018/TT-NHNN, Thông tư số 19/2016/TT-NHNN về lộ trình chuyển đổi đối thẻ CHIP nội địa, BIDV cùng với Napas và một số ngân hàng khác đã chủ động thực hiện triển khai thí điểm giao dịch thẻ CHIP nội địa trong phạm vi hẹp sau đó sẽ rà soát, đánh giá để triển khai mở rộng cho các khách hàng năm 2019.

Theo đó, BIDV đang gấp rút triển khai để hoàn thành việc nâng cấp/thay thế hệ thống thẻ, hệ thống ATM, hệ thống thiết bị chấp nhận thẻ cũng như lựa chọn phối thẻ chip phù hợp. Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng BIDV luôn nỗ lực để bám sát kế hoạch chuyển đổi thẻ của NHNN. □

THÁNG VÀNG ƯU ĐÃI cho chủ thẻ BIDV

 **THÙY TRANG**



• Ưu đãi ẩm thực tới 30% tại các nhà hàng hệ thống RedSun

Tưng bừng ưu đãi cuối tuần dành cho các tín đồ ẩm thực từ nay đến 31/12/2019, chủ thẻ quốc tế được giảm trực tiếp 30% khi thanh toán hóa đơn từ 1.000.000 VNĐ trở lên (trước VAT và phí phục vụ) các ngày thứ 5, 6, 7 hàng tuần tại các nhà hàng thuộc hệ thống RedSun: KingBBQ, Seoul Garden, Thai Express, Khao Lao,...

• Giảm tới 200.000 VNĐ tại adayroi.com, tiki.vn, shopee.vn

Các tín đồ shopping online có thể thả ga mua sắm tại các "ông lớn" thương mại điện tử như adayroi.com, tiki.vn, shopee.vn thứ 6 hàng tuần từ nay đến 12/07/2019, giảm tới 200.000 VNĐ cho hóa đơn từ 1.000.000 trở lên thanh toán bằng thẻ BIDV.

• Ngại chi nắng nóng với ưu đãi giảm tới 1.500.000 VNĐ tại Nguyễn Kim, VinPro, Pico

Nhanh chân sắm ngay điều hòa,

tủ lạnh, quạt máy... chống lại cái nóng gay gắt mùa hè với ưu đãi hấp dẫn từ hệ thống siêu thị điện máy Nguyễn Kim, VinPro, Pico. Giảm ngay 500.000 VNĐ cho chủ thẻ BIDV cho hóa đơn từ 10.000.000 đồng trở lên cùng cơ hội quay số trúng thưởng chuyến du lịch Dubai khi mua sắm tại Nguyễn Kim (từ nay đến 30/06/2019). Thứ 6, 7, Chủ nhật hàng tuần đến 15/7/2019, chủ thẻ BIDV được hoàn tiền tối đa tới 1.500.000 VNĐ khi mua sắm TV, điện thoại, laptop tại VinPro. Hoàn tiền 10% (tối đa tới 1.000.000 VNĐ) cho chủ thẻ quốc tế BIDV khi mua sắm tại PICO thứ 6, 7, Chủ nhật hàng tuần từ nay đến 18/08/2019. Ngoài ra, chủ thẻ tín dụng quốc tế BIDV còn được hưởng đồng thời

Tháng 6 gõ cửa, báo hiệu một mùa hè sôi động đã về. Đáp lại tiếng gọi của mùa hè rộn ràng, BIDV dành tặng cho chủ thẻ ưu đãi hấp dẫn trên nhiều lĩnh vực: ẩm thực, điện máy, siêu thị, bảo hiểm, mua sắm trực tuyến,...

chương trình trả góp lãi suất 0% tại PICO, VinPro.

• Vi vu du lịch, hoàn ngay tới 500.000 VNĐ khi đặt vé máy bay trực tuyến

Thứ 6 hàng tuần từ nay đến 31/10/2019, hoàn tiền 10% (áp dụng cho hóa đơn từ 3.000.000 VNĐ trở lên) cho 100 chủ thẻ đầu tiên nhanh tay đặt vé máy bay trực tuyến trên các website của Vietnam Airlines, Vietjet Air, Jetstar Pacific, Bamboo Airlines và tại MCC 4511 (website đặt vé máy bay trực tuyến)

• Ưu đãi hoàn tiền tới 500.000 VNĐ tại hệ thống siêu thị BigC, CoopMart

Tin vui cho các chị em nội trợ: Thỏa sức mua sắm tại các đại siêu thị Big C và Co.opMart với ưu đãi hoàn tiền tới 500.000 VNĐ vào các ngày Thứ 7, Chủ nhật hàng tuần từ nay đến 19/01/2020 dành cho chủ thẻ quốc tế BIDV

• Ưu đãi hoàn tiền tới 1.000.000 VNĐ khi mua bảo hiểm BIC trực tuyến

Hoàn ngay 10% giá trị thanh toán (tối đa tới 1.000.000 VNĐ)

khi chủ thẻ quốc tế BIDV

thanh toán phí bảo hiểm trực tuyến trên website www.baohiemtructuyen.com.vn từ nay đến 28/12/2019 (thời gian khác nhau tùy theo sản phẩm)

• Chi tiêu thẻ BIDV có cơ hội trúng MAZDA CX 5

Khách hàng đăng ký thành công thẻ quốc tế BIDV được hoàn tới 2.000.000 VNĐ và chi tiêu thẻ có cơ hội tham gia quay số trúng thưởng những giải thưởng hấp dẫn như: 18 TV Sony, 6 Tủ lạnh Hitachi, 10 chuyến du lịch Hàn Quốc cho 2 người và Giải đặc biệt là: 01 xe Ô tô Mazda CX 5 2.0 trị giá 900.000.000 VNĐ.

Hãy cùng tận hưởng một mùa hè rực rỡ với muôn vàn niềm vui mới, trải nghiệm mới và những ưu đãi không thể bỏ lỡ cùng thẻ BIDV! Thông tin chi tiết vui lòng liên hệ tổng đài CSKH 19009247, website bidv.com.vn hoặc tới các điểm giao dịch BIDV trên toàn quốc. □



Tiếp nối thành công từ chương trình “Hội viên đẳng cấp - Ưu đãi xứng tầm”, BIDV tiếp tục triển khai chương trình chăm sóc dành cho đối tượng Khách hàng ưu tiên. Theo đó, khách hàng được lựa chọn tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng sẽ được tặng voucher trị

Từ nay tới 03/08/2019, BIDV triển khai chương trình Phố ẩm thực tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, trong đó dành riêng ưu đãi cho Khách hàng ưu tiên với voucher trị giá 1 triệu đồng.

giá 1.000.000 đồng. Voucher có giá trị sử dụng tại hệ thống hơn 30 nhà hàng và café trong danh sách ưu đãi của chương trình. Một số nhà hàng, quán café trong danh sách của chương trình được áp dụng voucher có thể kể đến như: Nhan sushi, Colette's 32, Ngon villa, The Chopsticks Saigon...

Ngoài ra, khi chi tiêu tại các địa điểm ưu đãi trong chương trình, các khách hàng (kể cả khách không có voucher) vẫn được hưởng các ưu đãi giảm giá từ 10% đến 50% khi sử dụng thẻ BIDV để thanh toán.

Là Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam, BIDV liên tục đưa ra các gói sản phẩm dịch vụ, các chương trình chăm sóc & ưu đãi dành riêng cho Khách hàng Ưu tiên và người thân được cung cấp bởi ngân hàng và các đối tác uy tín hàng đầu Việt Nam trên khắp cả nước. □

THÙY LINH

TRÚNG THƯỞNG XE TAY GA KHI GỬI TIẾT KIỆM TẠI BIDV

Khách hàng gửi tiết kiệm tại các chi nhánh BIDV khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) từ 03/06 - 31/07/2019 sẽ có cơ hội trúng thưởng hàng chục ngàn quà tặng với tổng giá trị giải thưởng lên đến 2 tỷ đồng.

Tham gia chương trình, bên cạnh lãi suất hấp dẫn, khách hàng có cơ hội trúng thưởng 01 giải xe tay ga Honda SH 150i phanah CBS phiên bản 2019 hoặc cơ hội trúng 01 trong 21 giải xe tay ga Honda Vision.

Chương trình Tiết kiệm dự thưởng khu vực ĐBSCL được BIDV triển khai dành riêng cho khách hàng miễn Tây đã luôn tin tưởng sử dụng dịch vụ của BIDV trong suốt thời gian qua. Theo đó, khách hàng là cá nhân Việt Nam, cá nhân nước ngoài gửi tiết kiệm sẽ được tham gia cả hai hình thức quà tặng ngay và quay số trúng thưởng cuối chương trình:



Cụ thể, với hình thức quà tặng ngay, khi gửi tiết kiệm với số tiền gửi đạt mức quy định theo từng kỳ hạn, khách hàng được nhận ngay quà tặng bằng tiền mặt trong tổng số gần 14 nghìn món quà.

Bên cạnh đó, tất cả khách hàng sẽ được nhận mã số dự thưởng để tham gia quay số cuối chương trình; càng gửi nhiều số/thẻ tiết kiệm, khách hàng càng nhận được

nhiều mã số dự thưởng. 22 xe tay ga hoặc sổ tiết kiệm có giá trị tương đương tại BIDV là sẽ những phần quà dành cho những khách hàng may mắn nhất.

Chương trình được triển khai tại tất cả các chi nhánh của BIDV tại khu vực ĐBSCL từ 03/06/2019 đến hết ngày 31/07/2019 (hoặc cho đến khi phát hết quà tặng hoặc có thông báo dừng của BIDV tùy điều kiện nào đến trước).

Kỳ hạn áp dụng: trả lãi cuối kỳ áp dụng cho các kỳ hạn gửi 1, 2, 3, 6, 9, 13, 15, 18, 24, 364 ngày trả lãi cuối kỳ hoặc kỳ hạn 12, 13 tháng trả lãi hàng tháng

Thời gian mở thưởng dự kiến diễn ra vào ngày 09/08/2019, khách hàng trúng thưởng sẽ được lĩnh thưởng sau khi BIDV kết thúc quay số và nhận giải thưởng ngay tại chi nhánh nơi khách hàng gửi tiết kiệm dự thưởng.

Chi tiết về chương trình, quý khách vui lòng liên hệ các chi nhánh BIDV tại khu vực ĐBSCL hoặc Trung tâm Chăm sóc khách hàng 24/7: 1900 9247. □

ÍCH HIỂN

BSC PHÁT HÀNH SẢN PHẨM CHỨNG QUYỀN CÓ BẢO ĐẢM

Ủy ban Chứng khoán nhà nước vừa cho phép Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV (BSC) phát hành sản phẩm chứng quyền có bảo đảm (covered warrants) ra thị trường. Đây là một sản phẩm mới được thị trường chờ đợi và kỳ vọng sẽ giúp nhà đầu tư có nhiều cơ hội đầu tư thuận lợi và hiệu quả trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Với chứng quyền có bảo đảm, nhà đầu tư chỉ cần bỏ ra một số tiền ban đầu nhỏ hơn rất nhiều so với mức tiền mua chứng khoán cơ sở, do giá chứng quyền thường thấp hơn nhiều lần so với giá cơ sở. Tuy nhiên, các nhà đầu tư có cơ hội nhận được khoản lợi nhuận tiềm



năng lớn khi giá cổ phiếu tăng, đặc biệt ở những trạng thái giá cổ phiếu cơ sở lớn hơn so với giá thực hiện, đồng thời số lỗ nếu có cũng trong phạm vi giới hạn biết trước.

Quý khách có nhu cầu biết thêm thông tin chi tiết, có thể truy cập: <https://www.bsc.com.vn/san-pham-moi/chung-quyen-co-bao-dam>, hoặc liên hệ số 024 3935 2722, Ext: 152.

Được biết, BSC chính thức phát hành chứng quyền lần đầu ra công chúng từ ngày 10/6/2019 đến ngày 12/06/2019 tại trụ sở BSC ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh cùng các điểm hỗ trợ trên toàn quốc. Trong đợt phát hành này, BSC công bố phát hành chứng quyền MWG - mã chứng khoán của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới di động - là nhà bán lẻ số 1 Việt Nam về doanh thu và lợi nhuận - với số lượng phát hành 1.000.000 chứng quyền và giá 2.000 VND. □

KHÁCH HÀNG MUA TRỰC TUYẾN BẢO HIỂM SỨC KHỎE: BIC SẼ ƯU ĐÃI TỚI 30% PHÍ



Từ nay đến hết năm 2019, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) triển khai chương trình khuyến mại “Ngày vàng bảo hiểm sức khỏe” dành tặng khách hàng mua bảo hiểm sức khỏe tại website www.baohiemtructuyen.com.vn vào ngày thứ 2 cuối cùng của mỗi tháng.

Theo đó, khách hàng lần đầu mua bảo hiểm sức khỏe của BIC trong thời gian có hiệu lực của chương trình sẽ được giảm ngay 20% phí bảo hiểm. Đặc biệt, nếu thanh toán phí bảo

hiểm bằng thẻ visa của BIDV, khách hàng sẽ được giảm thêm 10% phí bảo hiểm. Tổng mức ưu đãi mà mỗi khách hàng nhận được từ chương trình có thể lên tới 30% phí bảo hiểm.

Hiện tại, website www.baohiemtructuyen.com.vn đang cung cấp tới khách hàng 2 sản phẩm bảo hiểm sức khỏe: Bảo hiểm sức khỏe toàn diện BIC Tâm An và bảo hiểm viện phí dành cho khách hàng chỉ có nhu cầu điều trị nội trú.

Những sản phẩm bảo hiểm sức khỏe trên sẽ được chi trả cho khách hàng trong trường hợp không may gặp rủi ro về sức khỏe thuộc phạm vi bảo hiểm như ốm đau, bệnh tật, tai nạn dẫn đến việc đi khám hoặc nằm viện nội trú tại các bệnh viện và phòng khám hợp pháp trên toàn quốc. Ngoài quyền lợi chính của sản phẩm, tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể tham gia thêm các quyền lợi bổ sung về thai sản và điều trị răng. Đặc biệt, khách hàng không cần kiểm tra sức khỏe trước khi tham gia bảo hiểm. Tổng mức chi trả bảo hiểm lên tới 1 tỷ đồng; dịch vụ bảo lãnh viện phí thực hiện nhanh chóng, thuận tiện tại hơn 80 bệnh viện, cơ sở y tế uy tín có liên kết với BIC trên toàn quốc.

Từ tháng 5/2019, BIC chính thức triển khai hệ thống bảo lãnh viện phí online giúp rút ngắn đáng kể thời gian thực hiện bảo lãnh viện phí cho khách hàng. Từ 1/5/2019, BIC cũng sẽ bảo lãnh viện phí ngoài giờ hành chính để phục vụ khách hàng tốt hơn ngay cả trong những ngày nghỉ hoặc sau giờ làm việc. □

MẠNH HẢI

Thị trường

THỬ THÁCH NHÀ ĐIỀU HÀNH

 **HÀ AN**

Tỷ giá tăng, lãi suất tăng và vàng tăng giá mạnh – tháng 6 là tháng căng thẳng của nhà điều hành khi phải theo sát diễn biến tình hình thế giới và phản ứng của thị trường trong nước để đưa ra quyết sách phù hợp. Chiến tranh thương mại chưa nguội, nguy cơ hành động quân sự gia tăng giữa Mỹ và Iran sẽ khiến nhà đầu tư tìm nơi trú ẩn hoặc nhân cơ hội thị trường rồi ren đầu cơ kiếm lợi. Nhiều khó khăn đang chờ phía trước...

GIÁ VÀNG SẼ ĐI ĐẾN ĐÂU?

Kết thúc cuộc họp chính sách hôm 19/6, Fed quyết định giữ lãi suất. Động thái này của Fed, cộng với căng thẳng giữa Mỹ và Iran khiến giá vàng thế giới ngày 20/6 tăng lên sát mức 1.390 USD/oz. Ngày 21/6 giá vàng thế giới tiếp tục giữ xu hướng tăng, vượt lên mức 1.405 USD/oz rồi bất ngờ giảm nhẹ nhưng vẫn giữ xu hướng tăng với mốc hướng đến 1.450 USD/oz. Theo nhịp điệu của giá vàng thế giới, giá vàng miếng SJC được các cửa hàng bán ra ngày 20/6 tăng lên mức 38,4 triệu đồng/lượng, tăng tiếp lên 39,55 triệu đồng/lượng – mức cao nhất trong vòng bảy năm trở lại đây. Giá vàng liên tục tăng khiến nhà đầu tư kỳ vọng sẽ cán mốc 49 triệu

đồng/lượng như đã từng đạt được năm 2011-2013, khi giá vàng thế giới đạt mức gần 1.800 USD/oz.

Tuy nhiên, được lợi nhất trong cơn sóng giá lần này là các đơn vị kinh doanh vàng. Bởi khi giá vàng có biến động thì lập tức khoảng cách giữa giá mua và bán bị đẩy giãn ra. Nếu như hôm 20/6 giá mua và bán chỉ cách nhau chưa đến 200 ngàn đồng/lượng thì ngày 21/6 khoảng cách này là 300 đến 500 ngàn đồng/lượng, và giãn tiếp lên đến cả triệu đồng/lượng, tùy cửa hàng và tùy loại vàng. Mua vào hay bán ra là câu hỏi khó đối với nhà đầu tư lúc này. Bởi rất khó dự báo diễn biến mối quan hệ giữa Mỹ và Iran cũng như diễn biến trên diễn đàn các nước G20 – nơi mà cả Mỹ

và Trung Quốc không thể né tránh việc giải quyết mâu thuẫn thương mại giữa hai nước. Những gì diễn ra từ khi cuộc chiến thương mại được khơi mào đến nay cho thấy: Nếu như cách hành xử của Tổng thống Trump được cho là hay “ngẫu hứng” thì cách ứng phó của ông Tập Cận Bình cũng thiên biến vạn hóa. Hai nền kinh tế lớn nhất thế giới có mâu thuẫn đã tác động lớn đến thị trường thế giới nói chung và từng quốc gia nói riêng. Trong bối cảnh này Việt Nam – một nền kinh tế mở, chưa có tiềm lực vững chắc tất yếu sẽ vất vả hơn trong cơn sóng gió chung của thị trường thế giới. Tuy nhiên cũng phải thừa nhận một điều chính nhờ cuộc “cách mạng” trong quản lý thị trường vàng những năm trước đây Ngân hàng Nhà nước đã thiết lập được trật tự thị trường vững chắc, giúp cho việc can thiệp để điều tiết thị trường (nếu cần) sẽ hiệu quả hơn. Thực tế mấy năm gần đây giá vàng tương đối ổn định. Việc sử dụng vàng làm phương tiện thanh toán về cơ bản đã được ngăn chặn, tập quán sử dụng vàng làm thước đo giá trị cũng dần thay đổi; việc huy động, cho vay vốn bằng vàng hoàn toàn chấm dứt. Khoảng cách giữa giá mua và bán có lúc chỉ còn dưới 50 ngàn đồng/lượng. Sự ổn định của thị trường vàng thời gian qua đã tạo điều kiện thuận lợi cho

điều hành tỷ giá nói riêng và điều hành chính sách tiền tệ nói chung. Biến động của giá vàng trong nước không còn tác động bất lợi đến tỷ giá, thị trường ngoại hối và nền kinh tế vĩ mô. Tình trạng vàng hóa trong nền kinh tế tiếp tục được hạn chế, nguồn lực vàng bước đầu đã chuyển hóa thành tiền phục vụ phát triển kinh tế xã hội... Dự trữ ngoại hối quốc gia tiếp tục tăng trong những tháng đầu năm 2019, đạt khoảng 65 tỷ USD (thời điểm tháng 4/2019). Trước đây Ngân hàng Nhà nước nhiều lần nhập khẩu vàng để giảm nhiệt thị trường trong nước, nhưng giờ việc này chắc chắn sẽ được cân nhắc kỹ. Bởi nguồn lực của chúng ta có hạn mà vàng không phải là mặt hàng thiết yếu. Ngược lại mong muốn của Chính phủ lâu nay vẫn là huy động nguồn lực ngoại tệ trong dân. Nếu Ngân hàng Nhà nước nhập thêm vàng về là đi ngược với chủ trương không khuyến khích giữ, kinh doanh vàng mà lâu nay họ đã rất nỗ lực thực hiện. Do đó, Ngân hàng Nhà nước khẳng định sẽ tiếp tục thực hiện các giải pháp quản lý thị trường ngoại tệ, thị trường vàng phù hợp nhằm chuyển hóa các nguồn vốn vào hoạt động sản xuất, kinh doanh.

ÁP LỰC LÃI SUẤT TĂNG

Trên thị trường một số NHTM đã tăng lãi suất huy động lên gần 9%/năm (điều kiện để khách hàng nhận được mức lãi suất này cũng rất cao). Tháng 6 vừa qua thị trường cũng chứng kiến cả ngân hàng lẫn doanh nghiệp ồ ạt phát hành trái phiếu với lãi suất hấp dẫn. Hiện trong cuộc đua phát hành trái phiếu này Ngân hàng vẫn chiếm ưu thế hơn doanh nghiệp không phải ở lãi suất mà ở thương hiệu, uy tín trên thương trường; và đặc biệt là từ sự ổn định, đảm bảo nhất định khi công cuộc tái cơ cấu ngân hàng ngày càng hiệu quả.

Tuy nhiên áp lực tăng lãi suất của các NHTM đang rất lớn, bởi họ phải duy trì mức lãi suất VND thực dương đủ hấp dẫn trước áp lực tỷ

giá và vàng cùng tăng. Nguy cơ người gửi VND rút ra để chuyển sang vàng và ngoại tệ đang hiện hữu. Chưa kể, áp lực phải tuân thủ quy định giảm tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn từ 40% hiện nay xuống 30% sẽ khiến các NHTM buộc phải tăng huy động vốn dài hạn. Lãi suất huy động tăng trong dài hạn sẽ rất khó để giữ ổn định lãi suất cho vay. Trong tháng 6 vừa qua, trả lời phỏng vấn báo giới Vụ trưởng Vụ Tín dụng các ngành kinh tế, NHNN Nguyễn Quốc Hùng cho biết: dự thảo sửa đổi Thông tư 36 về một số quy định liên quan tới tỷ lệ an toàn trong hoạt động của ngân hàng, trong đó có dự thảo giảm tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn, với lộ trình gồm ba giai đoạn, đến năm 2022, tỷ lệ tối đa nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung, dài hạn xuống còn 30%. Dự thảo thông tư này cũng quy định khoản vay mua bất động sản có số dư nợ trên 3 tỷ đồng, áp dụng hệ số rủi ro 150%, từ 1,5 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng áp dụng hệ số 100%, dưới 1,5 tỷ đồng, các khoản vay mua nhà ở xã hội, mua nhà theo các dự án, chương trình hỗ trợ của Chính phủ áp dụng hệ số rủi ro 50% nhằm hướng tín dụng bất động sản vào nhu cầu thực của người dân, thúc đẩy phát triển phân khúc nhà ở thương mại giá rẻ và nhà ở xã hội (phân khúc đang thiếu nguồn cung). Những năm gần đây chủ

trương của Nhân hàng Nhà nước vẫn là kiểm soát chặt tín dụng trong lĩnh vực này, cộng thêm quy định mới này thì lãi suất cho vay trong lĩnh vực bất động sản sẽ tăng.

Đối với lãi suất cho vay các lĩnh vực ưu tiên, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh nói chung trước mắt, có thể cơ quan điều hành nỗ lực duy trì ổn định thị trường. Nhưng nếu diễn biến tình hình thế giới tiếp tục bất ổn, chiến tranh thương mại không giảm nhiệt, thậm chí có cả hành động quân sự đáp trả giữa giữa Mỹ và Iran thì để giữ ổn định thị sẽ phải có sự can thiệp mạnh từ hỗ trợ của Chính phủ để giảm lãi suất cho vay trong khi vẫn phải giữ lãi suất huy động ở mức cao để tránh người dân đầu cơ vào ngoại tệ.

Những năm qua cơ quan điều hành đã có không ít kinh nghiệm trong ứng phó với biến động của thị trường. Với những gì đang diễn ra trên thị trường thế giới thì thách thức là rất lớn. Song có thể tin tưởng một điều Ngân hàng nhà nước cũng như chỉ đạo từ Chính phủ là kiên định với mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô. Do đó, NHNN sẽ tiếp tục linh hoạt, chủ động có giải pháp điều tiết để ổn định thị trường; điều hành lãi suất, tỷ giá phù hợp với cân đối vĩ mô, diễn biến thị trường và mục tiêu chính sách tiền tệ; kết hợp đồng bộ các công cụ chính sách, can thiệp thị trường ngoại hối khi cần thiết để ổn định thị trường. □



Tâm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi của tổ chức

 **VŨ THANH**

Chiến lược của một tổ chức không phải là vấn đề mới nhưng đây là câu chuyện chưa bao giờ cũ.

Chiến lược có thể coi như kim chỉ nam dẫn đường cho tổ chức đi đúng hướng. Trong thực tế, có rất nhiều tổ chức nhờ có chiến lược kinh doanh đúng đắn mà đạt được nhiều thành công, vượt qua đối thủ cạnh tranh và tạo vị thế cho mình trên thương trường.

Joel Ross và Michael Kami (chuyên gia về quản trị chiến lược) từng nói: "Một tổ chức không có chiến lược rõ ràng giống như con tàu không có bánh lái chỉ quay vòng vòng tại chỗ". Để định hình một chiến lược cụ thể, trước hết tổ chức cần có 3 yếu tố là: Tâm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi.

Tại Việt Nam có những tổ chức như FPT có một tầm nhìn khá xa, chưa ai làm phần mềm để xuất khẩu thì FPT đã làm và hiện tại họ đang có những nghiên cứu về trí tuệ nhân tạo, công nghệ số hóa... hoặc Viettel - tập đoàn viễn thông lớn nhất Việt Nam, ra đời sau VNPT, với chiến lược ban đầu "Lấy nông thôn vây thành thị" bây giờ họ đã bỏ xa VNPT, và năm 2017 trở thành tập đoàn có lợi nhuận lớn hơn cả lợi nhuận của các tập đoàn khác cộng lại như: Vingroup, Vietjet, Hòa Phát, Trường Hải và Masan và tương đương lợi nhuận 5 ngân hàng lớn của Việt Nam là Vietcombank, Vietinbank, BIDV, Techcombank và VP Bank. Điều này cho thấy tổ chức cần có một tầm nhìn xa để tiến về phía trước.

"VẬY THẾ NÀO LÀ TẦM NHÌN CỦA TỔ CHỨC?"

Tầm nhìn của tổ chức có thể hiểu đó là viễn cảnh tương lai tốt đẹp (có thể từ 10-30 năm) mà tổ chức mong muốn đạt được và được mô tả sinh



động, nhằm kích thích tính sáng tạo và cảm hứng của các thành viên trong tổ chức.

Để xác định tầm nhìn chúng ta cần trả lời 3 câu hỏi sau: Tổ chức xác định vị trí, thứ hạng kinh doanh của mình trong thời gian tới đến đâu; Định hướng lâu dài của tổ chức là gì; Đâu là điểm độc đáo của tổ chức?

HSBC đưa ra tầm nhìn: "Chúng tôi mong muốn trở thành một trong những tập đoàn ngân hàng lớn trên thế giới, nhờ vào cam kết về triết lý và giá trị cốt lõi của chúng tôi".

Bank of America thì đưa ra tầm nhìn: Tiếp tục giúp khách hàng phát triển và giúp họ có thể biến cơ hội thành hiện thực.

Còn tầm nhìn của Vingroup thì: Phấn đấu trở thành tập đoàn kinh tế đa ngành hàng đầu Việt Nam, có uy tín và vị thế trên bản đồ kinh tế thế giới; xây dựng thành công chuỗi sản phẩm và dịch vụ đẳng cấp, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người Việt và nâng tầm vị thế của người Việt trên trường quốc tế.

Tổ chức sẽ không đi xa được nếu thiếu một lý do để tồn tại đó là sứ mệnh (Mission) và các tổ chức thường thể hiện sứ mệnh của mình bằng một "tuyên bố sứ mệnh" súc tích, ngắn gọn, giải thích tổ chức đó tồn tại để làm gì và sẽ làm gì để tồn tại.

Tuyên bố sứ mệnh của tổ chức cần đưa ra thông tin để trả lời 3 câu hỏi sau: Mục tiêu của tổ chức là gì; Tổ chức sẽ làm gì và phục vụ ai (lĩnh vực hoạt động, khách hàng); Những nguyên tắc và giá trị nào là kim chỉ nam cho các hoạt động của tổ chức?

Một bản tuyên bố sứ mệnh có hiệu quả thường phải đáp ứng các tiêu chí: Rõ ràng, dễ hiểu, ngắn gọn và cô đọng; Chỉ ra được tại sao ta làm việc đó và lý do tồn tại của tổ chức là gì; Đưa ra định hướng cho các hoạt động thích hợp và không quá hẹp; Phải thể hiện được các cơ hội và chỉ ra được cái mà xã hội nhớ đến tổ chức; Phù hợp với các khả năng riêng có của tổ chức; Thấy được cam kết của tổ chức.



Sứ mệnh của một số tập đoàn lớn: Google đưa ra sứ mệnh số hóa toàn thế giới; Facebook với sứ mệnh thay đổi cách con người giao tiếp trên mạng xã hội; Apple với sứ mệnh tạo ra giá trị khác biệt bằng các sáng tạo sản phẩm tinh tế đẳng cấp; HSBC: Thông qua mạng lưới quốc tế được liên kết với công nghệ tiên tiến, bao gồm năng lực thương mại điện tử ngày càng tăng nhanh, HSBC cung cấp một loạt các dịch vụ tài chính toàn diện như: tài chính cá nhân; ngân hàng thương mại; doanh nghiệp, các thị trường và ngân hàng đầu tư; ngân hàng tư nhân và các hoạt động khác.

Khi đã có tầm nhìn và sứ mệnh; làm thế nào để các thành viên trong tổ chức nhận biết và hành động giữa đúng và sai; làm thế nào giúp tổ chức xác định con đường đúng đắn mà họ đang tiến đến? Điều này cần những nguyên tắc, nguyên lý nền tảng và bền vững của tổ chức, đó chính là các giá trị cốt lõi (Core Values).

Đặc điểm của những nguyên tắc xây dựng nên giá trị cốt lõi này là: Có những nguyên tắc tồn tại không phụ thuộc vào thời gian; Tự thân, không cần sự biện hộ bên ngoài; Có giá trị và tầm quan trọng với bên

trong tổ chức.

Giá trị cốt lõi qua việc sàng lọc tính chân thực, có thể nhận diện được nhờ xác định giá trị nào thực sự là trung tâm và mặt khác phải bền vững trước kiểm định của thời gian. Một tổ chức lớn cần xác định cho chính mình những giá trị được giữ làm cốt lõi, độc lập với môi trường hiện tại, với yêu cầu cạnh tranh và cách thức quản trị.

Ví dụ: *Giá trị cốt lõi của một số tập đoàn: Bank of America* với: Phân phối cùng nhau, Hành động có trách nhiệm, Ghi nhận sức mạnh của đội ngũ nhân sự, Tin tưởng vào sức mạnh của đội nhóm.

Vingroup được cô đọng bằng 6 chữ: *Tín – Tâm – Trí – Tốc – Tinh Nhân* và được giải thích khá chi tiết, nhưng có thể tóm tắt: Tín là uy tín, Tâm là đạo đức, Trí là sáng tạo, Tốc là tốc độ, Tinh là tinh hoa, Nhân là nhân văn.

Viettel với 8 giá trị: Lấy thực tiễn làm tiêu chuẩn để kiểm nghiệm chân lý; Học tập và trưởng thành qua những thách thức và sai lầm; Thích ứng nhanh là sức mạnh cạnh tranh; Sáng tạo là sức sống của Viettel; Tự duy hệ thống; Kết hợp Đông Tây; Viettel là ngôi nhà chung; Truyền

thống và cách làm người lính.

BIDV với truyền thống 62 năm, xây dựng phát triển và trưởng thành đã xây dựng cho mình một Tầm nhìn là: *“Trở thành Ngân hàng có chất lượng, hiệu quả, uy tín hàng đầu tại Việt Nam”*. Sứ mệnh của BIDV là: *“Đem lại lợi ích, tiện ích tốt nhất cho khách hàng, cổ đông, người lao động và cộng đồng xã hội”*. 5 giá trị cốt lõi gồm: *“Hướng đến khách hàng, Đổi mới phát triển, Chuyên nghiệp sáng tạo, Trách nhiệm xã hội và Chất lượng tin cậy”* đã và đang triển khai các hoạt động của mình nhằm bám sát theo *“Tầm nhìn, Sứ mệnh và giá trị cốt lõi”*.

Tuy nhiên, trong thời gian tới, để phát triển mạnh mẽ hơn nữa, phấn đấu trở thành ngân hàng đẳng cấp khu vực Đông Nam Á nằm trong top 100 châu Á, thích ứng các thay đổi của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và ứng phó với sự cạnh tranh khốc liệt của các ngân hàng, công ty tài chính công nghệ..., BIDV nên đánh giá lại nguồn lực hiện có và phân tích các thách thức (Threat), cơ hội (Opportunity), điểm yếu (Weak), điểm mạnh (Strength) để xác định được những chiến lược cụ thể để tiến về phía trước. □

TÌM HIỂU NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM tại Thông tư số 48/2018/TT-NHNN

 DUY NGUYỄN

Ngày 31/12/2018, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ký ban hành Thông tư số 48/2018/TT-NHNN quy định về tiền gửi tiết kiệm (Thông tư 48) thay thế Quy chế tiền gửi tiết kiệm ban hành kèm theo Quyết định 1160/2004/QĐ-NHNN ngày 13/9/2004 và các văn bản sửa đổi, bổ sung trước đây. Đây là quy định quan trọng tác động trực tiếp trong quá trình nhận tiền gửi của các tổ chức tín dụng nói chung và BIDV nói riêng với khách hàng trong hoạt động kinh doanh.



VỀ ĐỐI TƯỢNG NHẬN TIỀN GỬI

Điều 2 Thông tư quy định tổ chức tín dụng nhận tiền gửi tiết kiệm bao gồm: ngân hàng thương mại, ngân hàng hợp tác xã, tổ chức tài chính vi mô, quỹ tín dụng nhân dân, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Như vậy, so với Quy chế tiền gửi tiết kiệm, đối tượng nhận tiền gửi tiết kiệm tại Thông tư không bao gồm tổ chức tín dụng phi ngân hàng; ngân hàng chính sách và các tổ chức khác thực hiện hoạt động ngân hàng được nhận tiền gửi tiết kiệm do tổ chức tín dụng phi ngân hàng chỉ được nhận tiền gửi từ tổ chức, tiền gửi tiết kiệm có đối tượng gửi tiền là cá nhân nên tổ chức tín dụng phi ngân hàng không thuộc đối tượng điều chỉnh của Thông tư 48.

VỀ ĐỐI TƯỢNG GỬI TIỀN GỬI

Thông tư 48 chỉ quy định đối tượng gửi tiền tiết kiệm là cá nhân công dân Việt Nam (Công dân Việt

Nam được gửi tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam và Công dân Việt Nam là người cư trú được gửi tiền gửi tiết kiệm bằng ngoại tệ), không quy định đối tượng gửi tiết kiệm là cá nhân nước ngoài đang sinh sống và hoạt động tại Việt Nam nhằm đảm bảo phù hợp với quy định của Pháp lệnh ngoại hối (đã được sửa đổi, bổ sung). Để đảm bảo quyền lợi hợp pháp của các cá nhân nước ngoài đang cư trú tại Việt Nam, Thông tư 48 có quy định chuyển tiếp cho phép tổ chức tín dụng và người gửi tiền được tiếp tục thực hiện các thỏa thuận đã cam kết cho đến hết thời hạn gửi tiền. Ngoài ra, Thông tư cũng lược bỏ quy định điều kiện có tài sản riêng đủ để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự thì được thực hiện giao dịch tiền gửi tiết kiệm đối với người từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi tại Quy chế tiền gửi tiết kiệm và bổ sung đối tượng là người có khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi theo

quy định của pháp luật thực hiện gửi, nhận chi trả tiền gửi tiết kiệm thông qua người giám hộ cho phù hợp với Bộ luật dân sự 2015.

VỀ HÌNH THỨC TIỀN GỬI TIẾT KIỆM

Hình thức tiền gửi tiết kiệm quy định tại Điều 6 Thông tư, theo đó được phân loại theo: (i) Thời hạn gửi tiền bao gồm tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn. Thời hạn gửi tiền cụ thể do tổ chức tín dụng xác định và (ii) Tiêu chí khác do tổ chức tín dụng xác định. Thông tư có quy định việc tổ chức tín dụng quy định cụ thể về từng hình thức tiền gửi tiết kiệm phù hợp với quy định tại Thông tư này và quy định của pháp luật có liên quan, đảm bảo an toàn tài sản cho người gửi tiền và an toàn hoạt động cho tổ chức tín dụng.

VỀ THẺ TIẾT KIỆM

Điều 7 Thông tư quy định cụ thể về Thẻ tiết kiệm, theo đó Thẻ tiết



kiệm hoặc sổ tiết kiệm (gọi chung là Thẻ tiết kiệm) là chứng chỉ xác nhận quyền sở hữu tiền gửi tiết kiệm của người gửi tiền tại tổ chức tín dụng, được áp dụng đối với trường hợp nhận tiền gửi tiết kiệm tại địa điểm giao dịch hợp pháp thuộc mạng lưới hoạt động của tổ chức tín dụng. Thông tư cũng quy định những nội dung cơ bản bắt buộc phải có trên Thẻ tiết kiệm như: (i) Tên tổ chức tín dụng, con dấu; Họ tên, chữ ký của giao dịch viên và của người đại diện hợp pháp của tổ chức tín dụng; (ii) Họ tên, số và ngày cấp Giấy tờ xác minh thông tin của người gửi tiền hoặc của tất cả người gửi tiền (đối với tiền gửi tiết kiệm chung) và thông tin của người đại diện theo pháp luật của người gửi tiền trong trường hợp gửi tiền gửi tiết kiệm thông qua người đại diện theo pháp luật; (iii) Số Thẻ tiết kiệm; số tiền; đồng tiền; ngày gửi tiền; ngày đến hạn (đối với tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn); thời hạn gửi tiền; lãi suất; phương thức trả lãi; (iv) Biện pháp để người gửi tiền, tra cứu khoản tiền gửi tiết kiệm; (v) Xử lý đối với trường hợp nhàu nát, rách, mất Thẻ tiết kiệm. Ngoài những nội dung này, tổ chức tín dụng có thể quy định Thẻ tiết kiệm có các nội dung khác.

VỀ ĐỒNG TIỀN NHẬN, CHI TRẢ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM

Điều 10 Thông tư quy định đồng tiền nhận tiền gửi tiết kiệm là đồng Việt Nam, ngoại tệ. Tổ chức tín dụng xác định loại ngoại tệ nhận tiền gửi

tiết kiệm. Đồng tiền chi trả tiền gửi tiết kiệm là loại đồng tiền mà người gửi tiền đã gửi. Việc chi trả đối với ngoại tệ lẻ được thực hiện theo hướng dẫn của tổ chức tín dụng.

VỀ BIỆN PHÁP TRA CỨU KHOẢN TIỀN GỬI TIẾT KIỆM

Đây là quy định mới được đề cập, bổ sung tại Thông tư 48 so với quy định trước đây, theo đó Điều 11 Thông tư quy định biện pháp tra cứu khoản tiền gửi tiết kiệm và biện pháp thông báo khi có thay đổi đối với khoản tiền gửi tiết kiệm. Cụ thể tổ chức tín dụng phải cung cấp một biện pháp để người gửi tiền tra cứu khoản tiền gửi tiết kiệm. Ngoài ra tổ chức tín dụng và người gửi tiền được thỏa thuận về các biện pháp khác để người gửi tiền tra cứu khoản tiền gửi tiết kiệm và biện pháp tổ chức tín dụng thông báo cho người gửi tiền khi có thay đổi đối với khoản tiền gửi tiết kiệm.

VỀ VIỆC THỰC HIỆN NHẬN, CHI TRẢ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM BẰNG PHƯƠNG TIỆN ĐIỆN TỬ

Căn cứ quy định tại Thông tư này, quy định của pháp luật về giao dịch điện tử, về phòng, chống rửa tiền và các quy định của pháp luật có liên quan, Điều 19 Thông tư quy định giao tổ chức tín dụng hướng dẫn thủ tục nhận, chi trả tiền gửi tiết kiệm bằng phương tiện điện tử thông qua tài khoản thanh toán của

người gửi tiền tại tổ chức tín dụng đảm bảo việc nhận, chi trả tiền gửi tiết kiệm chính xác, an toàn tài sản cho người gửi tiền và an toàn hoạt động cho tổ chức tín dụng.

Thông tư có hiệu lực thi hành kể từ ngày 05 tháng 7 năm 2019 và thay thế Quyết định số 1160/2004/QĐ-NHNN ngày 13 tháng 9 năm 2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc ban hành Quy chế về tiền gửi tiết kiệm, và các văn bản sửa đổi, bổ sung một số điều Quyết định số 1160/2004/QĐ-NHNN.

Như vậy, kể từ thời điểm Thông tư 48 có hiệu lực, trên cơ sở quy định tại Luật các tổ chức tín dụng, Thông tư này và quy định của pháp luật có liên quan, các tổ chức tín dụng nói chung và BIDV nói riêng cần kịp thời ban hành quy định nội bộ về giao dịch tiền gửi tiết kiệm của tổ chức tín dụng phù hợp với mô hình quản lý, đặc điểm, điều kiện kinh doanh. Theo đó, quy định nội bộ phải quy định rõ trách nhiệm và nghĩa vụ của từng bộ phận, cá nhân có liên quan đến việc thực hiện giao dịch tiền gửi tiết kiệm và phải bao gồm tối thiểu các nội dung như: Việc nhận tiền gửi tiết kiệm, trong đó phải có tối thiểu các nội dung: nhận tiền, ghi sổ kế toán việc nhận tiền gửi tiết kiệm; điền đầy đủ các nội dung quy định tại khoản 2 Điều 7 vào Thẻ tiết kiệm; giao Thẻ tiết kiệm cho người gửi tiền; Việc chi trả tiền gửi tiết kiệm, trong đó phải có tối thiểu các nội dung: nhận Thẻ tiết kiệm; ghi sổ kế toán; chi trả gốc, lãi tiền gửi tiết kiệm; Việc sử dụng tiền gửi tiết kiệm làm tài sản bảo đảm; Việc chuyển giao quyền sở hữu tiền gửi tiết kiệm; Vấn đề xử lý các trường hợp rủi ro theo quy định tại Điều 16 Thông tư; Quy định về thiết kế, in ấn, nhập xuất, bảo quản, kiểm kê, quản lý Thẻ tiết kiệm; Về biện pháp để người gửi tiền tra cứu khoản tiền gửi tiết kiệm và biện pháp tổ chức tín dụng thông báo cho người gửi tiền khi có thay đổi đối với khoản tiền gửi tiết kiệm theo quy định tại Điều 11 Thông tư; Việc nhận, chi trả tiền gửi tiết kiệm bằng phương tiện điện tử (khi BIDV thực hiện nhận, chi trả tiền gửi tiết kiệm bằng phương tiện điện tử)... □



“Hạnh phúc đặc biệt” của người mẹ cùng con vượt nghịch cảnh

THU HIỂN

Ngày 1/6, cùng Công đoàn BIDV Trung ương đến trao quà tận tay từng cán bộ có hoàn cảnh đặc biệt. Phóng viên Đầu tư Phát triển đã có cơ hội được lắng nghe những chia sẻ của các cán bộ có con em bị dị tật bẩm sinh, đau ốm dài ngày nhưng vẫn kiên cường vượt qua khó khăn thử thách. Trong đó, câu chuyện của chị Đoàn Minh Trang (Ban Kế toán) hơn một lần chứng minh điều chị tâm niệm: Đôi khi những nghịch cảnh lại mang lại nhiều ý nghĩa hơn chúng ta tưởng.

Chị Trang kể về con trai Mạnh Chiến của mình: Đối với tôi, Mạnh Chiến đến như một "món quà"! Ngay từ thời khắc ra đời, con đã là một chiến binh thực sự. Con sinh ngày 31/7/2015, vào lúc 12h18' và được bế đi cấp cứu ngay, vì lá phổi trắng xóa, viêm sâu đến từng phế nang. Sau gần 1 tháng nằm viện, các bác sĩ phải dùng đến ống tiêm to như cánh tay con để tiêm những liều kháng sinh mạnh nhất, con được trở về nhà kịp lúc làm đầy tháng. Đến tháng thứ 4, con xuất hiện những cơn co giật đầu tiên - một Hội chứng động kinh hiếm gặp, khó chữa trị trên thế giới có tên WEST. Những cơn co giật hàng ngày (có khi nhiều lần trong ngày) khiến giấc ngủ của con không trọn vẹn. Dần dần, sau những lần thăm khám, con được phát hiện mắc hội chứng LISSENCEPHALY (Hội chứng Não Phẳng) - lại là một hội chứng cực kỳ hiếm gặp khác. Trên thế giới tỷ lệ mắc hội chứng này chỉ 1/100.000 và đa phần trẻ ít có khả năng sống sót qua 10 tuổi. Bây giờ con sắp 4 tuổi rồi, con vẫn chưa tự ngồi được, chưa nói được, chưa biết điều khiển chân tay mình, nhưng con vẫn kiên cường đối đầu với những cơn co giật tưởng chừng như rút kiệt sức lực. Mạnh



Chiến vẫn chiến đấu với những lần viêm phổi và vẫn luôn cười tươi mỗi ngày và đáng yêu vô cùng tận.

Đó là sơ lược "profile" về chiến binh Mạnh Chiến - Siêu nhân của tôi. Tôi sẽ không nói nhiều về khuyết tật của của con hay "kể khổ"

về những khó khăn gia đình tôi đã trải qua, vì ngoài kia còn nhiều lắm những em bé mang những căn bệnh thương tâm hơn Chiến và có những bà mẹ nghị lực mạnh mẽ đến mức không ai có thể hình dung được. Tôi sẽ nói về "món quà" mà Mạnh Chiến đem lại cho tôi.

Đầu tiên, con cho tôi hạnh phúc "đặc biệt" mà tôi nghĩ ít các bậc cha mẹ nào cảm nhận được. Chính xác hơn là những giây phút, ngày tháng tưởng chừng như tận cùng của khổ đau ấy lại khiến những ngày bình thường trở thành những giờ phút hạnh phúc tuyệt vời. Giây phút con biết lật, giây phút con gồng người cố xòe bàn tay co quắp để vuốt má mẹ, hay đơn giản ngày hôm nay Minh Chiến không ốm, không co giật cũng khiến tôi cảm thấy vui lắm rồi. Tôi nhận được bài học sâu sắc là mình hãy trân trọng, nâng niu từng phút giây bình yên trong cuộc sống. Và đó chỉ là một trong vô vàn những bài học tôi có được khi nuôi Chiến. Làm mẹ đã phải học nhiều, làm mẹ của một em bé "siêu nhân" lại càng phải tìm tòi, học hỏi nhiều hơn thế. Tôi không nói tôi giỏi giang để hiểu biết thông tường được hết mọi việc, nhưng ít nhiều, vốn kiến thức của tôi cũng được mở mang thêm tới nhiều lĩnh vực kể từ khi có Chiến. Món quà đó cũng ý nghĩa lắm chứ.

Thêm một điều nữa khiến tôi "tự hào" về con, đó chính là con khiến mọi người cảm thấy trân quý cuộc sống này nhiều hơn. Tại sao tôi lại nói vậy? Vì khi mọi người nhìn thấy Chiến, biết về hoàn cảnh của con, họ sẽ cảm thấy mình may mắn, hạnh phúc và thương yêu cuộc

Sẻ chia cùng bệnh nhi



Nhân ngày quốc tế Thiếu nhi 1/6, Ban Nữ công BIDV tổ chức chương trình an sinh xã hội tại Bệnh viện Nhi Trung ương.

Đại diện Công đoàn và Ban nữ công Hội sở chính đã tới thăm hỏi, hỗ trợ kinh phí điều trị cho 20 bệnh nhi bị bệnh hiểm nghèo, có hoàn cảnh khó khăn và hỗ trợ 1.000 suất ăn nhân ái dành tặng cho các bệnh nhi điều trị tại Bệnh viện Nhi Trung ương với tổng số tiền hỗ trợ là 60 triệu đồng. Trong 20 bệnh nhi nói trên, nhiều cháu



bé từ lúc sinh ra đã phải gắn bó với bệnh viện, trải qua nhiều đợt điều trị dài ngày. Có cháu bé thuộc gia đình có ba anh chị em đều mắc bệnh hiểm nghèo, gia đình khó khăn.

Đây là hoạt động an sinh xã hội thể hiện tình cảm của các cán bộ

BIDV nhằm khích lệ tinh thần vượt khó của bệnh nhi để đấu tranh với bệnh tật; hỗ trợ gia đình giảm bớt phần nào khó khăn trong cuộc sống, qua đó cũng gửi gắm những tình cảm, yêu thương giúp các em luôn được đầm ấm và hạnh phúc.

Chị Lê Thị Bích Hạnh, Trưởng ban nữ công Hội sở chính bày tỏ hi vọng các món quà và tình cảm của cán bộ nữ tại BIDV phần nào chia sẻ thêm với các bệnh nhân thiếu nhi, để các cháu có ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6 thật vui và sớm vượt qua bệnh tật để trở về với gia đình. Còn theo Th.s Bác sỹ Trần Thu Hà, Phó Trưởng khoa ung bướu, đại diện bệnh viện Nhi TƯ, những chia sẻ của cán bộ nữ BIDV có ý nghĩa về mọi mặt để các gia đình bệnh nhân thấy được sự động viên chia sẻ và không đơn độc trong quá trình điều trị khó khăn vất vả này.

Hằng ngày, Bệnh viện Nhi Trung ương tiếp nhận hơn 3000 lượt bệnh nhi tới khám cũng như hơn 1.600 bệnh nhi nằm điều trị nội trú. Trong số đó, nhiều trường hợp bệnh nặng, có khả năng chữa trị nhưng do hoàn cảnh gia đình khó khăn không có tiền thuốc nên phải xin vể. Vì vậy, sự giúp đỡ, sẻ chia của cộng đồng chính là liều thuốc tinh thần cho các bệnh nhi. □

QUỲNH CHI

sống này biết bao khi có một gia đình đầm ấm và những đứa con khỏe mạnh. Những khó khăn trong cuộc sống của họ bỗng trở nên bé xíu thôi so với những gì Chiến đang phải chiến đấu hằng ngày. Những câu nói của ai đó như "đấy nó bị khuyết tật đấy, con cái khỏe mạnh không bị như nó là may rồi..." đã không khiến tôi chạnh lòng, mà ngược lại, tôi thấy con mình là một em bé tuyệt vời. Con mang khuyết tật nhưng con không vô dụng, con vẫn mang đến cuộc sống này nhiều

ý nghĩa, nhiều điều tươi đẹp lắm!

Cuối cùng tôi muốn nói rằng, chẳng ai mong con mình bị như vậy, cũng như chẳng ai mong rắc rối đến với mình, nhưng một khi bạn mắc vào đó, bạn chỉ có 2 lựa chọn là suy nghĩ tích cực hoặc bi quan. Đôi khi những nghịch cảnh lại mang lại nhiều ý nghĩa hơn bạn tưởng. Cuộc sống này hạnh phúc hay không không phải do ông trời, chẳng phải do số phận mà nằm ngay trong suy nghĩ của bản thân và sự lựa chọn của người. □

Ngày Quốc tế Thiếu nhi 1/6 vừa qua, Công đoàn BIDV Trung ương đã đến thăm hỏi và tặng quà cho các gia đình cán bộ đang làm việc tại Hội sở chính có con em dưới 14 tuổi bị ốm đau dài ngày. Đây là một trong ba đợt tặng quà hằng năm của Công đoàn BIDV Trung ương dành cho các gia đình cán bộ có hoàn cảnh đặc biệt này.

Món quà tuy nhỏ nhưng thể hiện sự đồng cảm, sẻ chia với những khó khăn và góp phần tiếp thêm sức mạnh cho gia đình cán bộ. Tới đây, Công đoàn BIDV trung ương sẽ hoạt động theo mô hình mới nhưng những hoạt động ý nghĩa này sẽ vẫn tiếp tục được công đoàn cơ sở của từng đơn vị triển khai thực hiện.



BIDV

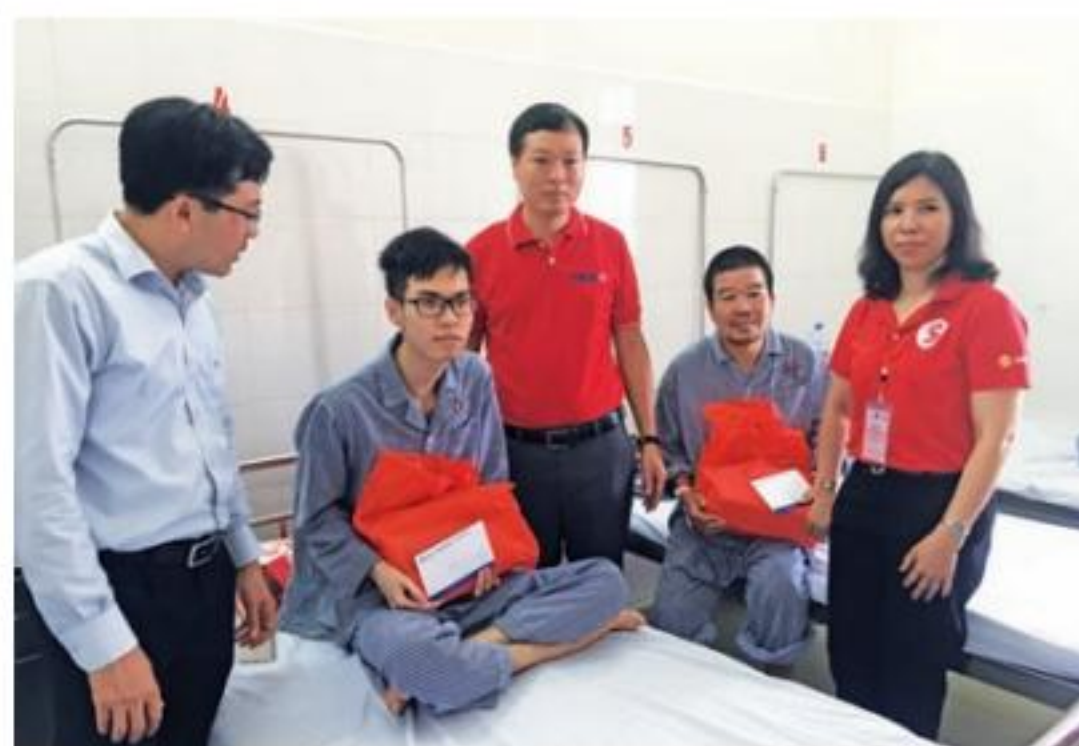
tiếp tục đồng hành với “Hành trình đỏ 2019”

QUỲNH ĐỖ

Năm 2019 là năm thứ 6 liên tiếp Hành trình đỏ được tổ chức với quy mô quốc gia nhằm vận động nhân dân tham gia hiến máu tình nguyện và tuyên truyền các bệnh về máu, đặc biệt là căn bệnh Tan máu bẩm sinh đến cộng đồng. Đây cũng là năm thứ 5 liên tiếp, BIDV đồng hành với chiến dịch nhân đạo này và là năm thứ 2 liên tiếp, BIDV tham gia với tư cách là nhà đồng tài trợ để tổ chức chương trình.

Hành trình đỏ 2019 được tổ chức trong vòng 1,5 tháng, bắt đầu từ ngày 11/6 và kéo dài đến hết ngày 28/7/2019 với sự tham gia của 39 tỉnh, thành phố trong cả nước bắt đầu từ Cà Mau (ngày 12/6) và điểm kết thúc là Hà Nội (28/7). Trong đó hành trình thực hiện tại 13 tỉnh khu vực phía Nam và 9 tỉnh khu vực phía Bắc. Hành trình đỏ 2019 cũng là năm chương trình được tổ chức trong thời gian dài nhất, với sự tham gia của nhiều địa phương nhất. Trong đó, 5 tỉnh/thành phố là Thành phố Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Lâm Đồng, Nghệ An, Thanh Hóa đã tham gia xuyên suốt trong cả 7 kỳ “Hành trình Đỏ”. Các tỉnh Đắk Nông, Hưng Yên, Nam Định, Lào Cai, Lai Châu lần đầu tiên tham gia tổ chức sự kiện ý nghĩa này. Như vậy, tính cả 7 kỳ, đã có 51 tỉnh, thành phố tham gia tổ chức Hành trình Đỏ.

Chương trình năm 2019 có sự tham gia của 120 tình nguyện viên



nòng cốt xuyên suốt đoàn hành trình và khoảng 15.000 tình nguyện viên tham gia hỗ trợ, phối hợp tổ chức tại các địa phương.

Với BIDV, không chỉ tài trợ tổ chức, tại mỗi tỉnh thành năm trong lộ trình Hành trình đỏ 2019, các chi nhánh trên địa bàn sẽ đồng hành với chương trình trong việc phối hợp tổ chức, tuyên truyền quảng bá đến công chúng. Bên cạnh việc truyền thông quảng cáo tại chương trình, nhiều cán bộ BIDV tại các địa phương đã trực tiếp tham gia hiến máu. Mỗi cán bộ BIDV khi tham gia đều mong muốn mỗi nơi Hành trình đỏ đi qua là những dòng máu nghĩa tình sẽ được san sẻ ở mọi nơi, để cho mỗi giọt máu cho đi là một cuộc đời ở lại. □

Hành trình Đỏ được tổ chức lần đầu tiên vào tháng 7/2013 với mục đích chính là vận động hiến máu tình nguyện và tuyên truyền về bệnh tan máu bẩm sinh (Thalassemia) – một loại bệnh máu do di truyền, có tỷ lệ người mang gen bệnh cao tại cộng đồng, nhưng chưa được nhiều người biết đến. Đây cũng là căn bệnh gần cuộc sống bệnh nhân với thải sắt, truyền máu suốt cuộc đời. Ngay từ năm đầu tổ chức, Hành trình Đỏ đã kết nối hàng chục ngàn tấm lòng nhân ái của người dân tại khắp các tỉnh, thành phố trong cùng một hành động – hiến máu cứu người, góp phần hiệu quả trong việc khắc phục tình trạng khan hiếm máu điều trị dịp hè, thúc đẩy công tác hiến máu tình nguyện và tuyên truyền đến hàng trăm ngàn lượt người về bệnh tan máu bẩm sinh tại hơn 30 địa phương trên cả nước.

Là chương trình có tính nhân văn sâu sắc, tính xã hội hóa cao đồng thời là chương trình hiến máu nhân đạo lớn nhất, quy mô nhất trong cả nước nên Hành trình đỏ hàng năm đã tập hợp một lực lượng lớn các tổ chức, cá nhân tham gia, có sức lan tỏa lớn trong cộng đồng xã hội.

C hương trình Giao lưu thể thao BIDV khu vực Đồng bằng sông Cửu Long năm 2019 vừa diễn ra sôi nổi tại TP. Long Xuyên, tỉnh An Giang. Tham dự chương trình có trên 500 vận động viên, cổ động viên của 22 chi nhánh BIDV trong khu vực, Trung tâm xử lý nợ BIDV tại khu vực, Công ty Bảo hiểm BIDV Miền Tây, Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ BIDV Metlife.

Với chủ đề “Kết nối sức mạnh đồng bằng, lan tỏa nụ cười BIDV”, hoạt động giao lưu thể thao lần này đã góp phần động viên toàn thể cán bộ, nhân viên: Tích cực tham gia phong trào thể dục, thể thao; Tăng cường rèn luyện sức khỏe, nâng cao thể lực, trí lực, góp phần xây dựng đời sống tinh thần lành mạnh; Tạo điều kiện để cán bộ nhân viên giao lưu, đoàn kết, trao đổi kinh nghiệm..., qua đó thực hiện ngày càng tốt hơn nhiệm vụ kinh doanh, đóng góp vào sự phát triển chung của BIDV.

Các trận đấu trong chương trình giao lưu đã diễn ra hấp dẫn, quyết liệt trên tinh thần trung thực và cao thượng. Qua hai ngày tranh tài sôi nổi với 92 lượt trận đấu, 24 giải thưởng của 2 bộ môn bóng chuyền hơi nữ, quần vợt đã được trao cho các tập thể, cá nhân xuất sắc.

TÙNG TRẦN



Giao lưu thể thao KẾT NỐI CÁN BỘ NHÂN VIÊN



ĐOÀN VIÊN ƯU TÚ

của một phong trào ý nghĩa

 **PHƯỚC THẢO**

Hưởng ứng đợt phát động thi đua của Công đoàn CSTW: “Thi đua phấn đấu hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh quý 1/2019, kỷ niệm 62 năm ngày thành lập BIDV và 65 năm chiến thắng Điện Biên Phủ”, 25 đoàn viên của các ban tại Hội sở chính đã được biểu dương khen thưởng trong đợt thi đua này. Bản tin Đầu tư và Phát triển đã có cuộc trao đổi với hai công đoàn viên tiêu biểu.

Chị VŨ THÚY LAN ANH: **Công việc mang lại cho tôi niềm hứng khởi đặc biệt**

Chị Vũ Thúy Lan Anh (Ban Nguồn vốn Ủy thác Quốc tế) là đoàn viên vừa được tuyên dương trong phong trào thi đua của Công đoàn CSTW tổ chức. Chị chia sẻ: Tôi yêu thích câu của nhà văn Lỗ Tấn: “Trên bước đường thành công không có dấu chân của kẻ lười biếng”. Con người không thể thành công, nếu không có sự nỗ lực và ngược lại sự thành công của mỗi người đều do nỗ lực, chăm chỉ. Mỗi vinh quang đều phải được trả giá bằng mồ hôi, nước mắt, không có những ngọt ngào nào mà không có những đắng cay.

Tôi luôn đặt mục tiêu phải hoàn thành tất cả chỉ tiêu kinh doanh, đặc biệt là quản lý chặt chẽ các nguồn vốn ủy thác nước ngoài mà tôi được phân công phụ trách; chủ động liên hệ, làm việc với các chi nhánh trong hệ thống tìm kiếm các tiểu dự án hợp lệ, hiệu quả để xuất lãnh đạo phê duyệt rút vốn giải ngân nguồn vốn doanh nghiệp vừa và nhỏ do JICA tài trợ. Tích cực tham gia tổng hợp thông tin các chương trình, dự án phục vụ tại BIDV, kịp thời báo cáo hàng tháng Bộ Tài chính đảm bảo thực hiện đầy đủ trách nhiệm của ngân hàng phục vụ theo quy định mới của của Chính phủ.

Là cán bộ mới của Ban Nguồn



vốn Ủy thác Quốc tế nên những kiến thức về nguồn vốn ủy thác nước ngoài khá mới mẻ đối với tôi. Do đó, tôi luôn cố gắng nghiên cứu văn bản, trau dồi kiến thức nghiệp vụ mảng này; chịu trách nhiệm quản lý, duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng thuộc nhóm dự án được phân công quản lý.

Ngoài công việc chuyên môn, tôi còn có sở thích đi du lịch, đọc sách, tham gia các hoạt động công đoàn tổ chức. Với tôi, đó là khoảng thời

gian thư giãn quý báu và bổ ích sau những ngày làm việc bận rộn. Vừa qua, tôi có tham gia giải chạy “Nụ cười BIDV”. Tôi rất tự hào được là một trong hơn 1000 người đã tham gia, vượt qua hơn 4km đường đua với rất nhiều chướng ngại vật để chạm đích thành công. Giải chạy đã giúp tôi rèn luyện sức khỏe, đoàn kết, yêu nghề, tích cực thi đua, phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

Công việc chuyên môn và công việc đoàn thể tuy bận rộn nhưng đem lại cho tôi niềm vui và rất nhiều bài học quý giá...

Chị NGUYỄN THỊ THÚY QUỲNH: **Niềm vui của tôi là thấy được sự sẻ chia**

Nguyễn Thị Thúy Quỳnh (Trung tâm Thẻ) được tôn vinh trong đợt thi đua quý I do công đoàn TW phát động. Chị chia sẻ: Tại Trung tâm Thẻ, tôi công tác tại nhóm Tra soát khiếu nại. Nhiệm vụ chính của tôi là xử lý các giao dịch tra soát, khiếu nại thẻ quốc tế; nghiên cứu và cập nhật các thay đổi của tổ chức thẻ trong tra soát khiếu nại. Do đặc thù công việc, khối lượng các giao dịch cần xử lý hằng ngày rất nhiều, hơn nữa, chủ yếu là tác nghiệp thủ công, mất rất nhiều thời gian xử lý, sai sót là điều khó tránh. Nhóm Tra soát khiếu nại đã

Trao đổi về chính sách SẢN PHẨM TÍN DỤNG DÀNH CHO SMEs

BIDV vừa tổ chức chương trình trao đổi các cơ chế chính sách, sản phẩm tín dụng dành cho SMEs giữa Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa với các chi nhánh Ngọc Khánh Hà Nội, Hồng Hà, Quang Minh, Trảng An.

Đây là chương trình được Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa làm đầu mối tổ chức định kỳ, nhằm: Trao đổi các cơ chế chính sách sản phẩm tín dụng SME hiện hành, chia sẻ và giải đáp những khó khăn vướng mắc trong quá trình triển khai; Rà soát đánh giá các cơ chế, chính sách sản phẩm đã ban hành xem xét hiệu quả triển khai các gói tín dụng để điều chỉnh, phát triển các cơ chế chính sách sản phẩm; Tiếp nhận kiến nghị, đề xuất từ cán bộ quản lý khách hàng tại các chi nhánh...

Thông qua trao đổi, Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa đã nhận được sự phản hồi rất tích



cực, chia sẻ khó khăn vướng mắc trong quá trình triển khai sản phẩm tín dụng SME... của lãnh đạo phòng, cán bộ các phòng khách hàng doanh nghiệp, phòng giao dịch. Ban giám đốc của nhiều chi nhánh đã tham gia, thể hiện sự quan tâm đặc biệt với chính sách, sản phẩm tín dụng SME vốn có vai trò

lớn trong tăng trưởng tín dụng của chi nhánh...

Thời gian tới, Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa dự kiến sẽ tiếp tục triển khai công tác này, nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả xây dựng cơ chế chính sách sản phẩm tín dụng SME.

THANH BÌNH

nghiên cứu và triển khai xây dựng nâng cấp chương trình quản lý nghiệp vụ thẻ. Theo đó, hệ thống sẽ hỗ trợ cán bộ tạo tra soát và lập phiếu xử lý, hạn chế việc nhập thông tin tra soát thủ công, giảm đáng kể thời gian tác nghiệp, nâng cao năng suất lao động tại chi nhánh và Trung tâm Thẻ.

Hiện tại, chương trình đã được triển khai mở rộng trên toàn hệ thống từ ngày 25/4/2019. Sắp tới, nhóm cũng đang phối hợp với các đơn vị liên quan để triển khai xây dựng chương trình hạch toán tự động, rút ngắn thời gian xử lý giao dịch cho khách hàng. Những kết quả tuy rất nhỏ nhưng đem lại động lực rất lớn cho tôi trong công việc khi thấy được sự hài lòng của chủ thẻ.



Công tác tại BIDV từ năm 2008 đến nay, tôi có những am hiểu nhất định về hệ thống BIDV nói chung và hệ thống thẻ nói riêng. Việc xử lý các giao dịch thẻ quốc tế cũng giúp tôi trau dồi được khả năng tiếng Anh. Đặc thù công việc đòi hỏi phải xử lý nhanh chóng, kịp thời. Điều này giúp tôi rèn được tính cẩn thận, tập trung, biết lắng nghe và giao tiếp với khách hàng.

Trung tâm Thẻ có hơn 100 cán bộ và được chia làm 4 tổ Công đoàn. Hoạt động công đoàn của Trung tâm Thẻ rất sôi nổi và đạt được nhiều thành tích. Hằng năm, Công đoàn Trung tâm Thẻ đều tổ chức các hoạt động an sinh xã hội, hoạt động teambuilding giúp gắn kết hơn các thành viên, tạo không khí làm việc sôi nổi. □



CÔNG VIÊN YÊN SỞ 6/04/2019



NGƯỜI LÀM TÀI CHÍNH không khô khan

 HỒNG HÀ

Cắt hẳn khi nghe nói đến những người làm tài chính, nhiều người sẽ cho rằng tài chính chỉ có tính toán và liên quan đến những con số. Đương nhiên là như vậy, không chắc chắn, không chính xác thì không phải “dân tài chính”. Cũng có lẽ vì thế mà những người làm tài chính thường được gán thêm mác “khô khan”.

Đó là lời tâm sự của bạn Lương Quỳnh Trang - chuyên viên Ban Quản lý hiệu quả hoạt động (QLHQHĐ). Nhưng có tiếp xúc thực tế với Trang mới thấy, thật ra người làm tài chính không khô khan mà rất sáng tạo. Kể từ năm 2015, cùng với sự ra đời của Ban QLHQHĐ, các đơn vị Trụ sở chính và Chi nhánh bắt đầu làm quen với cụm từ “tài chính kinh

doanh”, “quản lý hiệu quả”. Đây là khái niệm khá phức tạp, mới mẻ và không dễ để triển khai thành công. Bởi lẽ đó, Trang cùng các đồng nghiệp có nhiều cách làm mới, để hỗ trợ các đơn vị đi dần vào thế giới của những lợi nhuận, chi phí.

Nhiều cách thức tiếp cận mới đã được triển khai như trực tiếp phát động trên kênh workplace bằng những hình ảnh sinh động để thu hút người đọc tìm hiểu và quan tâm về tài chính kinh doanh; phát động phong trào thi đua tới các chi nhánh với mục tiêu đạt và vượt kế hoạch thu dịch vụ năm; định kỳ gửi dữ liệu phân tích theo vùng miền, nhóm khách hàng và các tỉ lệ sinh lời đã được gửi đến chi nhánh để bám sát tình hình thực tế và đề xuất các giải

pháp có thể thực hiện ngay.

“Thật ra lúc đầu mới làm, bọn mình cũng nhận được rất nhiều phản hồi từ chi nhánh như là “khó quá”, “chưa biết bắt đầu từ đâu”, “không có nhiều thời gian”,... Tuy nhiên không vì thế mà mình hay các anh chị em tại Ban QLHQHĐ nản chí mà cố gắng tìm ra các cách thức mới để truyền thông, đào tạo, hỗ trợ cho chi nhánh sao cho dễ hiểu nhất. Quan trọng là cùng nhau tìm ra được giải pháp cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động cho chi nhánh” - Trang tâm sự.

Như con kiến tha lâu đầy tổ, sự kiên nhẫn bền bỉ vốn có của người làm tài chính kết hợp với sự năng động sáng tạo, mọi việc dần trở nên dễ dàng, “tài chính kinh doanh” trở thành gần gũi. Cán bộ tài chính khách hàng đã bước đầu tìm thấy những khách hàng chưa hiệu quả, những khoản “thu sót” của quan hệ khách hàng hay giao dịch viên và quản trị tín dụng để hỗ trợ giải bài toán lợi nhuận của đơn vị.

Không vì thế mà dừng lại, Trang cùng các đồng nghiệp tiếp tục tìm kiếm những phương án triển khai sáng tạo hơn nữa để hỗ trợ hoạt động kinh doanh. Giải chạy “Nụ cười BIDV” tại địa bàn Hà Nội được diễn ra tại Công viên Yên Sở ngày 6/4/2019 với các con số ấn tượng gắn với mục tiêu dịch vụ 2019 được lan tỏa đến tất cả tới hơn 1.100 vận động viên tham dự và toàn bộ gần 25.000 cán bộ BIDV trên toàn hệ thống với khẩu hiệu “Chu đáo, Chuyên nghiệp, Chất lượng”. Đây thực sự là dấu ấn đầy ấn tượng của BIDV ngay trong nửa đầu năm 2019, báo hiệu một năm rực rỡ thành công.

“Nghề tài chính đúng là gắn liền với các con số, nhưng cũng rất hay và sáng tạo. Chỉ cần bạn thực sự yêu nghề, thực sự hiểu được vai trò cán bộ tài chính không kinh doanh trực tiếp có thể mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, bạn sẽ tìm được những cái hay, cái mới, cái kích thích ý tưởng trong nghề tưởng chừng như rất khô khan này” - Trang đã nói với chúng tôi như vậy. Tôi thấy đúng, còn bạn thì sao? □



Chị Dương Phú Diễm Trang (đứng giữa) cùng các cán bộ Phòng Quản trị tín dụng BIDV Cần Thơ trong một chương trình sinh hoạt tập thể tại Phú Yên.

Quản trị tín dụng, SAU CÂN NÃO LÀ NIỀM TỰ HÀO

 **BÙI NHẬT QUANG**

Nhiều người thường cho rằng, ai làm việc trong ngân hàng thường là cán bộ tín dụng hay giao dịch viên. Mỗi khi chúng tôi giới thiệu hoặc trả lời về nghề nghiệp: Chúng tôi ông tác tại bộ phận quản trị tín dụng ạ thì thường được nhận những câu hỏi như: “Quản trị tín dụng là gì - sao nghe lạ vậy con?”. Quản trị tín dụng là một bộ phận kiểm soát sau cùng về chứng từ, hồ sơ giải ngân của các cán bộ quan hệ khách hàng. Đây cũng là một nghiệp vụ rất đặc thù tại chi nhánh, nghiệp vụ này chưa được biết đến rộng rãi với những người ngoại đạo.

Nhiệm vụ chính của chúng tôi là: Kiểm tra, giải ngân cho bộ hồ sơ vay, tác nghiệp chiết khấu, tác nghiệp hồ sơ phát hành bảo lãnh...; chuyên

trách kiểm tra rủi ro cho các khoản vay tại chi nhánh. Với chúng tôi, quản trị tín dụng giống như người điều tiết, chia ruộng sê bậc, dẫn nước vào đồng để đảm bảo dòng chảy xuyên suốt, mùa màng bội thu. Chính vì thế, nỗi lo của người làm quản trị cũng giống như nỗi lo của nông dân: Khi giải ngân không được thì vất vả ăn đong từng bữa, khi “úng hồ sơ” nhiều thì lại xót xa...

Tại Phòng Quản trị tín dụng BIDV Cần Thơ, hầu hết chúng tôi đều gọi chị Trưởng phòng của mình - chị Dương Phú Diễm Trang - là “chị hai”, không hẳn là do tuổi tác, mà do chính tình cảm thân thiết như gia đình mà chị hai đã tạo nên. Khi chúng tôi gặp vướng mắc không giải quyết được, chỉ cần gọi to lên “chị hai ơi - help me!”. Khi đó, chị hai

đều đến ngay và hỗ trợ trong mọi trường hợp, chỉ bảo chúng tôi tận tình, kỹ lưỡng cách xử lý lỗi sai.

Về phần chị hai, trên bàn làm việc của chị luôn chất đầy hồ sơ nhưng chị vẫn xử lý hết để tránh tồn đọng. Chị hai thường dặn dò chúng tôi rằng: Để có thể tác nghiệp tốt, vượt qua khó khăn, ngoài kiến thức nghiệp vụ vững vàng, người cán bộ còn cần đến cái đầu “lạnh”, trái tim “thép” và bề dày kinh nghiệm để đảm bảo quản trị tốt rủi ro tín dụng.

Chúng tôi hiểu rằng, những khó khăn, áp lực cũng chính là cơ hội để chúng tôi rèn luyện bản thân, tích lũy khả năng ứng phó, rút kinh nghiệm trong công việc cũng như trong cuộc sống thường ngày. Trải qua những giờ phút căng thẳng, cân não trong xử lý công việc cũng là lúc chúng tôi thấy được ý nghĩa, giá trị của việc chúng tôi đang làm, thấy thêm yêu và tự hào hơn.

Chúng tôi thường nói với nhau rằng, mình thật may mắn khi nhìn thấy mục đích sống, mục tiêu làm việc, hy sinh, cống hiến để góp phần tạo nên sự lớn mạnh của BIDV...

TẬN DỤNG LỢI THẾ SẢN PHẨM để bán hàng thành công

MAI LAN

Chương trình động lực thúc đẩy kinh doanh thẻ quốc tế Mastercard được triển khai từ cuối năm 2018 đã thu hút được sự quan tâm và nhiệt tình hưởng ứng của cán bộ trên toàn hệ thống. Ngay sau khi chương trình chính thức được khởi động, các seller năng động từ khắp BIDV đã nhập cuộc để thể hiện khả năng sale của mình cũng như quyết tâm chinh phục các giải thưởng giá trị... Hãy cùng Đầu tư Phát triển gặp gỡ và trò chuyện cùng bạn Trần Thị Thu Hồng - cán bộ BIDV Nghệ An - một trong ba quán quân đã đạt giải tại chặng đua thứ hai nhé...

? Chào Hồng, bạn có thể chia sẻ cảm xúc khi biết tin lọt top ba quán quân của hệ thống ở chặng hai của chương trình?

Khi biết tin đạt giải thưởng cao nhất của chương trình, tôi hết sức bất ngờ và vỡ òa vui sướng. Giải thưởng này không chỉ có giá trị về mặt vật chất mà còn mang ý nghĩa tinh thần rất lớn đối với tôi. Đó là thành quả cho những cố gắng của tôi trong thời gian qua, đồng thời cũng là nguồn động viên đối với bản thân tôi và Cchi nhánh trong việc phát triển sản phẩm dịch vụ thẻ, góp phần phủ sóng rộng rãi thương hiệu BIDV trên địa bàn.

? Thị trường thẻ thanh toán ngày càng bão hòa nên việc phát triển khách hàng mới không hề đơn giản, tuy nhiên số lượng khách hàng làm mới thẻ mà Hồng đạt được ở chặng hai này là con số đáng nể. Vậy điều gì đã giúp bạn đạt được kết quả tốt như vậy?



Bạn Trần Thị Thu Hồng - cán bộ BIDV Nghệ An

Tôi chỉ đơn giản là đặt ra mục tiêu ngay từ đầu và lên phương án rõ ràng để đạt được mục tiêu đó. Được tin tưởng phân giao nhiệm vụ đầu mối hoạt động kinh doanh thẻ tại BIDV Nghệ An nên bản thân

tôi luôn tự nhủ phải nỗ lực học hỏi, trau dồi kiến thức, thường xuyên cập nhật các văn bản hướng dẫn về nghiệp vụ, các chương trình khuyến mại mới nhằm triển khai tới các đơn vị trong chi nhánh một cách kịp thời nhất. Nhờ đó khi Trung tâm Thẻ ban hành công văn chương trình động lực thẻ Mastercard, tôi đã nắm bắt được ngay. Thẻ lệ rõ ràng, định hướng phát triển sản phẩm của công văn rất phù hợp với định hướng bán hàng của cá nhân tôi cũng như chi nhánh nói chung, do đó tôi rất mong muốn được thử sức. Và sau một thời gian nỗ lực cộng thêm một chút may mắn, tôi đã giành giải thưởng..

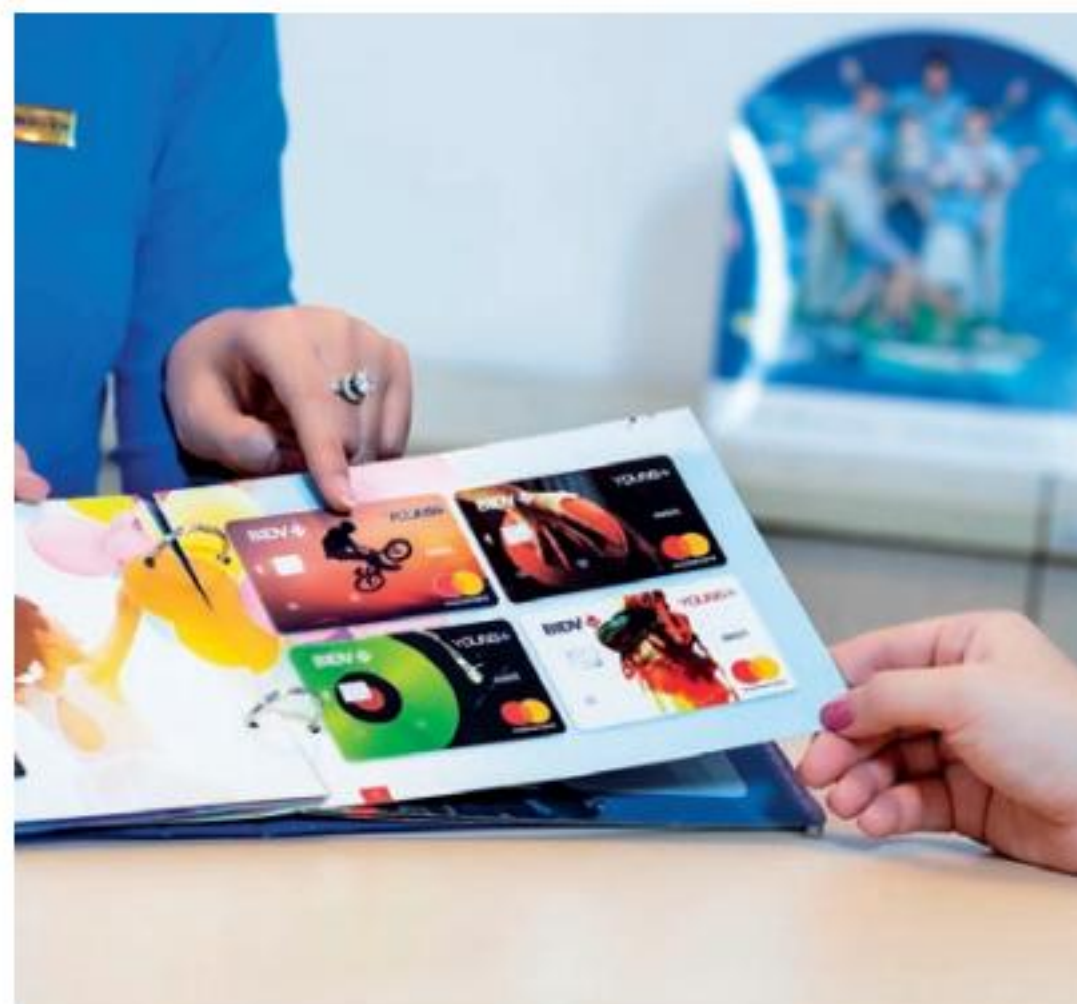
Còn về bí kíp bán hàng, tôi tin rằng ai cũng đều nhận thức rõ được vai trò của kiến thức về sản phẩm, sự tự tin trong giao tiếp của người bán để chốt bán thành công. Tuy nhiên bên cạnh đó còn có hai điều khác cũng quan trọng không kém. Đầu tiên, cần xác định rõ đối tượng khách hàng phù hợp với loại

thẻ đang triển khai, từ đó tiếp cận khách hàng bằng các chính sách và hoạt động bán hàng phù hợp, giúp gia tăng hiệu quả bán hàng, tránh lãng phí thời gian và nguồn lực. Tiếp đến, khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ lần đầu là khách lạ, cần biến khách hàng lạ này thành khách hàng quen. Để làm được điều đó cần có thái độ chân thành, chế độ chăm sóc sau bán tốt, cán bộ phải thực sự kết nối với khách hàng. Đôi khi chỉ một vài hỗ trợ nhanh gọn chính xác qua điện thoại hoặc tin nhắn cũng sẽ giúp gia tăng thiện cảm của khách hàng, dễ dàng hơn trong việc bán chéo sản phẩm cho chính họ và người thân. Ý nghĩa lan tỏa của việc này sẽ thấy rõ nhất tại các đơn vị thanh toán lương khi mà một khách hàng là cán bộ công nhân viên của đơn vị hài lòng và giới thiệu thêm nhiều đồng nghiệp sử dụng sản phẩm dịch vụ.

Trong bối cảnh các ngân hàng cạnh tranh khốc liệt, sản phẩm dịch vụ còn tương đồng nhau về tính năng và giá phí thì đôi khi việc khách hàng lựa chọn mua hàng không đơn thuần vì sản phẩm của bạn mà lại là vì bản thân người bán. Thực tế tôi đã từng trải nghiệm và cảm nhận điều đó vô cùng ý nghĩa. Tôi luôn tâm niệm: "Hãy ngừng nói NHƯNG, nhưng vì khách hàng khó tính, nhưng vì ngân hàng khác vượt trội hơn... mà thay vào đó, hãy tìm ra lợi thế, những điểm nổi bật của mình để tận dụng nó và đạt mục tiêu đã đề ra". Làm được như vậy, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian, chi phí cũng như gia tăng cơ hội bán hàng thành công.

❓ Chương trình lần này được triển khai nhằm khuyến khích thẻ Mastercard. Nhiều bạn đoàn viên lựa chọn thẻ ghi nợ quốc tế vì dễ bán hơn. Bạn nghĩ sao về điều này?

Tôi nghĩ rằng giờ sản phẩm thẻ của chúng ta khá đa dạng để có thể đáp ứng được nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng khác nhau. Việc lựa chọn một vài sản phẩm



định để bán cũng là một cách làm hay. Bán thẻ tín dụng cũng như cho vay, mình sẽ phải "kén" khách hàng và đồng thời khách hàng cũng rất kén sản phẩm. Thế nhưng thẻ ghi nợ quốc tế thì khác. Thẻ ghi nợ quốc tế khác so với thẻ nợ nội địa ở hạn mức chi tiêu lớn, có thể tiêu dùng ở cả trong và ngoài nước và dễ dàng hơn thẻ tín dụng về điều kiện cũng như thủ tục phát hành nên sẽ có phân khúc khách hàng riêng, rộng hơn nhiều so với thẻ tín dụng. Đối tượng khách hàng mục tiêu thường là những người có nhu cầu chi tiêu tại các đơn vị chấp nhận thẻ ở nước ngoài (tiêu dùng trên web online hoặc đi du lịch, du học...) nhưng chưa đủ điều kiện làm thẻ tín dụng hoặc số dư tài khoản lớn nên không có nhu cầu vay vốn tiêu dùng.

Tuy nhiên, bản thân tôi lại đi theo hướng ngược lại. Do thời gian có hạn, đồng thời cách tính điểm của chương trình tập trung chủ yếu vào thẻ tín dụng, tôi tập trung tiếp thị thẻ tín dụng đến khách hàng, chỉ khi không tiếp thị thành công, tôi mới chuyển sang chào bán thẻ ghi nợ quốc tế đến khách hàng đó. Đây là cách tôi định hướng và linh hoạt theo từng trường hợp, và thực tế cho thấy cách này có hiệu quả.

❓ Thẻ tín dụng về bản chất là khoản vay nhưng phần lớn được cấp trên cơ sở tín chấp nên

hiều chi nhánh còn khá dè dặt trong việc đẩy mạnh phát triển thẻ tín dụng. Điều đó có xảy ra tại BIDV Nghệ An không?

Chi nhánh Nghệ An luôn nhận thức rõ vai trò của hoạt động thẻ trong việc phát triển thanh toán không dùng tiền mặt. Đồng thời chi nhánh cũng coi việc thúc đẩy kinh doanh thẻ là một trong những hình thức hiệu quả để mở rộng nền khách hàng, gia tăng độ phủ song của BIDV trên địa bàn tỉnh. Chính vì vậy lãnh đạo chi nhánh luôn quan tâm, sát sao và khích lệ để mỗi cán bộ sẽ là một đại sứ thẻ, có trách nhiệm mang đến cho khách hàng sự hài lòng khi sử dụng các sản phẩm thẻ của BIDV.

Phát hành thẻ tín dụng dựa trên tín chấp luôn đi kèm với rủi ro nhưng quan điểm của ban lãnh đạo chi nhánh khá rõ ràng, đó là chấp nhận một tỷ lệ rủi ro nhất định để có thể thúc đẩy kinh doanh sản phẩm. Công tác kiểm soát chất lượng khách hàng ban đầu luôn được chú trọng để đảm bảo giảm thiểu nguy cơ phát sinh nợ xấu. Theo đó, chi nhánh chủ yếu tập trung ở phân khúc khách hàng là cán bộ công nhân viên chức tại các đơn vị hành chính sự nghiệp, bệnh viện, trường học trong đó đặc biệt ưu tiên cán bộ tại các đơn vị thanh toán lương qua BIDV.

❓ Sau nhiều ngày nỗ lực và giờ đã đến ngày hái quả. Bạn có ý định sẽ thưởng cho mình và gia đình một chuyến du lịch để lấy lại tinh thần và tiếp tục trên những chặng đua mới?

Nhất định rồi... Tôi rất muốn chia sẻ niềm vui nho nhỏ này với gia đình và bạn bè, đồng nghiệp. Đặc biệt, tôi muốn gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Ban lãnh đạo Chi nhánh và lãnh đạo phòng đã sát sao, quan tâm và định hướng để tôi có được kết quả như ngày hôm nay. Đó sẽ là động lực để tôi tiếp tục phấn đấu trong công việc chuyên môn hàng ngày cũng như trong các chương trình thi đua sắp tới.

Cảm ơn bạn! ☐

Cảm nhận

TỪ MỘT CHUYẾN ĐI THỰC TẾ

HOÀNG VĂN THỌ



Khổng Tử từng nói: “Những gì tôi nghe, tôi sẽ quên; Những gì tôi thấy, tôi sẽ nhớ; Những gì tôi làm, tôi sẽ hiểu”. Với tôi, triết lý này được minh chứng qua những gì bản thân nhận được từ cuộc sống và những ngày tháng làm việc; trong đó có chuyến đi thực tế cùng 93 học viên của Lớp Lãnh đạo ngân hàng tương lai khóa 8.

Thực hiện lịch trình của khóa đào tạo, trong 02 ngày (04 - 05/6/2019), các học viên chúng tôi có cơ hội được đến với Hạ Long - thành phố biển xinh đẹp thuộc tỉnh Quảng Ninh, mảnh đất địa đầu Đông Bắc của Tổ quốc, nơi có nhiều tiềm năng về du lịch, nuôi trồng, đánh bắt thủy sản, giao thông thủy... và đang trở dậy như một hình mẫu về phát triển bền vững. Đặc biệt, nơi đây đang có một chi nhánh của BIDV được tọa lạc trên một trong những con đường đẹp nhất Thành phố - BIDV

Quảng Ninh, đơn vị với những thành tích nổi bật, được xếp hạng 1 của hệ thống và là nơi 93 học viên chúng tôi muốn tới để được giao lưu, học hỏi.

Hoạt động có ý nghĩa đầu tiên của chúng tôi khi đến với Hạ Long chính là khảo sát thực tế hoạt động của BIDV Quảng Ninh. Tại đây, ngoài những thông tin về các kết quả nổi bật của đơn vị, chúng tôi còn được đích thân anh Trương Văn Sơn - Giám đốc và các đồng nghiệp tại chi nhánh trao đổi, giải đáp, truyền đạt những bài học, những kinh nghiệm thực tế vô cùng bổ ích, thiết thực trong hoạt động ngân hàng - những hoạt động gắn liền với những kiến thức mà chúng tôi tiếp thu được từ các bài giảng của các giảng viên nội bộ như: Phó Tổng Giám đốc Trần Phương; Phó Tổng Giám đốc Lê Trung Thành; Phó Tổng Giám đốc Trần Xuân Hoàng; Chuyên gia

Kinh tế trưởng Cấn Văn Lực... Đó là những vấn đề về quản trị nội bộ, là phân cấp, phân quyền, là xây dựng cơ chế tạo động lực, là khai thác, phát triển nền khách hàng,... cùng với những cách làm riêng, sáng tạo và hiệu quả của đơn vị. Với tôi, kết quả đầu tiên và cũng là quý giá nhất thu được từ hành trình trải nghiệm thực tế chính là những bài học từ những hoạt động thực tiễn này.

Chia tay BIDV Quảng Ninh, chúng tôi tiếp tục được đến với Tuần Châu - hòn đảo được ví như là thiên đường trên vịnh Hạ Long - để thực hiện những trải nghiệm mới. Trên cát trắng, biển xanh, những trò chơi teambuilding phong phú và đầy sôi động đã gắn kết hơn các thành viên trong Lớp. Từ những đồng nghiệp còn chưa biết hết tên nhau, còn ngại ngùng khi gặp mặt, để rồi qua mỗi trò chơi, những rào cản dần được cởi bỏ, 93 thành viên

TÀI TRỢ VÀNG

CHO HỘI CHỢ VIỆC LÀM CỦA GIỚI TRẺ



Với tư cách nhà Tài trợ Vàng, BIDV đã tham gia Hội chợ việc làm 2019 diễn ra tại Học viện Ngân hàng. Đây là hội chợ được tổ chức với mục đích hướng nghiệp, tuyển dụng và tư vấn cho các sinh viên năm

cối có nhu cầu tìm kiếm cơ hội làm việc trong môi trường ngân hàng, kiểm toán và một số lĩnh vực khác. Được sự ủy thác từ Hội sở chính, BIDV Đồng Đa đã giao nhiệm vụ cho Phòng giao dịch Phương Liên phối hợp với Đoàn thanh niên chi nhánh

tổ chức và điều hành gian hàng của BIDV tại hội chợ.

Gian hàng của BIDV thu hút được sự chú ý của những người tham gia. Tại hội chợ, các cán bộ tại bàn tư vấn nhiệt tình cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết tới các bạn sinh viên. Các cán bộ, nhân viên tại gian hàng của BIDV nhận được rất nhiều những câu hỏi từ các bạn sinh viên, kể cả những bạn sinh viên năm thứ hai hoặc năm thứ ba.

Ngoài việc tư vấn, tại gian hàng của mình, BIDV còn tổ chức những chương trình giao lưu, qua đó, gửi gắm những thông điệp và chia sẻ những nét văn hóa đặc trưng cũng như môi trường làm việc hấp dẫn tại BIDV. Với bề dày hơn 62 năm, BIDV luôn được đánh giá là tổ chức tạo được môi trường lao động lý tưởng, cung cấp những cơ hội hấp dẫn và góp phần giải quyết các vấn nạn chung về việc làm của xã hội. □ THU THỦY

đã trở nên cởi mở, gần gũi và thân thiết như những người bạn lâu năm. Ấn sâu kết quả của mỗi trò chơi như xếp hình; chuyển vòng; kết bè, đua thuyền; thi lấy nước... là một bài học sâu xa về tinh thần đồng đội, tinh thần hợp tác; về nguy cơ "đứt gãy hệ thống" nếu như không có sự gắn kết, phối hợp giữa các cá nhân, bộ phận trong một tổ chức, đơn vị như trong bài giảng của thầy Nguyễn Dương.

Tiếp theo những trò chơi teambuilding buổi chiều là những niềm vui, bài học mới trong Gala Dinner buổi tối. Bằng những câu đố vui, trò chơi sức mạnh hay những vũ điệu tập thể đầy ngẫu hứng đã bồi đắp thêm cho chúng tôi những nhận thức về tinh thần hòa nhập, thái độ tích cực cần có của mỗi thành viên, về tầm quan trọng của người thủ lĩnh với vai trò dẫn dắt... như trong bài giảng của thầy Phan Anh Lưu, thầy Trịnh Minh Thảo.

Cũng theo lịch trình trải nghiệm,

các học viên Lớp Lãnh đạo ngân hàng tương lai Khóa 8 còn được thăm Vịnh Hạ Long - một kỳ quan thiên nhiên, di sản văn hóa thế giới. Ngắm những khung cảnh tuyệt vời của biển đảo quê hương trên những mũi tàu, đặt từng bước chân qua những hang động kỳ thú, tận hưởng không khí trong lành của núi, của rừng và lưu giữ những short hình đẹp. Đó sẽ là những kỷ niệm đáng nhớ đối với từng học viên, để từ đó trong mỗi người đều cảm nhận được sâu sắc hơn về vẻ đẹp của non sông; về những tiềm năng phát triển và cơ hội của đất nước, của chính BIDV và của cả các học viên trong Lớp Lãnh đạo ngân hàng tương lai khóa 8 nếu như có đủ tinh thần nhiệt huyết, tinh thần học hỏi, tìm tòi và sáng tạo...

Như người ta vẫn nói: "Muốn đi nhanh thì đi một mình, muốn đi xa thì hãy đi cùng nhau!". Chia tay Hạ Long với một chút tiếc nuối do chưa khám phá hết những vẻ đẹp

và tiềm năng của mảnh đất này, nhưng những bài học sâu sắc về sự thành công thông qua hợp tác, kết nối, học hỏi và chia sẻ cùng nhau từ chuyến đi trải nghiệm thực tế lần này với tôi chính là những hành trang quý để sẽ cùng các đồng nghiệp thực hiện những chuyến "đi xa". Tôi tin rằng, đó cũng là cảm nhận của những thành viên còn lại.

Cảm ơn Ban Lãnh đạo BIDV, cảm ơn Viện Đào tạo và Nghiên cứu, BIDV Quảng Ninh đã tạo điều kiện cho chúng tôi có được những trải nghiệm tuyệt vời để chúng tôi trân quý hơn những gì thuộc về quá khứ và hiện tại; có thêm niềm tin, sự lạc quan về tương lai của hệ thống,... Từ đó sẽ gắn bó hơn, đoàn kết hơn, học hỏi nhiều hơn và sáng tạo nhiều hơn,... với hy vọng góp một phần nhỏ công sức của mình để cùng BIDV thực hiện sứ mệnh, sớm đạt mục tiêu trở thành một Tập đoàn tài chính hiện đại và phát triển bền vững! □



NGÀY BÁO CHÍ và “duyên nợ” của tôi

 PHAN THỊ LỘC

Sau bao năm miệt mài vẫn xoay với cuộc sống, niềm đam mê cầm bút vẫn chảy tràn trong huyết quản. Những suy tư, trăn trở trong công việc; trao đổi về chuyên môn nghiệp vụ... là những vấn đề nảy sinh để tôi chưa bao giờ ngừng thôi thúc tôi ước mơ được viết trong tôi.

Tôi đến với Bản tin Đầu tư Phát triển thật tình cờ, thú vị và tôi mãi không quên ngày ấy. Còn nhớ một lần, lãnh đạo yêu cầu tôi viết bài báo tổng kết sau một năm hoạt động an sinh xã hội tích cực của công đoàn chi nhánh. Tôi lao vào viết với tâm thế “không báo cáo suông” nhưng chất đầy bài viết của mình bằng những con số khô khan và rồi vẫn không thể hoàn thành được nó...

Khi đứng trước ô cửa sổ của văn phòng, nhìn những cánh hoa Sao xoay theo gió, một ý nghĩ chợt sáng lên trong đầu tôi: “Cánh hoa ấy cũng như những hoạt động an sinh xã hội mà chúng tôi đã làm, mang niềm vui gieo khắp muôn nơi. Vậy việc

Với tôi, công tác tại BIDV là nghề nghiệp, công tác viết bài cho Bản tin Đầu tư Phát triển là duyên nợ, gắn bó như định mệnh. Là cây bút không chuyên, song niềm đam mê viết trong tôi lúc nào cũng rực cháy...

đó mang về những giá trị gì cho BIDV?”. Việc làm nhân ái ấy mang về những giá trị nhân văn làm rung động từng trái tim chúng tôi, động viên chúng tôi tiếp tục lao động, phấn đấu kinh doanh, nở hoa kết trái vì một cộng đồng phát triển bền vững. Từ đó, mạch văn trong bài viết cứ liên tục tuôn trào, giúp tôi hoàn thành bài báo nhỏ đầu tay của mình. Và đến tận khi cầm Bản tin Đầu tư Phát triển trên tay, tôi vẫn không thể tin bài viết ấy đã được đăng. Lòng tôi tràn ngập niềm vui và có thêm động lực để viết tiếp những bài báo mới.

Cánh cửa đến với Bản tin Đầu tư Phát triển đã mở ra và người dẫn lối chính là các anh chị trong Ban Biên

Tập ngày ấy. Các anh chị đã nhiệt tình chỉnh sửa câu từ, trau chuốt để mỗi bài báo đến với bạn đọc nội bộ, độc giả gần xa đều thật chất lượng. Với tôi, đó chính là sự tiếp sức kịp thời, giúp tôi tự tin hơn, mạnh dạn viết các bài báo về công tác chuyên môn rồi lần lượt là bài viết về văn hóa, nghệ thuật vùng miền, góc tâm sự...

Bên cạnh đó, những buổi tập huấn kỹ năng báo chí, hội thảo chia sẻ kinh nghiệm của Ban Truyền thông và Thương hiệu tổ chức mang đến cho tôi rất nhiều kỷ niệm đẹp, những bài học quý giá. Phương châm sống “Hãy biến đam mê viết về của mình thành nghề nghiệp” đã giúp tôi thêm yêu “nghề” viết báo, chấp thêm đôi cánh để tôi được đồng hành, được gắn bó dài lâu với Bản tin Đầu tư Phát triển và thỏa mãn niềm đam mê viết lách của mình.

Là cộng tác viên lâu năm, nhân ngày Báo chí Cách mạng Việt Nam 21/6, tôi xin gửi đến Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển BIDV, các anh chị công tác trong ngành báo chí lời cảm ơn sâu sắc cùng lời chúc thành công. Mong rằng, các anh, chị luôn giữ lửa nhiệt huyết và là sếu đầu đàn dẫn đường như những cánh chim không mỏi, để những cây bút không chuyên như chúng tôi tiếp tục được góp phần xây đắp nên vườn hoa thương hiệu BIDV đầy màu sắc. □

Bật sáng tạo

VỚI KHÓA HỌC THÚ VỊ

 **BÀN HIẾN**

Vừa qua, Ban Truyền thông và Thương hiệu BIDV đã đăng ký cho các cán bộ của ban tham gia khóa đào tạo “Turn on sáng tạo” do Viện Đào tạo Plato tổ chức. Khóa học chỉ diễn ra trong 2 ngày cuối tuần nhưng để lại trong chúng tôi rất nhiều ấn tượng.



Việc tiếp xúc với những phương pháp giúp “bật sáng tạo” giúp ích rất nhiều cho chúng tôi, nhất là khi làm việc trong môi trường truyền thông thương hiệu đòi hỏi lúc nào cũng phải đổi mới, sáng tạo.

Sáng tạo không phải khả năng thiên phú, bẩm sinh của mỗi người. Cũng như những kỹ năng khác, nếu chúng ta học hỏi và trau dồi thì nó sẽ trở thành một cách thức tự nhiên giúp giải quyết những vấn đề trong chính tư duy của chúng ta. Tham gia khóa học, bằng việc nghiên cứu về những phương pháp lên ý

tưởng như phân tích, phác thảo, tổng hợp... và các phương pháp đánh giá, triển khai ý tưởng, chúng tôi được vận dụng tối đa và phát huy sức sáng tạo của mình. Dưới sự giảng dạy và hướng dẫn của ông Richard Moore, Giám đốc sáng tạo của Viện Đào tạo Plato, với hơn 40 năm kinh nghiệm trong việc đón đầu xu hướng sáng tạo trong truyền thông thương hiệu trên tất cả các loại hình truyền thông, chúng tôi đã có những giờ học thật lý thú. Tất cả học viên chúng tôi được chia ra làm các nhóm nhỏ, với khoảng 5-7 người/nhóm. Cùng với các thành

viên tham dự khác, ở mỗi cấp khác nhau, mỗi phương pháp, chúng tôi thảo luận, trực tiếp lên ý tưởng và giải quyết các vấn đề được đưa ra bằng những ý tưởng đó. Khóa học thú vị ở chỗ, một số bài tập được lấy từ chính vấn đề thực tế của các học viên trình bày trong bài khảo sát trước khóa học. Điều đó giúp chúng tôi đến gần với thực tiễn hơn và trực tiếp giải quyết được những vấn đề của chính mình.

Trước khi tham gia khóa học, chúng tôi đều tỏ ra băn khoăn bởi bài khảo sát lấy ý kiến ban đầu mà Plato gửi tương đối khó hiểu: Liệu khóa học có thú vị và giúp ích cho chúng tôi? Thật may, bài học được lồng ghép kiến thức khô khan với thực hành làm việc nhóm vì thế mà trở nên thật thú vị. Chúng tôi tiếp cận vấn đề tự nhiên, dễ dàng và gần gũi hơn. Cùng với đó, chúng tôi còn có được những giờ phút “vừa học vừa chơi” thật bổ ích với những người bạn mới đến từ các lĩnh vực, ngành nghề khác nhau.

Trong môi trường làm việc luôn đòi hỏi sự sáng tạo không ngừng cùng áp lực phải liên tục đổi mới, việc tham gia những khóa học bổ trợ như vậy giúp chúng tôi có thêm kiến thức, kỹ năng để vận dụng làm tốt hơn nữa nghiệp vụ của mình. Chúng tôi luôn cảm ơn BIDV đã chăm lo, tạo điều kiện cho chúng tôi có những cơ hội khám phá, học hỏi và phát triển để hoàn thiện bản thân mình hơn để cống hiến cho tổ chức, cho xã hội... 



ĐUA VỚI **khỉ** NGẮM **Cá sấu** Ở RỪNG NGẬP MẶN CẦN GIỜ

 **ĐỖ QUYÊN**

Cúng tôi có hai người, đi xe máy trên con đường nhựa xuyên qua rừng với điểm nhấn là bộ rễ đồ sộ nổi trên mặt bùn. Nơi đây trước kia là cánh rừng nguyên sinh rộng lớn với hệ động thực vật phong phú. Rồi những bom mìn và chất độc hóa học chiến tranh đã biến rừng thành một “vùng đất chết” trước khi người ta trồng lại. Sau hơn 40 năm phục hồi, đến nay khu rừng đã tái sinh thành “ngôi nhà chung” cho rất nhiều loài động vật hoang dã và được công nhận là khu dự trữ sinh quyển của thế giới.

Giữa cánh rừng này còn lưu giữ một di tích lịch sử thời chiến tranh mà hiện nay đã trở thành điểm du lịch đặc sắc, đó là chiến khu Rừng Sác. Chiến khu Rừng Sác còn được gọi là khu căn cứ Vàm Sát Đảo Khỉ bởi có rất nhiều khỉ sinh sống ở đây. Chúng tôi mang theo một túi đầy trái cây và vô cùng thích thú với ý nghĩ được chơi đùa giữa đàn khỉ. Nhưng không giống như tưởng tượng, ngay khi vừa đặt chân vào

Trong một lần ghé qua TP. Hồ Chí Minh, tôi đã đến thăm rừng ngập mặn Cần Giờ. Từ lâu, tôi đã mong muốn được khám phá khu rừng với đầm lầy, cá sấu và những loài cây với bộ rễ đặc trưng lộ trên mặt nước vốn chỉ thấy trong những bộ phim Hollywood.

đảo khỉ, túi trái cây đã khiến tôi thành mục tiêu bủa vây của năm chú khỉ, dù chúng khá nhỏ bé, nhưng khuôn mặt và điệu bộ thể hiện rõ sự hung hãn của động vật hoang dã. Sau một vài khoảnh khắc không biết phản ứng thế nào, một cách bản năng, tôi vội đặt túi hoa quả xuống đất thể hiện sự đầu hàng và chạy nhanh ra khỏi tầm ngắm của bọn khỉ để bắt đầu hành trình khám phá thế giới hoang dã.

Tôi tiếp tục đi bộ trên con đường mòn tiến sâu vào khu vực đảo khỉ, hai bên đường vẫn là đất bùn và những cánh rừng ngập mặn ngút tầm mắt. Cảm giác thật thú vị khi tôi bắt đầu thấy hàng đàn, hàng đàn khỉ phía xa. Bất cứ khách du lịch nào đi qua cũng là mục tiêu “cướp bóc” của bọn chúng. Chính vì thế, tôi khoác lên người tất cả

mũ áo mang theo và cố gắng nhét tất cả những gì có giá trị vào túi áo trong, để phòng khỉ giật. Tiếp đó, mỗi người cầm 1 cành cây, chúng tôi vừa đi vừa khua liên tục hai bên để tránh bị khỉ tấn công và để “bảo vệ” chai nước.

Trong một phút mất cảnh giác, tôi bị một chú khỉ ranh mãnh nhảy chồm lên người từ phía sau. Thật may người bạn đồng hành của tôi đã đuổi được nó đi trước khi nó kịp cướp mất chiếc mũ lưỡi trai tôi đang đội. Chúng tôi tiếp tục đi và thích thú quan sát sinh hoạt của cộng đồng khỉ, cho đến khi bắt gặp một chú khỉ rất to với bộ lông dài khác biệt hẳn những chú khỉ khác, trông nó như một vị thủ lĩnh, tôi đoán nó là khỉ đầu đàn. Nó chậm rãi đi về phía chúng tôi, bước đi rất điềm đạm nhưng vô cùng mạnh mẽ, vài



và sự mệt mỏi của chúng tôi sau một ngày rong ruổi khắp khu rừng. Nhìn những cánh rừng xa dần về phía sau, tôi vẫn cảm thấy có phần tiếc nuối vì đã không có nhiều thời gian hơn để khám phá hết cảnh đẹp nơi đây! □



con khi trưởng thành khác đi theo sau nó.

Tôi không muốn gây hấn với bất kỳ chú khỉ nào ở đây, nhất là chú khỉ đầu đàn kia. Ở đây loài khỉ hoàn toàn lấn át, chúng có đến cả trăm con và chúng tôi không muốn bị đánh hội đồng. Vì vậy, tôi đứng lại chờ xem ý tứ của chú khỉ đầu đàn này thế nào và cũng để tỏ lòng tôn trọng với vị thủ lĩnh nơi đây. Nó bước qua, nhìn chúng tôi với ánh mắt lạnh đậm rồi đi tiếp.

Ngoài khỉ, nơi này còn là địa bàn hoạt động của cá sấu, chúa tể của vùng đầm lầy. Từ đảo khỉ, chúng tôi đi qua 1 cây cầu gỗ bắc qua con sông nhỏ đó đến khu vực có thể quan sát cá sấu. Đó là một chiếc chòi nhỏ được xây cách mặt đầm lầy khá cao. Tôi lấy làm thất vọng vì từ chiếc chòi đó, tôi không thấy gì khác ngoài một đầm nước nhỏ và tất nhiên vẫn là rừng ngập mặn. Trước khi tôi kịp rời đi thì người bạn đồng hành của tôi phát hiện ra một, hai, ba... và có đến cả chục con cá sấu trong cái đầm nước nhỏ ấy. Con thì ngoi nửa đầu lên khỏi đầm lầy chỉ hở đôi mắt, con thì chỉ để lộ đuôi trên mặt bùn, chúng đứng im những tảng đá vô hại, màu của chúng không khác gì màu của đầm lầy, tôi phải quan sát rất kỹ mới phát hiện ra chúng.

Tôi chưa bao giờ được quan sát cá sấu trong môi trường tự nhiên. Chúng quả là bậc thầy về hóa trang. Có lẽ bất kỳ chú khỉ nào mon men đến đây tìm nước uống sẽ không thoát khỏi những kẻ săn mồi đáng gờm này.

Ẩn sâu giữa cánh rừng là chiến khu Rừng Sác, một khu căn cứ nổi trên mặt đầm lầy. Để vào được căn cứ phải đi qua cây cầu gỗ dài bắc qua một con sông xanh rì. Dọc cây cầu du khách có thể quan sát các mô hình mô phỏng lại cuộc sống của bộ đội đặc công thời chiến với kích thước như người thật. Từ những nơi sinh hoạt của bộ đội như nhà quân nhu, xưởng quân giới, nhà quân y, nhà thông tin, hầm trú bom... đến những hoạt động thường ngày như may tư trang, bữa cơm của chiến sĩ, chiến sĩ diệt cá sấu, trưng nước ngọt,... đều được mô phỏng thật gần gũi, giúp du khách hiểu được cuộc sống của các chiến sĩ năm xưa. Chúng tôi dừng chân nghỉ trên dây ghế gỗ dài để cảm nhận rừng cây, đầm lầy và những cơn gió mát dịu chốn hoang dã...

Trên đường quay trở lại trung tâm Sài Gòn, chúng tôi được thưởng thức món dừa nước thơm ngon. Cái vị bùi bùi, mát lạnh của dừa nước, giúp xua tan đi cảm giác nóng nực

“Tôi chưa bao giờ được quan sát cá sấu trong môi trường tự nhiên. Chúng quả là bậc thầy về hóa trang. Có lẽ bất kỳ chú khỉ nào mon men đến đây tìm nước uống sẽ không thoát khỏi những kẻ săn mồi đáng gờm này”.



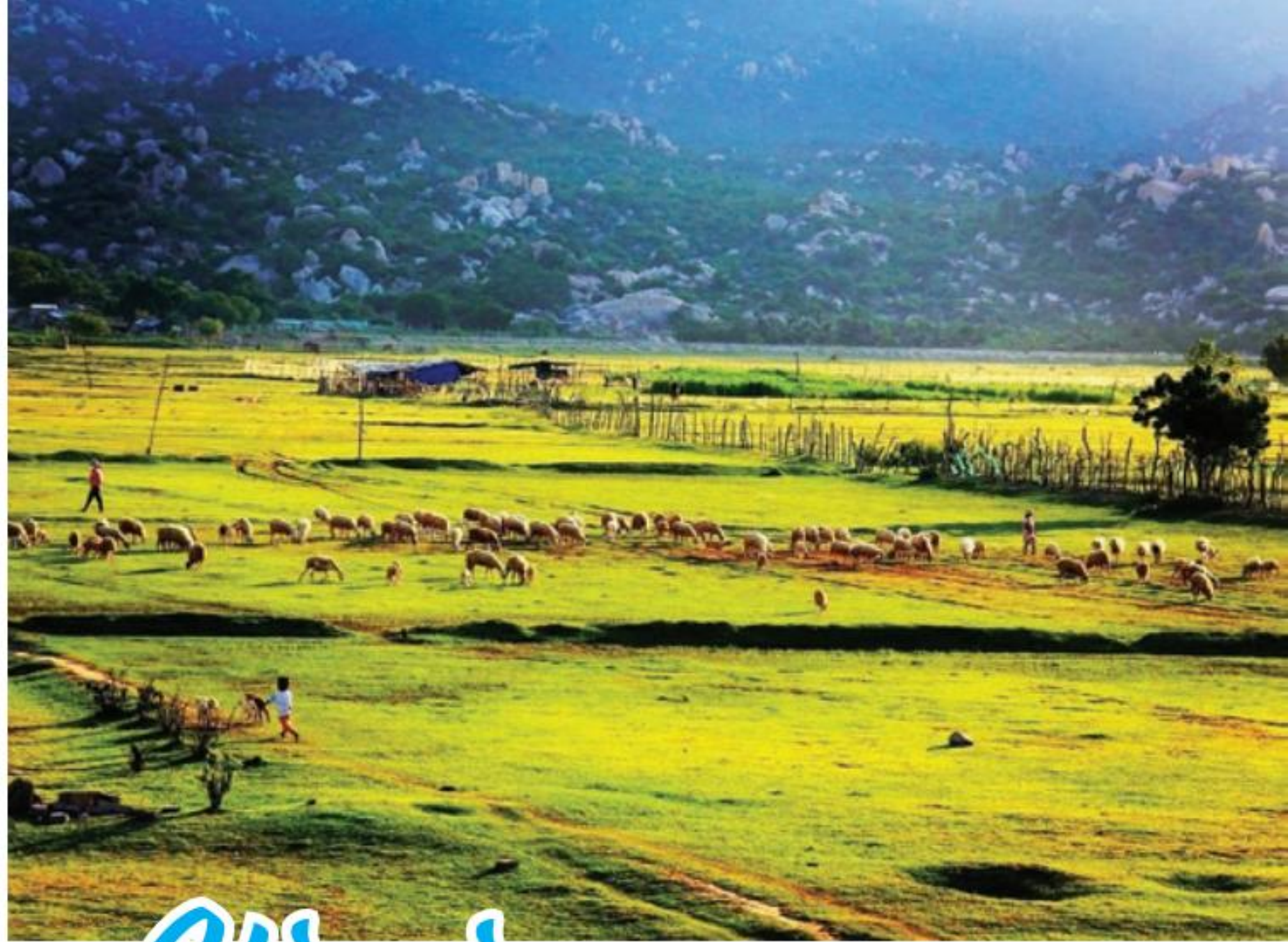
NGẮM CẢNH ĐỒNG CỪU ĐẸP NHƯ TRỜI ÂU

Nằm ở thôn An Hòa, xã Xuân Hải, huyện Ninh Hải, đồng cừu An Hòa với số lượng đàn rất lớn từ vài trăm cho đến cả ngàn con. Đây là một trong những nơi chăn nuôi và thả cừu tự do lớn nhất tỉnh Ninh Thuận. Để đi đến đồng cừu tại thôn An Hòa, bạn có thể sử dụng ô tô hoặc xe máy để di chuyển. Từ trung tâm thành phố Phan Rang, bạn đi đường Thống Nhất ra quốc lộ 1A hoặc đi đường 21 tháng 8 đến ngã năm Phủ Hà, rẽ phải theo hướng phía Bắc ra quốc lộ 1A đi Nha Trang. Sau đó bạn chạy thẳng trên quốc lộ 1A khoảng 10km qua núi Cà Đú và nghĩa trang liệt sỹ tỉnh Ninh Thuận, đến ngã ba An Xuân Hòa trên quốc lộ 1A. Tại đây, bạn có thể hỏi người dân đường vào đồng cừu An Hòa.

Cừu ở Phan Rang đã xuất hiện hơn 100 năm, tập trung chủ yếu ở các huyện Thuận Bắc, Thuận Nam, Ninh Phước, Ninh Hải... Khác với những điểm đến du lịch khác tại vùng đất nắng gió Phan Rang – Ninh Thuận đến đồng cừu An Hòa bạn sẽ có cơ hội cùng những người dân du mục nơi đây trải nghiệm cuộc sống chân thực hòa cùng thiên nhiên.

Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về cuộc sống của dân du mục và đặc tính loài cừu, bạn có thể đến trang trại cừu sớm từ 6h – 7h sáng để có thể thưởng thức những bữa cơm sáng cùng với dân địa phương. Đàn cừu nơi đây thường ra đồng chăn thả 8h -10h. Chúng thường được người dân lừa ra đồng ăn cỏ, cây bụi. Chuồng cừu thường được xây trên cao như nhà sàn để giữ cho cừu luôn khô ráo, tránh bệnh và để thuận tiện vệ sinh chuồng trại.

Còn gì tuyệt vời hơn khi hít thở bầu không khí trong lành, nô đùa cùng những chú cừu trắng để thưởng và check-in những bức ảnh đẹp lung linh ở đây.



Hè này ĐẾN NINH THUẬN

GIANG TRƯỜNG



Có nhiều lý do để người ta dành tình cảm sâu đậm cho những nơi mình đặt chân đến. Người mê mẩn vẻ đẹp thuần khiết của thiên nhiên thơ mộng, kẻ đắm say bởi những món ăn ngon hay cái tình đôn hậu, mến khách của người dân bản xứ. Nếu hè này bạn đến Ninh Thuận, mảnh đất “gió như phang và nóng như rang” thì bạn sẽ tìm ra được rất nhiều lý do để say đắm mảnh đất này.

NGẮM BÌNH MINH TRÊN VỊNH VĨNH HY

Vịnh Vĩnh Hy thuộc một trong 4 vịnh đẹp nhất Việt Nam, nằm phía Đông Bắc tỉnh Ninh Thuận, cách thành phố Phan Rang khoảng 40 km, ngay trên khu vực vườn Quốc gia Núi Chúa. Khác với nhiều vịnh tại Việt Nam, Vĩnh Hy còn hoang sơ, chưa có dấu vết của thương mại du lịch. Vì thế, ban ngày hay buổi tối, quang cảnh tại vịnh đều khá yên bình. Vì chưa khai thác và phát triển du lịch, các dịch vụ hàng quán không nhiều. Do vậy du khách ngoài đi tản bộ ven biển, chỉ có thể thưởng thức hải sản tại sân Văn hóa của vịnh hoặc tại gia đình của những người dân nơi đây.

Điều thú vị nhất khi đến vịnh Vĩnh Hy có lẽ là du khách nên thức dậy thật sớm để ngắm bình minh. Người dân nơi này cho biết bình minh chỉ xuất hiện vào sáng sớm khoảng 30 phút – 1 tiếng rồi mới phủ một bầu trời đầy nắng.



Để ngắm được bình minh trên biển, du khách có thể đăng ký trước với người dân bản địa. Họ sẽ đón bạn tại resort và đưa bạn tới hòn đảo gần nhất, leo lên một đỉnh núi khá nhỏ để ngắm toàn cảnh bình minh. Từ trong vịnh nhìn ra biển thật yên bình, bởi bốn bề đều được che chắn bởi những dãy núi dài.

Sau khi ngắm bình minh bạn sẽ được lặn biển ngắm những rặng san hô tuyệt đẹp trên vịnh Vĩnh Hy, rồi sau đó trở về resort để ăn sáng.

Tuy còn đơn sơ, mộc mạc, nhưng vẻ đẹp của Vĩnh Hy chắc chắn sẽ chinh phục được những du khách đam mê loại hình trải nghiệm.

NGẮM VÙNG ĐẤT ĐẸP Y NHƯ THẢO NGUYÊN MÔNG CỔ

Gần đây, dân ham xê dịch lại đang truyền tai nhau về một vùng đất đẹp hoang sơ được ví von là y như thảo nguyên Mông Cổ ngay tại Việt Nam. Với những triền cát mênh mông như đi về phía chân trời, biển xanh bao la bao quanh là núi đá nhấp nhô – khung cảnh này thực sự rất mới mẻ và khiến những ai ưa du lịch đều yêu ngay từ cái nhìn đầu tiên. Đó là Mũi Dinh (Ninh Thuận).

Mũi Dinh là một mũi đất, đồng thời cũng là tên của một ngọn hải đăng nằm ở xã Phước Dinh (Thuận Nam – Ninh Thuận), cách thành phố Phan Rang khoảng 30km. Từ TP.HCM, đi theo quốc lộ 1A tới ngã ba Cà Ná rồi rẽ phải đi theo đường ven biển khoảng 20 km là tới. Vì nằm ở vị trí khá hẻo lánh, đường đi vào cũng khó khăn nên mặc dù chưa được biết đến rầm rộ nhưng Mũi Dinh lại giữ được cho riêng mình những nét hoang sơ.

Điểm thu hút nhất ở Mũi Dinh có lẽ là những triền cát rộng mênh mông, đầy nắng và gió như một tiểu sa mạc. Đi qua “sa mạc cát” này là bãi biển nước trong veo, xanh ngắt màu trời với những núi đá nhấp nhô xung quanh. Nơi đây còn có một khu lều trại với những chiếc lều đặc trưng của vùng thảo nguyên. Bạn có thể thuê lều trại ở qua đêm tại đây và tận hưởng cuộc sống du



mục thực thụ. Khung cảnh này đã khiến người ta ví von Mũi Dinh đẹp y như thảo nguyên Mông Cổ! Cũng có khá nhiều trò chơi để bạn có thể trải nghiệm nếu có dịp tới đây, ví dụ như đi xe địa hình phân phối lớn trên sa mạc cát cực đã, rồi bắn cung, Zipline, High Wire...

NGẮM THÁC NƯỚC CHAPO HUYỀN THOẠI

Thác nước nằm cách thành phố Phan Rang khoảng 60 km về phía Tây Bắc, ở độ cao khoảng 500 m so với mực nước biển, thuộc xã Phước Tân, huyện Bác Ái, tỉnh Ninh Thuận, cách quốc lộ 27B khoảng 10 km. Đối với người dân Raglai, thác nước ấy chính là hiện thân của nàng Chapơ giỏi giang và xinh đẹp. Truyền thuyết có kể lại rằng xưa kia khi người dân phải lặn mò theo các con suối bờ sông để sinh sống. Một gia đình kia trên đường mưu sinh đã tìm thấy một ngọn thác nhỏ, nên đã ở lại và kiếm kế mưu sinh.

Một thời gian sau họ sinh hạ được một cô con gái và đặt tên là Chapơ. Càng lớn càng xinh đẹp, một vẻ đẹp sắc sảo nhưng cũng rất

diệu dàng của nàng khiến bao chàng trai say đắm.

Một ngày kia thần mặt trời đi vắng, thần mưa bèn giáng mưa xối xả. Mưa gió triền miên từ ngày này qua tháng khác, cuốn theo tất cả hoa màu của dân làng và cả nàng Chapơ. Khi thần mặt trời trở về, mọi thứ đã quá muộn. Trong nỗi buồn tuyệt vọng, người dân trong làng đã nhìn thấy hình ảnh nàng ẩn hiện trong ánh cầu vồng với giọng hát trong trẻo và mái tóc dài buông theo dòng nước. Chính vì vậy để tưởng nhớ người con gái hồng nhan bạc mệnh ấy, người dân đã đặt tên cho dòng thác ấy là Chapơ.

Thác chảy thẳng đứng từ độ cao trên 50m xuống. Dưới chân thác là một khoảng hồ rất rộng, nước mát lạnh và trong xanh cùng những mỏm đá gập ghềnh chen nhau nhô trên mặt nước. Để chuyến đi có những trải nghiệm lý thú và trọn vẹn, bạn đừng quên xin ngủ lại một đêm ở nhà người dân bản xứ, cùng thưởng thức bữa tối với những món đặc sản địa phương và lắng nghe những câu chuyện sử thi huyền thoại, hay đơn giản chỉ là thư thả lắng nghe âm thanh của núi rừng, tiếng thác chảy và tưởng tượng tiếng hát của nàng Chapơ. □



Ninh Thuận giàu nắng, giàu gió nhưng chính cái nắng, cái gió đó đã tạo nét duyên riêng. Trong những buổi chiều lộng gió, bầu trời phảng phất những tia nắng dịu nhẹ cuối ngày, khung cảnh thấp thoáng dãy núi trùng điệp phía xa xa, những chú cừu nhón nhơ gặm cỏ, những cánh chim bay lượn vun vút trên bầu trời bao la dường như sẽ mang bạn đến với vùng đất mới – ngỡ như đặt chân đến thảo nguyên mênh mông ở phương Tây xa xôi.

Check in CÙNG NHÓM BẠN

 THÙY TRANG



Bài viết này sẽ giới thiệu tới bạn đọc 2 điểm đến rất hợp cho những nhóm bạn lựa chọn để cùng nhau tận hưởng, biến những ngày hè nóng bỏng thêm rực rỡ và đáng nhớ khi tách hẳn khỏi guồng quay công việc bận rộn hối hả, được trở lại là những cô cậu bạn học hồn nhiên, cùng nhau ôn lại những kỷ niệm thời nhất quỷ nhì ma thứ ba học trò...

TỪ CAO NGUYÊN ĐÀ LẠT LÃNG ĐÃNG TRONG SƯƠNG...

Người ta gọi Đà Lạt bằng những danh xưng nghe thật hấp dẫn như thành phố tình yêu, thành phố hoa, xứ sở sương mù,... Cái danh xưng cứ tồn tại từ năm này qua năm khác mà không hề có một sự thay đổi nào như chính Đà Lạt bao đời nay vẫn vậy... Đà Lạt không quá xa xỉ để những người thích du lịch bụi có thể len lỏi khám phá nhưng cũng chẳng kém phần sang trọng cho người cần đi nghỉ dưỡng.

Vẫn là thành phố phía Nam cao nguyên Lâm Viên bằng phẳng hơi sương khi bóng chiều buông xuống. Vẫn là cái se se lạnh của phố núi, sự tĩnh lặng, những đường dốc quanh co, những căn nhà cao thấp,... Nhưng nếu bạn đi cùng hội bạn thân thì Đà Lạt sẽ mang một



sắc thái mới. Đó là những nốt nhạc vui tươi của tình bạn với nắng vàng trong veo trên thảm cỏ xanh bao la nơi Đà Lạt Milkfarm, là thảm hoa trải dài tươi sắc tại cánh đồng hoa Fresh Đà Lạt..., là con đường hun hút vạt dã quỳ vàng rực đầu mùa, là vạt cỏ bên Hồ Xuân Hương ướt đẫm sương đêm, là bao la đổi thông

xanh ngắt ngắt bỗng thoáng chốc phủ sắc hoàng hôn lãng mạn, là đỉnh đồi gió lồng trời xanh chờn vờn mây trắng,... là cả cơn mưa ào ạt trút xuống, nồng nàn trong từng giọt nước mưa mùi thông xanh, mùi đất ngái nồng, mùi đá núi phả hơi lạnh... Đà Lạt hè 2019 còn trở nên hấp dẫn hơn bao giờ hết với những điểm check in mới toanh như Nấc thang lên thiên đường, cầu trái tim, nông trại cún cưng Black Rock Garden, bức tường Soul & Story hay 1 loạt homestay và quán cà phê đậm chất Đà Lạt, tươi sắc thanh xuân để bạn cùng nhóm bạn sống ảo "điên đảo" và cho ra những bức ảnh để đời.

...ĐẾN HÒN ĐẢO VẠN BỘI XINH ĐẸP

Vạn Bội là một hòn đảo nhỏ đối diện đảo Rùa Giống với bãi cát trắng mịn, nước trong xanh. Nằm tách biệt khi phải đi 30 phút thuyền từ Bến Bèo (Cát Bà), nơi đây có vẻ đẹp hoang sơ khi bao quanh là núi, đá hùng vĩ, nước trong xanh vắt có thể nhìn sâu dưới đáy cùng những bãi san hô sắc màu ẩn hiện dưới từng đợt sóng. Bạn và những người đồng hành, muốn vận động hãy tham gia chèo kayak, lặn ngắm san hô, leo núi... Muốn yên bình thư giãn, hãy tận hưởng không khí trong lành, hòa trong làn nước biển trong mát...

Trên hòn đảo này, nơi sóng điện thoại không vươn tới, không 3G, không wifi, hãy tạm gác sang một bên những ồn ào vội vã, để sóng mơn man dưới chân mình hay vỗ ầm ì ngay sát bậc thềm khách sạn, không gian vắng vút vị mặn mòi của biển. Ban ngày ánh nắng vàng óng ánh trên mặt vịnh, ban đêm ánh trăng huyền ảo trải ánh bạc loang loáng khi tỏ khi mờ, gió thổi lá reo, cô liêu mà phóng khoáng... Đảo Vạn Bội chắc chắn là điểm đến lý tưởng để bạn "cai nghiện" thế giới mạng, hòa mình vào thiên nhiên hoang sơ rồi quay trở lại cuộc sống hiện đại một cách lợi hại hơn bằng những bức ảnh tuyệt đẹp cùng bạn bè hay gia đình của mình. □

Đà Lạt tháng 6 và mưa



MAI LAN

Trời Đà Lạt tháng 6 như cô nàng 18 đồng đánh, khi nắng khi mưa. Mưa chợt đến chợt đi, lúc nắng nóng nản, khi nắng chói chang như rót mật. Có lúc Đà Lạt ngấm trong se lạnh của cao nguyên khi khác lại nóng bức. Buổi sáng trời vào xuân, trưa chuyển sang hạ, đến chiều thu đã sang, tối đến đông tràn qua. Trời như thử thách lòng người và trời cũng mang đến cho ta bao cảm nhận về tháng 6 Đà Lạt. Tháng 6 này du khách dừng chân nơi đây sẽ nhớ mãi những cơn mưa, mưa như chào mừng du khách và cũng như gửi lời chào tạm biệt, tiễn chân du khách.

Mưa Đà Lạt không dịu dàng êm ả, đã có mưa là ào ạt, mưa cho té tái tâm hồn lũ khách. Hạt mưa Đà Lạt không vấn bụi như mưa Sài Gòn mà trong như ngọc, hạt mưa tinh khiết của đất trời của con người Đà Lạt. Nếu bạn đón mưa ở Hồ Xuân Hương sẽ cảm nhận được sự tanh nồng của tảo, của nước hồ; mưa ở làng hoa Vạn Thạnh có vị thơm nồng của hoa hồng, hoa cúc, hoa Ly; mưa ở Trại Mát có vị ngai ngái của rau súp, hành tây; mưa ở thác Danlata có những giai điệu nhạc vi vu của rừng thông và tiếng gào thét của ngọn thác Datanla hùng vĩ.

Không gì thú vị hơn khi được ngồi bên cửa sổ nhìn mưa rơi. Hạt

mưa khi to khi nhỏ, khi chậm rãi, khi hối hả. Mưa như làm cho người sống chậm lại và tạm gác những lo toan thường ngày để tận hưởng sự yên bình, và thời gian như trôi chậm lại. Đứng trước mưa, chúng ta dễ ngấm suy hồi tưởng; nào là về quá khứ, về những dư vị ngọt ngào mà cuộc đời đã ban tặng; những điều dữ dội cuộn dâng trong lòng mà dòng thời gian không thể làm mờ được. Mưa



có thể tắm mát và làm dịu tâm hồn, nhưng không thể cuốn đi những nông nổi, ghen tuông và đố kỵ! Mưa cũng không đủ sức thanh lọc khỏi lòng người những vết thương, những vết sẹo sâu đau khổ, những điều mà chúng ta muốn quên đi mãi mãi...

Mưa hòa vào đất mẹ bắt đầu một hành trình mới, cũng như đời người không biết đâu là đích đến. Mưa cứ rơi, mưa sẽ hòa vào suối, suối chảy thành sông và sông lại hòa mình vào biển cả. Một giọt nước để trở thành giọt mưa rơi, nó phải trải qua bao nhiêu điều khó khăn và giọt mưa trên đường đi sẽ cuốn trôi bao nhiêu bụi bẩn và vượt qua bao thác ghềnh mới tới được đích đến. □

Đi đâu mùa hè

GIANG TRƯỜNG

Khi những ánh nắng vàng tràn ngập không gian và vắng bóng những cơn mưa là thời điểm hoàn hảo để tổ chức những chuyến du lịch dài ngày. Không còn gì tuyệt hơn là tận hưởng tháng đầu tiên của mùa hè ở những vùng đất mới, những địa điểm nổi tiếng thế giới mà không phải ai cũng đã từng đặt chân đến.



Machu Picchu, Peru

Bạn đang tìm kiếm một kỳ nghỉ trăng mật lãng mạn trong mùa cưới bận rộn? Hãy thử đặt chân tới đảo quốc đầy thơ mộng Fiji. Nếu bạn đang tìm kiếm một nơi có cả núi lẫn biển, hãy lên kế hoạch cho chuyến đi đến Croatia. Hoặc, nếu bạn đang mơ về một điểm đến đầy mộng mơ, nơi có những vườn nho và đầy rượu vang, hãy đến Thung lũng Napa. Còn nếu là một người ưa thích phiêu lưu và sẵn sàng khám phá? Sẽ thật khó khăn để lựa chọn giữa lạc mình vào thành phố bị lãng quên Machu Picchu ở Peru hay trải nghiệm nhiều điều thú vị trên sa mạc Gobi ở Mông Cổ.

MACHU PICCHU, PERU

Chuyến thăm Machu Picchu chắc hẳn sẽ là một trải nghiệm khó quên, đặc biệt vào tháng 6, đây là thời điểm thích hợp để trải nghiệm mùa khô ở Peru. Machu Picchu nằm

trên Thung lũng Urubamba tại Peru, phía Tây bắc Cusco. Bị thế giới bên ngoài lãng quên từ nhiều thế kỷ, Machu Picchu đã trở lại thành sự chú ý của thế giới nhờ công nhà khảo cổ học Hiram Bingham - người đã tái khám phá nơi này vào năm 1911. Hành trình tới Machu Picchu thường bắt đầu tại Lima - thành phố thủ đô sôi động của Peru, hoặc từ Cusco, du khách có thể bắt một chuyến tàu dài 3 tiếng

đồng hồ, vừa đi vừa tận hưởng khung cảnh tuyệt đẹp xung quanh.

Một trong những điểm đến không thể bỏ lỡ là thành Machu Picchu với những khối đá được xếp liền kề và vô cùng vững chắc. Hầu hết các kiến trúc trong thành đều xếp bằng vôi đá với kích thước bằng nhau và không dùng vữa. Người Inca là bậc thầy của kỹ thuật này, những tảng đá được xếp cạnh nhau chắc chắn và vừa vặn đến nỗi lưỡi dao cũng không thể lách vào được. Khách du lịch từ khắp nơi trên thế giới đều bị thu hút bởi vẻ đẹp ôm trọn núi rừng hùng vĩ cũng như lịch sử gắn liền với đế chế Inca hùng mạnh của thành phố này.



FIJI

Fiji là một trong những điểm đến mà du khách có thể ghé thăm quanh năm, nhưng tháng Sáu là một trong những tháng thích hợp nhất để ghé thăm hòn đảo này do thời tiết lý tưởng và vô số hoạt động để lựa chọn. Hơn nữa, vì tháng 6 chưa phải là mùa cao điểm, du khách có thể tìm thấy giá phòng khách sạn hợp lý hơn và không phải

CHỦ THẺ BIDV VISA INFINITE HƯỞNG NHIỀU ƯU ĐÃI ĐẶC QUYỀN KHI CHI TIÊU TẠI NƯỚC NGOÀI

Từ ngày 01/06/2019 đến ngày 30/09/2019, chủ thẻ tín dụng quốc tế BIDV Visa Infinite có doanh số chi tiêu ở nước ngoài đạt được các mốc cố định tối thiểu như dưới đây sẽ được tặng gói package ưu đãi cụ thể như sau: Chủ thẻ có doanh số chi tiêu 300 triệu đồng được nhận gói ưu đãi gồm 2 đêm nghỉ dưỡng tại khách sạn & 2 bữa ăn tối Fine dining cho 2 người, doanh số chi tiêu 150 triệu đồng được nhận gói ưu đãi gồm 1 đêm nghỉ dưỡng tại khách sạn & 2 bữa ăn tối Fine dining cho 2 người, doanh số chi tiêu 50 triệu đồng được nhận 2 bữa ăn tối Fine dining cho 2 người.

Chi tiết thông tin xem tại website: <https://www.bidv.com.vn/bidv/ca-nhan/khuyen-mai/dich-vu-the/dac-quyen-bidv-visa-infinite-chi-tieu-nuoc-ngoai>



Tuscany, Italy

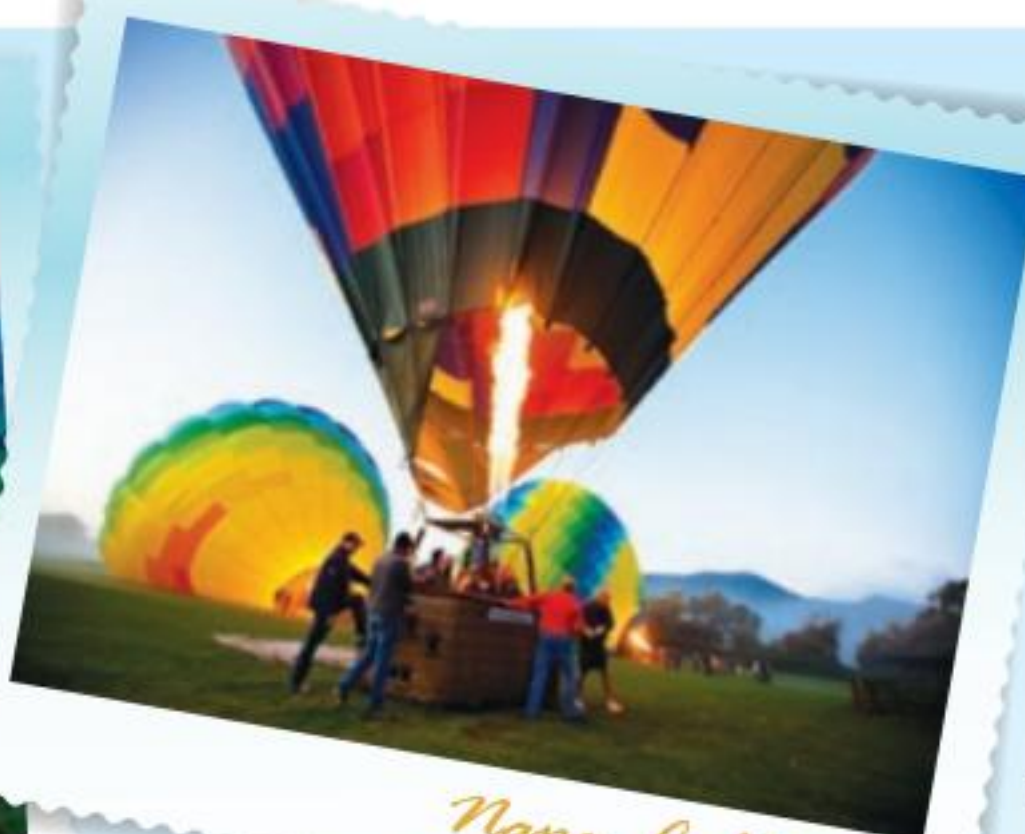
chịu cảnh chen lấn như vào những mùa cao điểm.

Không chỉ mang nền văn hóa phong phú của người dân địa phương, quốc đảo này sở hữu những bãi biển với làn nước trong vắt đáng kinh ngạc, đây là một trong vô vàn lý do tại sao Fiji là điểm đến kỳ nghỉ hoàn hảo cho các cặp đôi vào tuần trăng mật và cả những du khách thích phiêu lưu. Trên Quần đảo Mamanuca, một trong những địa điểm thu hút nhiều khách nhất ở Fiji, tổ chức những hoạt động giải trí khác nhau như lặn với ống thở, bơi lội, lướt ván và chèo thuyền.

TUSCANY, ITALY

Nếu đang cân nhắc có nên khởi đầu mùa hè bằng một chuyến đi đến mảnh đất của nghệ thuật, rượu vang và pasta, tháng Sáu là thời điểm lý tưởng để ghé thăm nước Ý xinh đẹp bởi nhiệt độ ấm áp chan hòa.

Tuscany nằm ở miền Trung Italia, vùng đất này được biết đến với phong cảnh, truyền thống, lịch sử, di sản nghệ thuật. Nơi đây dường



Napa, California

như hội tụ những tinh hoa tự nhiên, văn hóa và con người với cảnh quan vô cùng xinh đẹp, với vô số kiệt tác tiêu biểu của văn hóa nghệ thuật Châu Âu. Các danh thắng ở đây được UNESCO công nhận là di sản thế giới như là tháp nghiêng Pisa, thành phố San Gimignano nổi tiếng với rượu vang trắng, khu vực thung lũng kéo dài ở miền Trung nước Ý Valdorcia và các dinh thự Medici cổ kính, thể hiện quyền lực và sự giàu có của gia tộc Medici giữa thế kỉ 15 và 17. Đến với Tuscany, du khách sẽ đắm mình trong lịch sử nghệ thuật châu Âu, kiến trúc thời Trung cổ, Phục hưng Ý và nghệ thuật Baroc.

THUNG LŨNG NAPA, CALIFORNIA

Vào tháng 6, phong cảnh ngập tràn ánh nắng ở Thung lũng Napa, California và khí hậu mát mẻ càng thu hút người dân địa phương và du khách đến thăm nơi này.

Được biết đến là một trong những khu vực trồng trọt hàng đầu trên thế giới, vùng đất màu mỡ của thung lũng, kết hợp với khí hậu gần như hoàn hảo, đã khiến thung lũng

Napa trở thành địa điểm hàng đầu để trồng nho và sản xuất rượu vang.

Du khách tới nơi đây không chỉ để thưởng thức rượu vang mà còn để thưởng ngoạn khung cảnh thiên nhiên, chụp ảnh kỉ niệm và mua quà lưu niệm cho người thân, bạn bè. Ngoài ra, du khách có thể tìm thấy dịch vụ spa, sân golf, lộ trình khám phá thung lũng trên xe đạp,... Đặc biệt, nếu không sợ độ cao, bạn nên thử tham quan thung lũng bằng khinh khí cầu, ngắm nhìn khung cảnh hùng vĩ từ trên không.

DUBROVNIK, CROATIA

Thành phố Dubrovnik, Croatia là điểm đến hoàn hảo dành cho những du khách yêu thích lịch sử. Nằm bên bờ Biển Adriatic, vùng Địa Trung Hải, nơi đây hội tụ những công trình kiến trúc cổ, đặc biệt có những nhà thờ được xây dựng từ thế kỉ 8.

Ở Dubrovnik, du khách sẽ bị ấn tượng bởi những ngôi nhà mái đỏ nổi bật dưới ánh nắng vàng rực rỡ. Trên những con phố cổ với lòng đường hẹp, trải dài, sẽ thật lý tưởng nếu dành thời gian vừa đi dạo vừa hòa mình vào không gian đầy cổ kính của nơi này. Thị trấn cổ có rất nhiều cung điện kiểu Gothic, Phục hưng và Baroque, nhà thờ và tu viện được xây dựng hoàn toàn bằng những viên đá trắng, được đánh bóng qua các thời đại. Đến với thành phố cổ, du khách sẽ được ghé thăm những bảo tàng, nhà thờ và nhà thuốc hoạt động lâu đời nhất ở châu Âu. Ngoài ra, những công trình kiến trúc nổi bật không thể bỏ lỡ là pháo đài Minceta và Boka, pháo đài Fort Lovrjenac và Revelin. □

Đi tìm hạnh phúc

Có một phú ông vô cùng giàu có. Tuy nhiên, bản thân ông lại cảm thấy không vui, không hề hạnh phúc.

Một hôm, ông ta nảy ra một ý tưởng kỳ quặc, đem tất cả những đồ vật quý giá, vàng bạc, châu báu cho vào một cái túi lớn rồi đi chu du.

Ông ta quyết định chỉ cần ai có thể nói cho ông làm thế nào để hạnh phúc thì ông sẽ tặng cả bao của cái cho người đó. Ông ta đi đến đâu cũng tìm và hỏi, rồi đến một ngôi làng có một người nông dân nói với ông rằng nên đi gặp một vị đại sư, nếu như đại sư cũng không có cách nào thì dù có đi khắp chân trời góc bể cũng không ai có thể giúp ông được.

Cuối cùng cũng tìm gặp được vị đại sư đang ngồi thiền, ông ta vui mừng khôn xiết nói với đại sư: "Tôi chỉ có một mục đích, tài sản cả đời tôi đều ở trong cái bao này. Chỉ cần ngài nói cho tôi cách nào để được hạnh phúc thì cái bao này sẽ là của ngài". Lúc ấy trời đã tối, màn đêm sắp buông xuống, vị đại sư nhân lúc ấy liền tóm lấy cái túi chạy đi. Phú ông sợ quá, vừa khóc vừa gọi đuổi theo: "Tôi bị lừa rồi, tâm huyết của cả đời tôi". Sau đó vị đại sư đã quay lại và trả cái bao lại cho

phú ông. Phú ông vừa nhìn thấy cái bao tưởng đã mất quay về thì lập tức ôm nó vào lòng mà nói: "Tốt quá rồi!".

Vị đại sư điểm tĩnh đứng trước mặt ông ta hỏi: "Ông cảm thấy thế nào? Có hạnh phúc không?". "Hạnh phúc! Tôi cảm thấy mình quá hạnh phúc rồi!".

Lúc này, vị đại sư cười và nói: "Đây cũng không phải là phương pháp gì đặc biệt, chỉ là con người đối với tất cả những thứ mình có đều cho rằng sự tồn tại của nó là đương nhiên cho nên không cảm thấy hạnh phúc, cái mà ông thiếu chính là một cơ hội mất đi. Ông đã biết thứ mình đang có quan trọng thế nào chưa? Kỳ thực cái bao ông đang ôm trong lòng với cái bao trước đó là một. Bây giờ ông có còn muốn đem tặng nó cho tôi nữa không?".

Bạn liệu có phát hiện ra rằng: Khi mất đi hoặc thiếu thứ gì đó bạn sẽ luôn nhớ về nó. Nhưng khi có được rồi thì lại dễ dàng coi nhẹ. Thậm chí nhìn mà không thấy nó?

(Sưu tầm)



HỘP THƯ SỐ 265

Trong tháng 6/2019, Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin bài, ảnh cộng tác của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong hệ thống BIDV và trên khắp các tỉnh thành:

• **Các đơn vị:** Văn phòng Công đoàn, Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Ban Khách hàng DNNVV, Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, Ban Mis.Alco, Trung tâm Tác nghiệp TTMM, Trung tâm Thẻ, Trung tâm Thanh toán, Trung tâm CSKH, Trung tâm CNTT, Viện ĐT&NC, BIC, BSL,...

• **Các chi nhánh:** Đồng Đa, Bình Định, Bình Dương, Đà Lạt, Nam Bình Dương, Trường Sơn, Hà Tây, Đông Đô, Yangon, Thái Hà, Cần Thơ, Bình Tây Sài Gòn...

• **Các cộng tác viên:** Anh Tài, Bửu Tùng, Huyền Trang, Thanh Bình, Phước Thảo, Thùy Linh, Ích Hiền, Tùng Lâm, Huyền Nhung, Mai Lan, Trang Trần, Hải Như, Oanh Hoàng, Anh Đức, Nguyễn Trần, Thu Hiền, Đức Diệp, Chí Bảo, Mạnh Hải, Vũ Thanh, Hồng Hà, Đỗ Quyên, Lưu Ly, Giang Trương, Giang Hương, Ngọc Minh, Thu Trang, Nhật Quang, Tuyền Phạm, Tấn On, Đức Khôi, Thu Thủy, Phan Thị Lộc, Kiều Vân, Duy Nguyễn,... 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

CÙNG BẠN
THỰC HIỆN
Ước Mơ

CUỐI TUẦN THẢ GA

30%

FREE COCA - COLA
KHI DÙNG BỮA TẠI HỆ THỐNG
NHÀ HÀNG REDSUN

- *Dành riêng cho chủ thẻ quốc tế BIDV*
- *Vào các ngày thứ 5 - 6 - 7*
- *Áp dụng từ: 01/06 - 31/12/2019*

BIDV 



 Thai Express

 SEOUL GARDEN

 KING BBQ

 KING BBQ BUFFET

 Capricorn

 TASAKI BBQ

 Hotpot story

 SUSHI KEI

 BUK BUK

 KHAO LAO

 Dolpan Sam

 MEIWEI

 Truly Viet

 OCTOPUS

 DOWNTOWN FOOD



REDSUN
III corporation



 19009247

 bidv.com.vn

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

<https://tieulun.hopto.org>

BIDV SmartBanking

Ứng dụng ngân hàng thông minh trên di động



Vé máy bay

Vé xem phim

Vé xe buýt

Vé tàu

Đặt phòng

Thông tin ngân hàng

Tặng quà

Thanh toán hóa đơn định kỳ

Tiền vay

Bảo cáo giao dịch

Tìm kiếm trong ứng dụng

100%

Tài khoản

Chuyển tiền

Nạp tiền điện thoại

Tiền gửi Online

Thanh toán

QR Pay

NGUYỄN BÌNH AN

0000****1234

Số dư: ***** VND



- Quản lý tài khoản an toàn, hiệu quả
- Chuyển tiền / Nạp tiền / Thanh toán nhanh chóng, tức thì
- Gửi tiền Online / Trả nợ khoản vay dễ dàng, nhiều ưu đãi



www.bidvsmartbanking.vn



19009247 bidv.com.vn [BIDVbankvietnam](https://www.facebook.com/BIDVbankvietnam)

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

<https://tieulun.hopto.org>