

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

266

7/2019



NGÀY HỘI SÁNG TẠO BIDV 2019

“Khơi nguồn sáng tạo
Bứt phá thành công”

KỶ NIỆM
15 năm
NGÀY THÀNH LẬP
BIDV Đông Đô



Ảnh bìa:
Đội ngũ cán bộ BIDV luôn “Khát khao học hỏi - Đam mê sáng tạo - Sẵn sàng thay đổi - Bút phá thành công” để góp phần vào sự phát triển của BIDV

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:

Số 40/GP-XBBT ngày 08/7/2019

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.



Đong lại những giá trị vàng

Trong hành trình vươn tới của BIDV, thời gian như ngọn gió quyền lực, thổi tan đi những phù du, chỉ lưu lại những giá trị chân chính, như những hạt vàng lấp lánh bồi đắp cho “mái nhà chung” ngày lại ngày thêm vững chãi...

Sự bền vững và hưng thịnh của BIDV có sự đóng góp không nhỏ của một hệ giá trị mang tên “sáng tạo” - một trong những thành tố quan trọng tạo nên bản sắc văn hóa doanh nghiệp BIDV; cũng đồng thời là năng lượng sống, là tài sản quý giá của BIDV. Chính tinh thần sáng tạo giúp BIDV luôn đổi mới để thích ứng với sự vận động liên tục của thị trường và có những sự bứt phá mạnh mẽ trong hành trình chinh phục các mục tiêu... Nhận thức rõ vai trò của sáng tạo trong sự phát triển của hệ thống, Ban lãnh đạo BIDV luôn tạo điều kiện, khuyến khích hoạt động sáng tạo, nghiên cứu khoa học. Đó cũng là tiền đề để Ngày hội sáng tạo BIDV năm 2019 được tổ chức trong những ngày trung tuần tháng 7 vừa qua. Hội tụ tại TP. Vinh (Nghệ An), cái nắng lửa của đất trời như tiếp thêm nhiệt huyết để ngọn lửa “Khát khao học hỏi - Đam mê sáng tạo - Sẵn sàng thay đổi - Bứt phá thành công” của những người cán bộ BIDV thêm cháy sáng và lan tỏa khắp toàn hệ thống...

“BIDV hôm nay hội đủ thời thế, xu thế; có không gian, có dư địa, có thời gian và nguồn lực để sáng tạo, nghiên cứu phát triển... BIDV còn có những con người tâm huyết sáng tạo, còn có sự quan tâm hỗ trợ của các lãnh đạo các cấp... Đó là tiền đề quan trọng để xây dựng BIDV trở thành một Tổ chức Học hỏi - Sáng tạo... Ở đó, việc liên tục học hỏi, liên tục sáng tạo, tư duy tích cực, năng lượng tích cực và sự lạc quan phải trở thành một trong những năng lực cốt lõi của mỗi cán bộ nhân viên, mỗi lãnh đạo các cấp và cũng là phần không thể thiếu trong văn hóa doanh nghiệp, cốt cách của BIDV...” như lời của Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú.

Hoạt động sáng tạo không chỉ đem lại những thay đổi nội tại của BIDV mà còn mang đến cho cộng đồng khách hàng và nền kinh tế xã hội những giá trị to lớn. Đó cũng chính là một trong những nguyên nhân để các tổ chức trong nước và quốc tế trao tặng BIDV nhiều giải thưởng quan trọng. Và mới đây, Tạp chí Asian Banking & Finance đã bình chọn và vinh danh BIDV với 03 giải thưởng uy tín trong hoạt động phát triển doanh nghiệp SME và hoạt động kinh doanh vốn - tiền tệ. Đây là những minh chứng để thêm một lần khẳng định tiềm lực của BIDV trong các lĩnh vực hoạt động này, cũng là động lực để BIDV tiếp tục nỗ lực để phục vụ tốt hơn nhu cầu đa dạng của đông đảo khách hàng.

Trong những nỗ lực chung của toàn hệ thống BIDV, tập thể hơn 160 con người chi nhánh Đông Đô cũng tự hào được góp một phần công sức. Tháng 7 này, cùng với những niềm vui chung của hệ thống, BIDV Đông Đô hân hoan hướng tới kỷ niệm 15 năm ngày thành lập. 15 năm xây dựng và phát triển, bằng nỗ lực, bản lĩnh của mình, các thế hệ cán bộ chi nhánh đã tạo nên những thành quả đáng tự hào, là điểm tựa quý giá để BIDV Đông Đô vững tin chinh phục những mục tiêu cao hơn.

Cùng với việc đẩy mạnh hoạt động kinh doanh để mang đến sự phát triển kinh tế xã hội nói chung, BIDV cũng đã thực hiện tốt trách nhiệm với cộng đồng thông qua nhiều hoạt động an sinh xã hội ý nghĩa. Một trong số đó là việc tích cực đồng hành với “Hành trình đỏ 2019”. Lần thứ 6 đồng hành với chương trình ý nghĩa này, ở mỗi địa phương Hành trình đỏ đi qua, BIDV không chỉ không chỉ tích cực tham gia tổ chức chương trình, sôi nổi vận động hiến máu mà còn nhiệt tâm sẻ chia những giọt máu hồng ý nghĩa... Đó còn là những món quà tri ân Đại đội nữ pháo binh Ngự Thủy anh hùng nhân kỷ niệm 72 năm ngày Thương binh - Liệt sỹ 27/7; là 2 mái ấm tình thương cho 2 gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tỉnh Quảng Trị; là những món quà tặng người già và trẻ em tàn tật tại Hà Nội; là những thiết bị sinh hoạt và quà tặng đến với bà con trên đảo Bạch Long Vĩ...

Và còn rất nhiều dấu ấn nổi bật khác trong hoạt động của BIDV đã được Đầu tư Phát triển số tháng 7 này chuyển tải qua những trang viết sinh động. Xin được gửi đến để quý vị độc giả cùng đọc và khám phá...

MỤC LỤC



04



39

SỰ KIỆN

- 04. Khởi nguồn sáng tạo - Bứt phá thành công
- 08. “Đam mê sáng tạo, khát vọng cống hiến cho BIDV trường tồn và thịnh vượng”
- 12. BIDV và những dấu ấn sáng tạo, đổi mới
- 13. Vinh danh các sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018
- 14. Tự động hóa công tác quyết toán hệ thống thẻ
- 16. Ứng dụng IoT để nâng cao hiệu quả vận hành
- 18. Giải pháp Xử lý mẫu dấu/chữ ký khách hàng
- 20. Tra cứu thông tin sản phẩm Dịch vụ khách hàng cá nhân
- 22. Những giải pháp mới trong kết nối thanh toán đa tệ liên ngân hàng
- 24. Ứng dụng mô hình kinh tế lượng trong dự báo khả năng tăng trưởng cho vay
- 26. Trần trở tìm giải pháp chống đánh cắp thông tin thẻ
- 27. Bán ngoại tệ từ tài khoản thanh toán
- 28. Từ những sản phẩm cá nhân đến phong trào học hỏi sáng tạo
- 30. Quản lý hóa đơn điện tử đầu vào - Giải pháp khai thác hồ sơ hiệu quả
- 32. Kết hợp sản phẩm để tạo đột phá
- 33. Những sáng tạo trong xử lý tác nghiệp chuyển tiền quốc tế
- 34. Ngày hội Công nghệ BIDV 2019
- 36. BIDV được vinh danh Ngân hàng SME tiêu biểu tại Việt Nam
- 37. BIDV sẽ phát hành hơn 603 triệu cổ phần cho KEB Hana Bank
- 38. Tài trợ cho năng lượng sạch để phát triển bền vững
- 39. BIDV và TTC hợp tác toàn diện giai đoạn mới

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 40. Nhớ lời căn dặn của Chủ tịch Hồ Chí Minh về công tác đến ơn đáp nghĩa
- 42. Đảng ủy BIDV triển khai thực hiện Nghị quyết số 35-NQ/TW
- 43. BIDV ghé vai cùng Quảng Ngãi phát triển
- 44. BIDV Đông Đô: Vững vàng hơn sau 15 năm phát triển
- 46. Điểm sáng huy động vốn tại BIDV Đông Đô
- 47. Từng cảm nhận qua thời gian
- 48. Những người yêu các cuộc thi
- 50. Lựa chọn đúng đắn mang lại thành công & hạnh phúc
- 52. “15 năm ấy biết bao nhiêu tình”
- 53. BIDV là nhà, là điểm tựa niềm tin
- 54. 15 năm với những chuyến đi không mỏi
- 55. BIDV Đông Đô - tuổi trẻ của chúng tôi!
- 56. Nghề ngân hàng đã chọn đừng hối tiếc!
- 58. BSL và chìa khóa “vàng” CRM thúc đẩy kinh doanh
- 59. BSC ra mắt dịch vụ iBroker phái sinh

SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 60. Thanh toán qua mPOS bước đột phá về tính tiện lợi
- 61. BIDV đã đặt chân vào xu hướng mới
- 62. Giới thiệu khách hàng - Nhận quà rộn ràng cùng Western Union
- 63. Kỷ niệm 5 năm thành lập, BIDV MetLife ưu đãi khách hàng



► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 64. Hiệp định thương mại tự do EVFTA: Cơ hội nào cho kinh tế Việt Nam?
- 68. Nỗ lực ổn định thị trường
- 70. Thị trường chứng khoán nửa cuối năm 2019: Kỳ vọng vượt mốc 1.000 điểm
- 72. Quản lý rủi ro hoạt động là trách nhiệm của ai?
- 73. Nâng cao kiến thức với khóa học đại trà trực tuyến mở

► CHIA SẺ

- 74. BIDV tri ân Đại đội nữ pháo binh Ngư Thủy anh hùng
- 75. BIDV Đông Hà Nội tặng nhà cho hộ nghèo ở Quảng Trị
- 75. Góp sức tô đẹp cổ đô Huế
- 76. Hành trình đỏ 2019 trên đất An Giang

- 77. Các chi nhánh BIDV tích cực tham gia Hành trình Đỏ 2019
- 78. Cùng mang lại sự sống cho nhiều người

► NHỊP SỐNG

- 80. Gây dựng văn hóa để doanh nghiệp trường tồn
- 81. Trưởng thành trong hành trình đến biển đảo
- 82. Nguyễn Thị Tuyết Mai - nâng tầm chuyên nghiệp với chứng chỉ PMP®
- 83. Người cán bộ gương mẫu tận tụy trong công việc
- 84. Cuộc hành trình của những ân tình
- 86. Những nét đẹp niềm tự hào và tình yêu lao động

► VĂN HÓA

- 88. Melbourne - thành phố đáng sống
- 90. Bora Bora - thiên đường nơi hạ giới
- 92. Câu chuyện đàn voi





KHƠI NGUỒN SÁNG TẠO

Bút phá thành công

OANH HOÀNG

Trong 2 ngày 13-14/7/2019, tại TP. Vinh, tỉnh Nghệ An, BIDV đã tổ chức thành công Ngày hội Sáng tạo năm 2019 với chủ đề “Khơi nguồn sáng tạo - Bút phá thành công”. Đây là hoạt động nhằm triển khai Đề án Xây dựng và thực hành văn hóa học hỏi - sáng tạo tại BIDV.



Tác giả sáng kiến thuyết trình tại workshop

Với sự tham gia của hơn 600 đại biểu, trong đó có gần 500 đại biểu là cán bộ, đoàn viên thanh niên BIDV có nhiều thành tích trong hoạt động sáng tạo và nghiên cứu khoa học, có thể nói Ngày hội Sáng tạo năm 2019 là nơi hội tụ của những con người đam mê với hoạt động sáng tạo và tâm huyết vì sự phát triển của BIDV.

Với chủ đề chính là “sáng tạo”, nên điểm nhấn đầu tiên của Ngày hội chính là 4 workshop thảo luận, trao đổi về các sáng kiến, ý tưởng. Để chuẩn bị cho các workshop, chỉ sau khoảng hơn 3 tháng kể từ ngày Chủ tịch HĐQT gửi Thư ngỏ đến toàn hệ thống nhằm phát động Đề án Xây dựng và thực hành văn hóa học hỏi sáng tạo, các cán bộ BIDV đã gửi về Ban Tổ chức 247 ý tưởng, sáng kiến. Dựa trên tính chất, nội dung các sáng kiến và do có những sáng kiến bao gồm nhiều lĩnh vực, nên Ban Tổ chức đã phân chia



BIDV vinh danh các tác giả của những sáng kiến tiêu biểu đã được trao giải thưởng Sao Khuê năm 2019 của Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA)

thành 4 nhóm: 70 sáng kiến thúc đẩy hoạt động ngân hàng bán lẻ, 46 sáng kiến cho sự phát triển của khối ngân hàng bán buôn, 103 sáng kiến nhằm đổi mới và tự động hoá quy trình và 54 sáng kiến nhằm phát triển văn hóa doanh nghiệp.

Trên cơ sở đó, Ban Tổ chức đã lựa chọn 23 sáng kiến tiêu biểu nhất để tiến hành trao đổi, thảo luận tại 04 workshop: "Phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ" với 4 sáng kiến; "Phát triển hoạt động ngân hàng bán buôn" với 5 sáng kiến; "Đổi mới và tự động hoá quy trình" với 7 sáng kiến; "Phát triển Văn hóa doanh nghiệp và văn hóa học hỏi - sáng tạo tại BIDV" với 7 sáng kiến. Tại các workshop, sau phần thuyết trình của tác giả, các đại biểu tham gia đã đặt những câu hỏi phản biện để làm rõ vấn đề và góp thêm những ý tưởng mới để sáng kiến hoàn thiện hơn, có tính khả thi cao hơn... Đồng thời, Ban Tổ chức các workshop đã bình chọn và trao các giải thưởng (Nhất, Nhì, Ba) cho 13 sáng kiến nổi trội nhất.

Nếu các workshop là nơi thăng hoa của tinh thần sáng tạo, thì chương trình Gala sau đó đã ghi dấu

niềm tự hào khi những kết quả sáng tạo được ghi nhận và vinh danh. Trong một chương trình truyền cảm hứng, BIDV trao tặng những phần thưởng xứng đáng cho các cá nhân, tập thể đã có thành tích cao

trong hoạt động nghiên cứu khoa học trong năm 2018. Đó là 06 cá nhân, tập thể đoạt giải Nhất, Nhì, Ba cuộc thi Sáng tạo trẻ 2018 do Đoàn Thanh niên BIDV tổ chức; đó là 19 cá nhân, tập thể đạt giải Nhất, Nhì,

Giải thưởng	Workshop Phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ	Workshop Phát triển hoạt động ngân hàng bán buôn	Workshop Đổi mới và tự động hoá quy trình	Workshop Phát triển VH doanh nghiệp và VH học hỏi sáng tạo
Giải Nhất	Sáng kiến: "Tận dụng QR Pay để gia tăng nền khách hàng và quảng bá thương hiệu BIDV" (BIDV Phú Quý)	Sáng kiến: "Mô hình ứng dụng ví điện tử trong công tác thu hộ" (BIDV TP. Hồ Chí Minh)	Sáng kiến: "Số hóa trong quy trình tác nghiệp giao dịch tại quầy" (Trung tâm Dịch vụ khách hàng)	Sáng kiến: "Văn phòng Xanh BIDV" (Văn phòng Trụ sở chính, Trung tâm Thanh toán)
Giải Nhì	Sáng kiến: "Phát triển phần mềm mua sắm và tìm kiếm địa điểm mua hàng - BIDV Shopping" (BIDV Quảng Trị)	Sáng kiến: "Hợp tác với các Công ty Fintech, các Công ty công nghệ cung cấp phần mềm Kế toán, phần mềm ERP" (Ban Khách hàng Doanh nghiệp NVV)	Sáng kiến: "Giải pháp Công nghệ hóa xử lý giao dịch và tác nghiệp sản phẩm phái sinh lãi suất tại BIDV" (Ban KDV&TT, Trung tâm DVKH, BIDV Nghệ An)	Sáng kiến: "Bộ chỉ số học hỏi - sáng tạo cá nhân và tập thể" (Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ)
Giải Ba	- Sáng kiến: "Đa dạng hóa chính sách khách hàng cá nhân" (BIDV Nghệ An) - Sáng kiến: "Phát triển dịch vụ Quản lý tài chính cá nhân" (Ban Quản lý hiệu quả hoạt động)	Sáng kiến: "Giải pháp gia tăng/thâm canh nền khách hàng tổ chức" (BIDV Đông Hà Nội)	Sáng kiến: "Ứng dụng RPA trong xử lý tự động điện SWIFT đến và theo dõi báo cáo Tài khoản trung gian" (Trung tâm Thanh toán)	Sáng kiến: "Đề xuất triển khai phong trào 5 hóa tại BIDV - Kinh nghiệm từ khối Tài chính - Kế toán" (Khối Tài chính - Kế toán)

Ba, Khuyến khích sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018 do Hội đồng khoa học BIDV công nhận; đó là 03 nhóm tác giả của 03 sáng kiến được trao giải Sao Khuê năm 2019 của Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghệ thông tin Việt Nam (VINASA)...

Thể hiện đúng tinh thần chủ đề chính của Ngày hội là “Khơi nguồn sáng tạo - Bứt phá thành công”, trong phiên toàn thể và đối thoại, đại diện Ban Lãnh đạo, Chuyên gia Kinh tế trưởng và Bí thư Đoàn thanh niên BIDV đã có buổi trao đổi trực tiếp với các đại biểu tham dự. Các đoàn viên thanh niên đầy nhiệt huyết, những nhà sáng tạo trẻ đầy đam mê đã cởi mở chia sẻ tâm tư, thẳng thắn nêu lên những điều còn hạn chế và mạnh dạn đề xuất những ý tưởng mới với mong muốn BIDV ngày càng phát triển hơn. Và những vấn đề đang được cán bộ quan tâm như: chiến lược phát triển của BIDV; công tác phát triển cán bộ trẻ của BIDV; công tác phát triển sản phẩm dịch vụ mới; vấn đề đào tạo, quy hoạch, bổ nhiệm và các cơ



Những cuộc đối thoại mở giữa Ban lãnh đạo và các nhà “sáng tạo trẻ” tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học, sáng tạo ý tưởng tại BIDV.

chế đãi ngộ, cơ chế khuyến khích cán bộ trẻ trong hoạt động nghiên cứu, đóng góp sáng kiến cải tiến... đã được Ban lãnh đạo giải đáp thấu đáo, mang lại niềm tin, sự hứng khởi cho những cán bộ trẻ BIDV trên hành trình phía trước...

Ngày hội Sáng tạo BIDV năm 2019 đã thành công tốt đẹp. Từ những kết

quả đạt được; từ sự quan tâm, hỗ trợ và truyền cảm hứng của lãnh đạo BIDV các cấp và đặc biệt là tinh thần sáng tạo vì BIDV của mỗi một cán bộ trong toàn hệ thống, chắc hẳn rằng, hoạt động sáng tạo của BIDV sẽ có được những bước đột phá mới, góp phần quan trọng vào sự trường tồn và hưng thịnh của BIDV.





Các đại biểu tham dự Ngày hội Sáng tạo chụp ảnh lưu niệm trước Tượng đài Chủ tịch Hồ Chí Minh tại TP. Vinh



Đại diện lãnh đạo BIDV trao quà lưu niệm cho tác giả của những sáng kiến tiêu biểu tham gia trình bày tại các workshop trong khuôn khổ Ngày hội Sáng tạo 2019



BCH Đoàn Thanh niên BIDV tặng Ban Lãnh đạo bức tranh "Cây sáng tạo BIDV" như lời cam kết về sự đoàn kết, chung lòng để xây dựng hệ thống ngày càng phát triển.



Đoàn viên thanh niên BIDV mạnh dạn trao đổi, hiến kế để đóng góp vào sự phát triển của BIDV

“ĐAM MÊ SÁNG TẠO, KHÁT VỌNG CÔNG HIẾN CHO BIDV TRƯỜNG TỒN VÀ THỊNH VƯỢNG”

Ngày 14/7/2019, tại phiên toàn thể trong khuôn khổ Ngày hội Sáng tạo và Đổi mới BIDV 2019, Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú đã có những chia sẻ đầy tâm huyết về hoạt động sáng tạo tại BIDV. Đầu tư Phát triển xin trân trọng giới thiệu phần lược ghi bài phát biểu quan trọng này.



Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú phát biểu tại Ngày hội Sáng tạo

THỰC SỰ LÀ NGÀY HỘI CỦA NHỮNG NGƯỜI SÁNG TẠO TẠI BIDV

Ngày 26/4/2019, trong Hội nghị cán bộ chủ chốt toàn hệ thống, tôi đã chính thức phát động việc xây dựng và thực hành Văn hóa học hỏi, sáng tạo tại BIDV. Ngày hôm nay, tôi lại có dịp được trao đổi với anh chị, các bạn đồng nghiệp về vai trò của đổi mới, sáng tạo và BIDV chúng ta sẽ làm gì để thúc đẩy đổi mới, sáng tạo trong hệ thống.

Từ chiều qua đến giờ, chúng ta đã có những hoạt động rất ý nghĩa; một buổi chiều với 4 phiên workshop; có buổi tối Gala vinh danh... Tại 4 phiên workshop chiều qua, chúng ta đã tập trung cùng nhau trao đổi, thảo luận về rất nhiều vấn đề, với những ý

tưởng, giải pháp thiết thực và đáng quý đối với BIDV. Những kế sách, ý tưởng, giải pháp đó cho thấy sự tâm huyết, trăn trở của mỗi cán bộ BIDV đối với công việc, với hệ thống. Tôi nói thế vì chỉ trong một thời gian ngắn chính thức phát động, **Ban tổ chức Ngày hội sáng tạo đã nhận được 247 ý tưởng, sáng kiến, đề xuất thay đổi nhằm giúp BIDV phát triển nhanh và bền vững hơn.** Trong đó, do thời gian thảo luận có hạn nên chỉ có 23 ý tưởng được lựa chọn để trình bày, trao đổi sâu trong các phiên thảo luận chiều hôm qua. Kết quả thảo luận đã được các chủ tọa tổng hợp, báo cáo trong phần đầu chương trình sáng nay.

Chứng kiến quá trình thảo luận sôi nổi, tâm huyết đó; tôi chợt nghĩ rằng:

- Nếu ai đó còn hoài nghi về việc liệu có chỗ cho sự sáng tạo hay không khi mà công việc ngân hàng cái gì cũng phải theo quy trình chặt chẽ?

- Nếu ai đó còn băn khoăn về việc làm ngân hàng áp lực như vậy, hoàn thành chỉ tiêu còn chưa xong, nói gì đến đầu óc cho học hỏi - sáng tạo?

- Nếu ai đó còn do dự về việc mình chỉ là một cán bộ, nhân viên bình thường, công tác ở nơi xa xôi liệu có thể có tiếng nói, hiến kế tạo nên sự thay đổi của hệ thống?

...thì chính những gì các nhóm, các bạn đã thể hiện từ chiều qua tới giờ, chính những tấm gương về nghiên cứu, sáng tạo được vinh danh tối qua đã trả lời cho những hoài nghi, do dự, băn khoăn ấy.

SÁNG TẠO LÀ NĂNG LƯỢNG SỐNG, LÀ TÀI SẢN QUÝ GIÁ NHẤT CỦA BIDV

Nhân loại đã từng trải qua 3 cuộc cách mạng công nghiệp và đang bước vào cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Trong dòng chảy đó, đã chứng kiến sự ra đời và hưng vong của rất nhiều tập đoàn, công ty, định chế tài chính lớn trên thế giới.

Có nhiều doanh nghiệp lớn với lịch sử phát triển hàng chục năm, thậm chí hàng trăm năm mà vẫn phải tan biến trong dòng chảy của lịch sử. Họ không còn tồn tại vì đã không sẵn sàng thay đổi, không thích ứng với sự thay đổi và không kịp bắt kịp trước những thay đổi, biến động không ngừng và nhanh chóng của thị trường. Sai lầm đó, chúng ta sẽ không được phép mắc phải! Nhà bác học Charles Robert Darwin từng nói: “Những kẻ mạnh nhất trong loài sẽ không phải là những kẻ sống sót. Kẻ sống sót mới là những kẻ có khả năng thích ứng cao nhất”. Cho nên một tổ chức



muốn trường tồn thì cần luôn tự đổi mới để thích ứng và phát triển.

Như Con đường sáng tạo ngoài hành lang hội trường đã khắc họa, quá khứ 62 năm qua BIDV đã đạt được rất nhiều thành tựu. Hiện tại, trên nền tảng của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, BIDV cũng đang có nhiều sản phẩm, dịch vụ tốt phục vụ khách hàng và dẫn đầu thị trường trên một số mặt. Còn tương lai sẽ thế nào? BIDV liệu có bắt kịp những xu hướng mới trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng để tiếp tục dẫn đầu hay không? Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào chính chúng ta.

Là những người kế thừa thành quả hơn 62 năm hoạt động của BIDV, chúng ta phải **tiếp tục xây dựng BIDV phát triển bền vững và trường tồn**. Mà một trong những giải pháp quan trọng hàng đầu là chúng ta phải nâng cao năng lực học hỏi, sáng tạo của toàn hệ thống, của mỗi chúng ta ngồi đây. Tôi xin nhấn mạnh lại một lần nữa định hướng và quyết tâm của Ban lãnh đạo là chúng ta phải **xây dựng BIDV trở thành một Tổ chức Học hỏi - Sáng tạo. Liên tục học hỏi, liên tục sáng tạo, tư duy tích cực, năng lượng tích cực và sự lạc quan phải trở thành một trong những năng lực cốt lõi của mỗi cán bộ nhân viên, mỗi lãnh đạo các cấp, và cũng là phần không thể thiếu trong văn hóa doanh nghiệp, cốt cách của BIDV**. Sáng tạo là năng lượng sống, là tài sản quý giá nhất của BIDV trong quá khứ, trong hiện tại và trong tương lai. Có đúng vậy không? Đúng vậy! Tiền nhân của chúng ta đã sáng tạo để hun đúc nên một BIDV ngày hôm nay. Vậy thế hệ chúng ta ngày nay có sáng tạo nữa

không? Làm cách nào để sáng tạo và cho ra kết quả tốt nhất; liệu BIDV ngày nay đã hội đủ các điều kiện cần và đủ cho các bạn sáng tạo chưa?

BIDV HỘI ĐỦ NHỮNG ĐIỀU KIỆN ĐỂ SÁNG TẠO, ĐỂ CỐNG HIẾN

Tôi xin khẳng định là chưa bao giờ ta lại đủ điều kiện để sáng tạo, để cống hiến như ngày hôm nay.

Trước hết, về điều kiện cần, xu thế bắt buộc chúng ta phải sáng tạo, sự vận động nhanh chóng của cuộc Cách mạng 4.0 đang đặt các hoạt động ngân hàng truyền thống của chúng ta vào tình thế không thể không đổi mới, không thể không thích nghi nếu như không muốn bị đào thải. Công nghệ và các phát minh mới đã tạo ra sự phát triển mạnh mẽ của các công ty Fintech, Bigtech để xâm lấn thật sự sang hoạt động ngân hàng truyền thống; nhưng công nghệ cũng tạo điều kiện cho các ngân hàng truyền thống thực hiện các chương trình hiện đại hóa, số hóa, nâng cao năng lực cạnh tranh phục vụ xã hội. Sự cạnh tranh bao giờ cũng làm cho chúng ta mạnh mẽ hơn, lớn nhanh hơn, tốt đẹp hơn. **Đừng sợ sự cạnh tranh mà nên đón nhận cạnh tranh bằng tâm thế tích cực chủ động**. Như thế, hãy tin tôi đi, bạn sẽ thành công.

Thứ hai, chúng ta có không gian, có dư địa cho các bạn sáng tạo không? Có và có rất nhiều! Chúng ta đang là ngân hàng có quy mô lớn nhất thị trường, có lượng khách hàng lớn với các mối quan hệ và nhu cầu đa dạng. Bạn có thể nghĩ ra sản phẩm, giải pháp mới phục vụ 10 triệu khách hàng; bạn có thể nghĩ ra cách

thức để quản lý 1.200 nghìn tỷ huy động vốn, 1.250 nghìn tỷ cho vay, để đảm bảo an toàn và hiệu quả. Bạn có thể nghĩ ra cách quản lý và phát huy hiệu quả làm việc của 25.000 nhân viên và thậm chí bạn có thể nghĩ cách kiểm soát hành vi nhân viên để qua đó, nhân viên không có cơ hội, không muốn vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Bạn có thể nghĩ cách cải tiến, rút gọn quy trình, tiết kiệm thời gian giấy tờ, tiết giảm chi phí... Hiện nay tại BIDV có 907 vị trí công việc, vị trí nào cũng có thể có sáng kiến, hơn 25.000 cán bộ, cán bộ nào cũng có thể đưa ra ý tưởng đổi mới, để nâng cao năng suất, hiệu quả công việc... Với quy mô lớn, một hành động cải tiến nhỏ của các bạn cũng đem lại hiệu quả vô cùng to lớn. Nếu một ngày, một người chúng ta đơn giản hoạt động, tiết kiệm 20 phút, mỗi năm chúng ta tiết kiệm được 100 giờ. 25.000 người tiết kiệm 2,5 triệu giờ, bằng 1.042 người lao động. Nếu chúng ta cải tiến làm vừa lòng khách hàng, mỗi tháng ta thu được thêm 10.000 đồng từ một khách hàng, thì mỗi năm chúng ta đã có 1.200 tỷ đồng. Lợi thế về quy mô cho phép chúng ta có dư địa rất lớn để chúng ta nghiên cứu và thu lợi từ những cải tiến đó. Điều này không phải tổ chức nào cũng có được.

Thứ ba, chúng ta có thời gian, có nguồn lực để đổi mới sáng tạo. Về nhân lực, chúng ta có 25.000 cán bộ, trong đó 13.750 cán bộ (chiếm 55%) là thanh niên được đào tạo bài bản, khả năng nghiên cứu và thích ứng cao. Nếu mỗi người chúng ta dành 30 phút mỗi ngày để trăn trở suy nghĩ sáng tạo, cải tiến thì mỗi năm toàn hệ thống có 3.750.000 giờ nghiên cứu phát triển. Tôi thấy ở đâu chúng ta cũng có thể sáng tạo, nhưng vấn đề là chúng ta có chịu nghiên cứu, sáng tạo không; lãnh đạo có chịu tạo ra môi trường, chịu động viên anh em nghiên cứu không? Cán bộ đó có chịu nghiên cứu không? Có đam mê và mong muốn cống hiến cho BIDV không? Về tài lực, chúng ta là một định chế tài chính lớn của đất nước; có nguồn lực tài chính và khả năng chi trả cao cho nghiên cứu, phát triển. Với chi

phí mỗi năm hơn 100.000 tỷ, thì chi cho nghiên cứu phát triển vài trăm tỷ, cũng chỉ chiếm 0,2%, cũng chẳng đáng là bao. Và hôm nay tôi cũng rất tự hào để thừa với các bạn rằng, ngày hôm qua, Hội đồng quản trị đã chính thức ban hành Quy chế tạm thời Quản lý khoa học và công nghệ và trở thành **định chế tài chính đầu tiên ở Việt Nam thành lập Quỹ khoa học và công nghệ**. Trước đây, chúng ta đã có Quy chế nghiên cứu khoa học nhưng nằm ở một số văn bản khác nhau và nguồn chi chưa được dành riêng. Chính vì vậy, Ban lãnh đạo BIDV đã quyết định ban hành Quy chế Khoa học công nghệ toàn diện, tổng thể, tích hợp các văn bản, nội dung khác nhau, có tính đến xu thế kinh tế số - ngân hàng số và thành lập Quỹ khoa học và công nghệ với một ngân sách lớn, để phục vụ cho hoạt động nghiên cứu, sáng tạo, ứng dụng hiện nay và trong 5 năm tới. Vấn đề đặt ra cho chúng ta là chi như thế nào, hiệu quả ra sao... 200 tỷ là làm ra 300 tỷ, 500 tỷ, 1.000 tỷ thì quá tốt. Nhưng nếu 10 triệu mà lãng phí thì chúng ta cũng không chi. Vậy các anh chị, các bạn có cam kết với tôi sẽ đam mê sáng tạo để sử dụng số tiền đó một cách thiết thực, hiệu quả hay không?

Như vậy, chúng ta đã có thời thế, xu thế; có không gian, có dư địa, có thời gian và nguồn lực để nghiên cứu, phát triển. Đó là điều kiện cần, còn điều kiện đủ là bạn, chúng tôi. Và chúng ta phải làm gì để tạo ra môi trường sáng tạo, phương thức sáng tạo và động lực, áp lực cho các chủ thể sáng tạo, tạo cảm hứng cho từng cá nhân, từng bộ phận, từng đơn vị và toàn hệ thống đam mê sáng tạo, khát vọng cống hiến cho BIDV phát triển trường tồn và thịnh vượng. Đó là lẽ sống, nguồn hưng phấn để chúng ta làm việc... Hôm nay chúng ta cùng nhận thức và cùng giải quyết các vấn đề đặt ra này.

XÂY DỰNG MÔI TRƯỜNG ĐỂ SÁNG TẠO THĂNG HOA

Phát kiến là từ cá nhân, từ cổ chí kim, chẳng có phát kiến nào sinh ra từ hội đồng hay tập thể, ý tưởng



sáng tạo cũng là xuất phát từ cá nhân, từ tất cả mọi người: từ người lãnh đạo cao nhất đến những cán bộ tác nghiệp ở mọi vị trí, nhưng việc phát huy được ý tưởng phải là kết quả của sự tương tác giữa lãnh đạo và nhân viên. Vì vậy, xây dựng **môi trường sáng tạo là môi trường làm việc cởi mở, thân thiện, năng động, giàu tính sáng tạo; là phát huy tính tự do, tự giác cao độ của mỗi chủ thể tham gia sáng tạo**. Ở đó, người lao động, các nhân viên phải được trao quyền, ở đó, tất cả mọi người đều có thể đóng góp ý kiến dù chỉ là ý kiến đơn giản. Tất cả mọi người phải cảm thấy là mình được tin dùng và có ích cho BIDV. Điều này, chúng ta cần phải thống nhất quan điểm. Chúng ta sống và làm việc cho BIDV thì chúng ta phải cảm thấy được mình là người có ích cho BIDV, được BIDV tin dùng... Và chỉ khi nào BIDV thấy bạn có ích cho BIDV thì BIDV sẽ có chế độ đãi ngộ, nâng đỡ, tạo điều kiện cho bạn cống hiến, cho bạn khẳng định bản thân. Nếu các bạn không có ích cho tổ chức thì chẳng có tổ chức nào nâng đỡ, tạo điều kiện cho bạn cả.

Nhìn một cách khái quát thì sáng tạo dẫn đến sự thay đổi thường diễn ra ở hai cấp độ. Quản trị một tổ chức lớn như BIDV đòi hỏi chúng ta luôn thay đổi để trường tồn, việc thay đổi đó luôn ở hai cấp độ. Một cấp độ là **cải tiến liên tục** (hay chính là kaizen như người Nhật gọi), tức là những cải tiến nhỏ, diễn ra hàng ngày, tại mọi vị trí công việc. Một cấp độ khác là **đổi mới**, tức là có những thay đổi vượt bậc, những thay đổi lớn.

Ở BIDV, **chúng ta luôn coi trọng cả hai cấp độ thay đổi này**. Thực tế ở BIDV cho thấy, những đổi mới, sáng tạo dưới dạng các đề tài nghiên cứu thường do các Ban/Trung tâm Trụ sở chính thực hiện và thường có kết quả là sự ra đời các sản phẩm,

dịch vụ, chính sách, quy trình, ứng dụng hệ thống, mô hình tổ chức, mô thức quản trị mới, có tác động sâu rộng, đôi khi làm thay đổi hoàn toàn cách hệ thống vận hành. Những đổi mới này là đặc biệt quan trọng và không thể thiếu với mỗi định chế tài chính để đáp ứng lại sự thay đổi của công nghệ, thị trường, luật pháp....

Tuy nhiên, ngay trong môi trường có tính quy chuẩn cao của hoạt động ngân hàng, tương chừng như không có chỗ cho mỗi cán bộ nghiệp vụ sáng tạo, đổi mới đó, tôi lại thấy rất cần những ý tưởng, sáng kiến, cải tiến nhỏ, liên tục, do những cán bộ, nhân viên bình thường nhất, ở mọi vị trí công việc đề xuất và thực hiện. Lấy ví dụ, nếu quy trình cho vay là một khuôn khổ chặt chẽ đòi hỏi mọi cán bộ tín dụng phải tuân thủ và chỉ có thể được thay đổi từ cấp độ hệ thống thì những sáng kiến, ý tưởng, giải pháp làm sao để thực hiện quy trình đó một cách linh hoạt, hiệu quả, năng suất, an toàn nhất lại là của mỗi cán bộ trong dây chuyền tín dụng này. Các bạn cũng có thể là người phát hiện ra, những điểm bất hợp lý, thiếu phù hợp của quy trình đó để đề xuất thay đổi. Một quy định không thể bao trùm điều chỉnh mọi ngóc ngách của cuộc sống. Vì thế, những sáng kiến, cải tiến liên tục mới là cái làm nên sức sống cho một tổ chức và **nếu ngay cả những cán bộ bình thường nhất trong BIDV cũng trân trọng để làm việc sáng tạo thì chắc chắn BIDV sẽ phát triển bứt phá**.

Thời gian qua, tôi thật sự xúc động khi được đọc những nghiên cứu, đề xuất của các bạn; tôi cũng đặc biệt xúc động khi nhận được những trang viết, những email, những tin nhắn của rất nhiều, rất nhiều bạn đồng nghiệp, có người đang công tác và cả những người không còn công tác tại BIDV gửi đến cho tôi vào bất cứ lúc nào. Tôi trân



trọng và khâm phục các bạn! Và tự hỏi tại sao họ làm thế? Vì họ có tình yêu với BIDV, trách nhiệm với BIDV. Tôi rất hiểu, mỗi người trong chúng ta ai cũng có khó khăn, nhưng tôi nghĩ khó khăn lớn nhất là vượt qua chính mình. Tôi cũng biết các bạn không thuận tủy phần đầu chỉ vì để có thu nhập, mà luôn cố gắng, phấn đấu vì các bạn tin rằng **con người sinh ra không phải chỉ để sống mà còn để khẳng định mình, để thấy những giá trị của bản thân thông qua những việc mình làm**. Các bạn làm điều đó vì có **đam mê với công việc, đam mê sáng tạo, biết ước mơ và muốn khát vọng cống hiến cho BIDV**. “Tương lai thuộc về những người suy nghĩ tích cực, những người tạo ra ý tưởng, những người dám ước mơ và tìm cách theo đuổi ước mơ của mình”. “Nếu bạn quen sáng tạo trong từng việc nhỏ, thì sự sáng tạo ở những tầm vóc lớn hơn sẽ đến với bạn” (Quốc vương Mohamed, Thủ tướng các tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất - Ảnh chớp tư duy).

CHÚNG TA PHẢI LÀM GÌ?

Vậy các bạn phải làm gì và chúng tôi, lãnh đạo các cấp, phải làm gì?

Thứ nhất, tôi mong rằng mỗi chúng ta, đặc biệt là cán bộ trẻ sẽ là người luôn biết mình muốn gì, và cần làm gì. Tức là, các bạn phải trở thành **người làm chủ, là lãnh đạo tự thân, chủ động, tích cực trong mọi công việc**.

Ở mọi vị trí các anh chị, các bạn hãy luôn biết cách đặt câu hỏi tại sao và như thế nào? Khi tất cả chúng ta làm cùng một cách, không có nghĩa đó là cách làm tốt nhất vì số đông sẽ có thể là sức mạnh nhưng chưa hẳn là chân lý. Nếu chỉ đặt mục tiêu làm đúng như những gì người khác đang làm thì ta đang tiêu diệt sự đổi mới, sáng tạo trong mỗi chúng ta. Thay vào đó, hãy hỏi tại sao mọi người làm

vậy, có cách làm khác tốt hơn không, hiệu quả hơn không? Cái tốt hôm nay, ưu điểm hôm nay có thể là hạn chế, là nhược điểm của ngày mai, giữ mãi thành công hôm nay, sẽ là lực cản, thậm chí là tai họa của ngày mai. **Hãy dám thay đổi, dám hành động, dám thử nghiệm** những điều mới mẻ. Không phải điều nào mới cũng mang lại kết quả tốt đẹp, cũng sẽ thành công, song **bạn không thể thành công nếu bạn còn không dám bắt đầu**. Chúng ta phải dám chấp nhận thất bại, phải xây dựng văn hóa chấp nhận thất bại: thất bại của chính mình và thất bại của cán bộ dưới quyền...

Tôi cũng mong các anh chị, các bạn **hãy mạnh dạn bày tỏ, chia sẻ những quan điểm cá nhân của mình**. Tôi biết sẽ không hề dễ dàng khi dám nói ra những suy nghĩ trái chiều, khác biệt với đồng nghiệp hay nhất là với sếp của mình. Nhưng chúng ta đã xây dựng văn hóa học tập, văn hóa biết phê phán và chấp nhận sự phê phán thì chúng ta phải nói. Chúng ta nói vì việc chung, vì sự phát triển của mỗi cá nhân chúng ta. Và hãy thử nghĩ xem, khi các bạn không nói ra một vấn đề, có thể bạn sẽ sớm phải giải quyết hậu quả của chính những vấn đề ấy trong tương lai, đơn vị có thể mất đi những khách hàng tốt, BIDV có thể mất đi cơ hội để thực hiện những cam kết với khách hàng, với cổ đông, với cộng đồng xã hội.

Thứ hai, chúng tôi, những lãnh đạo các cấp trong toàn hệ thống phải xác định, mỗi người là một tấm gương học hỏi sáng tạo; luôn trở về với công việc để tìm mưu nghĩ kế, sáng tạo đổi mới liên tục trong công việc, liên tục làm mới chính mình; đổi mới chính mình; luôn là người dẫn dắt, đưa ra yêu cầu, định hướng cho hoạt động học hỏi, đổi mới, sáng tạo tại đơn vị mình quản

lý; thực tâm ủng hộ, thực sự lắng nghe, tôn trọng và trân trọng những ý kiến của đồng nghiệp, khách hàng, đối tác; cởi mở với các ý tưởng mới, khuyến khích quan điểm đa chiều; biết phê phán và chấp nhận, trân trọng ý kiến phê phán; cầu thị trước những ý kiến đóng góp; biết chấp nhận thất bại của chính mình và bao dung, chấp nhận thất bại của người khác; khuyến khích, ghi nhận, tưởng thưởng, vinh danh... “nhen nhóm”, “giữ lửa”, “truyền lửa” và thổi bùng ngọn lửa sáng tạo tại từng đơn vị và trong toàn hệ thống. Thực tế chứng minh **ở đâu có lãnh đạo công tâm, nhiệt tâm vì cái chung thì ở đó có những phong trào, các nguồn sáng kiến**, hoạt động ở đó bài bản, hiệu quả, tạo sự tin tưởng cho bản thân cán bộ và sự tin tưởng, gắn bó của khách hàng.

Với tinh thần **“Khát khao học hỏi - Đam mê sáng tạo - Sẵn sàng thay đổi - Bứt phá thành công”**, chúng tôi, Ban lãnh đạo BIDV, cam kết sẽ luôn đồng hành cùng cán bộ nhân viên toàn hệ thống trên chặng đường học hỏi và sáng tạo. Ban lãnh đạo cam kết sẽ tiếp tục tạo ra những thử thách và cũng là cơ hội cho các bạn khẳng định giá trị bản thân, để phát triển trong niềm đam mê sáng tạo, đam mê công việc và tiếp tục cống hiến cho sự phát triển bền vững, trường tồn của BIDV.

Sự phát triển trường tồn và thịnh vượng của BIDV đang thuộc về thế hệ chúng ta. Chúng ta cần sáng tạo để đổi mới cả nội dung và hình thức để đưa BIDV hoàn thành sứ mệnh, đem lại lợi ích, tiện ích tốt nhất cho khách hàng, cổ đông, người lao động và cộng đồng xã hội; xứng đáng với kỳ vọng của các thế hệ đi trước và mong muốn của tất cả chúng ta. Với ý nghĩa đó, đến thời điểm này, tôi vui mừng tuyên bố Ngày hội sáng tạo và đối thoại năm 2019 của BIDV đã thành công hơn cả kỳ vọng của Ban lãnh đạo. Để khép lại sự kiện năm nay và cũng là để tiếp tục tạo ra thử thách, cơ hội cho các bạn, mở ra một “cuộc đua mới” của các nhà sáng tạo cho đến Ngày hội năm sau, tôi xin chính thức công bố và đặt hàng chủ đề cho Ngày hội sáng tạo BIDV năm 2020 là: **“BIDV - Đột phá để phát triển trong kỷ nguyên số”**.

Xin cảm ơn và chúc thành công! □

BIDV và những dấu ấn SÁNG TẠO, ĐỔI MỚI



Hoạt động sáng tạo là một thành tố quan trọng trong văn hóa doanh nghiệp của BIDV. Trong lịch sử phát triển của mình, BIDV đã tạo được nhiều dấu ấn thể hiện tinh thần sáng tạo, đổi mới, bứt phá...

- **1960:** Đề xuất xây dựng và được Chính phủ ban hành "Điều lệ cấp phát vốn xây dựng cơ bản" đầu tiên của Việt Nam.
- **1990:** Ngân hàng đầu tiên thực hiện thành công thử nghiệm "Xóa bao cấp trong đầu tư xây dựng cơ bản".
- **1992:** Ngân hàng đầu tiên phát hành Kỳ phiếu và cho vay vốn "Đảm bảo giá trị theo vàng".
- **1993:** Chương trình thanh toán ngân hàng và đối chiếu liên ngân hàng ra đời, rút ngắn thời gian thanh toán từ 10 ngày xuống còn 3 ngày.
- **1994:** Ngân hàng đầu tiên Phát hành trái phiếu Ngân hàng.
- **1996:** Chương trình ứng dụng Core Banking IBS được triển khai sử dụng hiệu quả tại BIDV, đánh dấu sự chuyển biến mạnh mẽ về hoạt động công nghệ thông tin của BIDV.
- **1999:** Đưa máy ATM vào hoạt động nhằm cung cấp một kênh phân phối mới.
- **2001:** Ngân hàng đầu tiên có hàng hóa niêm yết trên thị trường chứng khoán: Trái phiếu BIDV - mã CK: BID.
- **2001:** Ngân hàng đầu tiên áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001.2000.



Những năm gần đây, trong xu hướng cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, các phong trào sáng tạo, nghiên cứu khoa học tại BIDV đã tạo ra khoảng hơn 200 sáng kiến, ý tưởng mỗi năm. Qua đó góp phần giúp BIDV nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và cung cấp ra thị trường nhiều sản phẩm dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao.

- **2003:** Chính thức triển khai dự án Hiện đại hóa tại 7 chi nhánh trên địa bàn Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh với sản phẩm chính là hệ thống Core Banking SIBS. Từ đây, các giao dịch với khách hàng được thực hiện online 24/24h trong phạm vi toàn quốc, cơ sở dữ liệu toàn hệ thống được tập trung tại Trung tâm Xử lý.
- **2004:** Ngân hàng đầu tiên Ban hành "Sổ tay tín dụng" cẩm nang cho hoạt động tín dụng.
- **2005:** Hoàn thành triển khai Dự án Hiện đại hóa Ngân hàng và hệ thống thanh toán trên toàn hệ thống BIDV.
- **2006:** Ngân hàng đầu tiên triển khai cơ chế quản lý vốn tập trung và cơ chế định giá chuyển vốn nội bộ FTP - phương thức quản lý vốn hiện đại theo thông lệ quốc tế.
- **2006:** Ngân hàng đầu tiên phát

hành trái phiếu dài hạn tăng vốn cấp II theo tiêu chuẩn Trái phiếu châu Âu.

- **2007:** Ngân hàng đầu tiên đạt Cup hạng nhất về Chỉ số sẵn sàng ứng dụng công nghệ thông tin - Vietnam ICT Index.
- **2009:** Ngân hàng đầu tiên để xuất sản phẩm @Securities kết nối Ngân hàng với các Công ty Chứng khoán.
- **2012:** Hoàn thành lộ trình tập trung hóa 100% công tác xử lý tác nghiệp tài trợ thương mại tại Trụ sở chính.
- **2015:** Ngân hàng đầu tiên ra mắt Trung tâm Mạng xã hội để làm đầu mối triển khai các hoạt động truyền thông, marketing và lắng nghe các phản hồi về thương hiệu, dịch vụ của BIDV trên môi trường mạng xã hội. □

VINH DANH CÁC SÁNG KIẾN TIÊU BIỂU cấp hệ thống năm 2018

ANH ĐỨC



Hưởng ứng phong trào đăng ký sáng kiến cải tiến tiêu biểu tại BIDV, trong 6 tháng cuối năm 2018, đã có 105 hồ sơ sáng kiến trên toàn hệ thống gửi về Hội đồng khoa học BIDV, trong đó có 18 Ban/Trung tâm Trụ sở chính với 70 sáng kiến và 30 chi nhánh với 35 sáng kiến.

Nhằm bình chọn và biểu dương các sáng kiến cải tiến tiêu biểu nhất, Hội đồng khoa học BIDV đã rà soát, sàng lọc, đánh giá và chấm điểm các sáng kiến theo các tiêu chí: tính khoa học, tính sáng tạo, hiệu quả đem lại, phạm vi ảnh hưởng, khả năng nhân rộng và có áp dụng công nghệ thông tin (số hóa, tự động hóa...)... Kết quả, Hội đồng khoa học đã bình chọn và công nhận 19 sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống, bao gồm: 01 giải Nhất, 03 giải Nhì, 05 giải Ba và 10 giải Khuyến khích. Ngoài ra, Hội đồng khoa học cũng công nhận 69 sáng kiến tiêu biểu cấp cơ sở.

01 GIẢI NHẤT:

- Sáng kiến "Giải pháp tự động

hóa công tác quyết toán hệ thống thẻ BIDV" của Trung tâm Thẻ (đồng tác giả: Ban Kế toán).

03 GIẢI NHÌ:

- Sáng kiến "Giải pháp kết nối các thiết bị ngoại vi trong môi trường số hóa tại BIDV" của Trung tâm Công nghệ thông tin;
- Sáng kiến "Giải pháp Xử lý Chữ ký/Mẫu dấu khách hàng" của BIDV Đất Mũi;
- Sáng kiến "Tự động hóa quy trình đăng ký trực tuyến dịch vụ" của Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ.

05 GIẢI BA:

- Sáng kiến "Tự động hóa xử lý giao dịch TTTM bằng ứng dụng Robot" của Trung tâm Tác nghiệp và tài trợ thương mại;
- Sáng kiến "Chương trình tra cứu thông tin SPDV khách hàng cá nhân" của BIDV Lâm Đồng;
- Sáng kiến "Giải pháp lắp đặt thiết bị chống đánh cắp dữ liệu tại máy ATM" của BIDV Khánh Hòa;
- Sáng kiến "Giải pháp kết nối thanh toán đa tệ liên ngân hàng

đáp ứng nhu cầu kiểm soát rủi ro và quản trị hệ thống theo chuẩn mực quốc tế của các ngân hàng tham gia kết nối" của Ban Định chế tài chính (đồng tác giả Trung tâm Công nghệ thông tin);

- Sáng kiến "Xây dựng mô hình dự báo khả năng tăng trưởng HĐV của BIDV" của Ban Thông tin quản lý và hỗ trợ ALCO.

10 GIẢI KHUYẾN KHÍCH:

- Sáng kiến "Bổ sung tính năng bán ngoại tệ trên Smart Banking và Internet banking" của Ban Kinh doanh Vốn và tiền tệ;
- Sáng kiến "Ứng dụng phân giao kế hoạch kinh doanh đầu theo cấp Chi nhánh, cấp phòng/phòng giao dịch và cấp từng cán bộ (BSC/KPI)" của BIDV Đồng Tháp;
- Sáng kiến "Web Ứng dụng- Quản lý hóa đơn" của BIDV Sở Giao dịch 2;
- Sáng kiến "Sản phẩm tài trợ nhập khẩu máy móc kết hợp giữa UPAS LC và cho vay trung hạn" của BIDV Chợ Lớn;
- Sáng kiến "Phát triển các tính năng lưu trữ điện tử dữ liệu kế toán trên Chương trình quyết toán" của Ban Kế toán;
- Sáng kiến "Phần mềm phục vụ Hội thi dịch vụ BIDV 2018" của Trường Đào tạo cán bộ;
- Sáng kiến "Chương trình hỗ trợ công tác Quản lý khách hàng, giải ngân tác nghiệp đối với khách hàng" của BIDV Thái Hà;
- Sáng kiến "Các biện pháp hỗ trợ thiết lập hồ sơ giao dịch và tăng tốc độ xử lý tác nghiệp chuyển tiền quốc tế" của BIDV Quảng Ninh;
- Sáng kiến "Chương trình chấm điểm phối hợp phục vụ công tác chấm điểm xét hoàn thành nhiệm vụ theo thẻ điểm cân bằng BSC" của BIDV Hà Nội;
- Sáng kiến "Phần mềm 360° khách hàng" của BIDV Bà Rịa. □

TỰ ĐỘNG HÓA CÔNG TÁC quyết toán hệ thống thẻ

 PHƯƠNG DUNG



“Chinh phục con đường gập ghềnh bằng tinh thần sáng tạo và sức mạnh đoàn kết”. Những thành viên tham gia xây dựng giải pháp “Tự động hóa công tác quyết toán hệ thống thẻ BIDV” - sáng kiến tiêu biểu nhất toàn hệ thống năm 2018 - đã nghĩ và làm đúng như thế để đem lại cho hệ thống BIDV những giá trị không ngờ...

ÁP LỰC VÀ TRẦN TRỞ

Là một trong những công tác quan trọng của mảng nghiệp vụ thẻ, cấu phần thanh quyết toán phụ trách việc đối chiếu chi tiết, quyết toán dữ liệu giao dịch thẻ giữa BIDV và các tổ chức thẻ trong nước và quốc tế. Trong nhiều năm qua, số lượng nhân sự tối đa mà Nhóm Thanh quyết toán (Trung tâm Thẻ) có được là 5 cán bộ, trong khi hàng ngày nhóm phải thực hiện đối chiếu dữ liệu hơn 200.000 giao dịch thẻ của các tổ chức thẻ (Visa/Master/JCB/Napas...) trong các vai trò (ISS/ACQ) đối với tất cả sản phẩm thẻ, tất cả các kênh chấp nhận thẻ. Tuy có hệ thống báo cáo MasterReport hỗ trợ đưa ra dữ liệu giao dịch chi tiết nhưng do chương trình được xây dựng từ năm 2012 mà không được

cập nhật phiên bản cao hơn nên không thể đáp ứng được yêu cầu về thời gian và tính chính xác của dữ liệu đối soát; đặc biệt, đối với những phiên giao dịch có lỗi hệ thống thì cán bộ phải thực hiện tác nghiệp thủ công rất mất thời gian do khối lượng công việc và số lượng giao dịch vô cùng lớn.

Trong quy trình triển khai, sau khi ra được kết quả đối chiếu, cán bộ Nhóm Thanh quyết toán phải lập chứng từ gửi Ban Kế toán để hạch toán hoàn toàn thủ công. Việc thủ công từ khâu đối chiếu, lập bảng kê đến khâu hạch toán, bên cạnh rất dễ xảy ra sai sót trong quá trình tác nghiệp (dù không nhiều), thì một hệ quả thường trực là làm mất nhiều thời gian khiến các cán bộ có liên quan tại Trung tâm Thẻ lẫn Ban Kế

toán thường xuyên phải làm thêm giờ. Khác với tâm lý hân hoan của hầu hết các cán bộ trong những kỳ nghỉ lễ dài, cán bộ Nhóm Thanh quyết toán chúng tôi luôn chuẩn bị sẵn tinh thần “chiến đấu” cho mình: trong kỳ nghỉ nếu hệ thống không gặp lỗi thì tuần làm việc đầu tiên sau kỳ nghỉ sẽ phải làm việc với công suất gấp đôi để đuổi kịp tiến độ; còn nếu chẳng may xảy ra lỗi hệ thống (lỗi mất kết nối làm khách hàng không rút được tiền mà tài khoản vẫn bị trừ...) thì thời gian đối chiếu kéo dài đến 10 ngày...

Với sự phát triển mạnh mẽ của dịch vụ thẻ, làm thế nào để những cán bộ làm tác nghiệp đáp ứng được tiến độ và chất lượng công việc khi mà khối lượng công việc ngày càng tăng (doanh số và số lượng giao dịch tăng trưởng khoảng 30%/năm) còn nhân sự có xu hướng giảm xuống để ưu tiên cho kinh doanh? Câu hỏi này liên tục được Ban Giám đốc Trung tâm Thẻ đặt ra, đòi hỏi những cán bộ thanh quyết toán phải đi tìm những giải pháp phù hợp...

CHUNG SỨC TẠO THÀNH CÔNG

Yêu cầu của Ban Giám đốc, những áp lực từ công việc,... đã giúp chúng tôi quyết tâm hơn, mạnh dạn hơn khi xác định hướng đi: Cần phải tăng cường tự động hóa, phải ứng dụng tốt công nghệ thông tin nhằm tối đa hóa năng suất lao động...

Nhớ lại câu nói của chính trị gia nổi tiếng người Mỹ Benjamin Franklin: “Đừng bao giờ để đến ngày mai những việc bạn có thể làm ngày hôm nay”, Nhóm Thanh quyết toán đã ngồi lại với nhau, huy động sức mạnh của tập thể để có phương án dài hơi nhằm giải quyết vấn đề. Bắt đầu từ ý tưởng “Có thể sử dụng dữ

liệu chi tiết của file quyết toán và dữ liệu chi tiết đã hạch toán tại BIDV đối chiếu tự động từng giao dịch với nhau” của Trưởng Nhóm, chúng tôi chấp nhận làm thêm nhiều ngày cuối tuần để nghiên cứu tài liệu của các tổ chức thẻ, nghiên cứu hệ thống BIDV để tìm hướng giải quyết cho ý tưởng táo bạo này. Là những cán bộ nghiệp vụ nhưng chúng tôi đã chủ động mày mò các tài liệu về tiêu chuẩn kỹ thuật, không ngần ngại tìm hiểu và học cách cắt file quyết toán, “băm” dữ liệu chi tiết từng giao dịch để tìm ra giải pháp đối chiếu và quyết toán tự động... Sáng kiến “Giải pháp tự động hóa công tác quyết toán hệ thống thẻ BIDV” của chúng tôi đã ra đời như thế.

Giải pháp cho phép kết nối tự động hệ thống dữ liệu quyết toán của tổ chức Thẻ, hệ thống corebanking - hai nguồn dữ liệu đầu vào quan trọng. Đồng thời, cho phép kết nối với hệ thống IST switch, hệ thống quản lý dữ liệu Cadencie để tự động thực hiện các công việc theo 3 bước lớn: (i) Bước đầu tiên: lấy và làm giàu nguồn dữ liệu đầu vào; (ii) Bước tiếp theo: đối chiếu và đánh dấu trạng thái của từng giao dịch chi tiết theo các nguyên tắc được cài đặt sẵn; (iii) Bước cuối cùng: gộp các giao dịch cùng trạng thái, sinh bút toán và đẩy hạch toán vào ERP. Toàn bộ các công việc trên được thực hiện hoàn toàn tự động nhưng vẫn cho phép người dùng kiểm tra dữ liệu trước ở mỗi công đoạn để đảm bảo toàn bộ dữ liệu khi đã được hạch toán tại ERP là hoàn toàn chính xác.

THÀNH QUẢ NGỌT NGÀO

Đến tháng 3/2018, tuy chương trình mới hoàn thành kiểm thử và đưa vào sử dụng một số cấu phần nhưng đã mang lại những kết quả đáng khích lệ: (i) Rút ngắn thời gian tác nghiệp (dữ liệu được đối chiếu và hạch toán quyết toán tự động trong ngày thay vì phải mất 2 ngày để hoàn thành như trước đây), nâng cao chất lượng xử lý giao dịch lỗi cho khách hàng, đảm bảo xử lý lỗi chính xác, nhanh chóng; (ii) Giảm



chi phí FTP do tắt toán sớm số liệu trên các tài khoản phải thu/phải trả nghiệp vụ thẻ (số tiền tiết giảm được ước tính 7,5 tỉ đồng/năm); (iii) Tiết kiệm chi phí in ấn, lưu trữ, quản lý hồ sơ tại Trung tâm Thẻ và Ban Kế toán; (iv) Cắt giảm được nhân sự tác nghiệp tại cả Trung tâm Thẻ và Ban Kế toán để tập trung cho bộ phận kinh doanh.

Hiện nay, với những giao dịch thẻ từ hệ thống đã được kiểm soát tập trung tại Trụ sở chính, tuy nhiên những nghiệp vụ thẻ (thu nợ, thu phí, xử lý hoàn tiền cho khách hàng, ứng tiền mặt tại POS cho khách hàng, theo dõi các giao dịch thẻ gian lận,...) do vẫn cần phải xử lý tại chi nhánh nên chi nhánh vẫn phải tác nghiệp, đối chiếu và kiểm soát dữ liệu thủ công. Với thành công của giải pháp tự động hóa công tác đối soát và quyết toán hệ thống thẻ BIDV, những người làm tác nghiệp thẻ như chúng tôi sẽ tiếp tục nghiên cứu để đưa thêm các ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý dữ liệu thẻ tại chi nhánh để đảm bảo công tác nghiệp vụ thẻ tại chi nhánh được quản lý khoa học, chính xác nhất.

Không chỉ mang đến những lợi ích thiết thực cho BIDV, thành công này còn tạo ra niềm vui, sự hứng khởi cho những người làm tác nghiệp. Đã một năm trôi qua kể từ thời điểm triển khai cấu phần đầu tiên, đến nay chúng tôi đã triển khai được hầu hết các cấu phần còn lại.

Nhóm Thanh quyết toán đã điều chuyển được 1 nhân sự sang bộ phận kinh doanh. Chúng tôi đã có thêm thời gian dành cho các mảng công việc cần nghiên cứu nghiệp vụ chuyên sâu hơn như tham gia dự án phát triển sản phẩm mới, xây dựng văn bản chế độ và các công việc định tính khác. Hơn thế, chúng tôi đã có nhiều hơn số ngày về nhà đúng giờ, có thêm năng lượng để chăm sóc gia đình, tái tạo sức lao động, để mỗi ngày đi làm là một ngày đam mê và cống hiến...

Niềm vui như được nhân thêm khi mới đây giải pháp của chúng tôi, sau khi trải qua những vòng xét duyệt khắt khe, đã được Hội đồng Khoa học BIDV trao giải Nhất sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống năm 2018. □

Sáng kiến “Giải pháp tự động hóa công tác quyết toán hệ thống thẻ BIDV” là thành quả của sự hợp tác chặt chẽ giữa Trung tâm Thẻ và Ban Kế toán, với sự tham gia của các thành viên:

Tác giả tại Trung tâm Thẻ:

- Hoàng Thị Hồng Vân - Phó Giám đốc;
- Phạm Đăng Khoa - Phó Giám đốc;
- Nguyễn Thị Phương Dung - Phó Trưởng phòng;
- Nguyễn Thị Minh Thanh - Chuyên viên;
- Nguyễn Thị Huyền - Chuyên viên;
- Trần Thị Hiền - Chuyên viên;

Đồng tác giả tại Ban Kế toán:

- Vũ Phương Chi - Trưởng phòng;
- Vũ Quốc Thịnh - Phó Trưởng phòng;
- Lê Thị Tuyết Mai - Chuyên viên;
- Võ Thị Thanh Hoa - Chuyên viên;
- Trần Thành Công - Chuyên viên.

Ứng dụng IoT

ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ VẬN HÀNH

NGỌC TRUNG



Là một phần của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, IoT (Internet of Things) là sự kết nối của tất cả các thiết bị với internet để giao tiếp, thu thập và trao đổi dữ liệu. “Giải pháp kết nối các thiết bị ngoại vi trong môi trường số hóa tại BIDV” được Trung tâm Công nghệ thông tin xây dựng như là bước tiếp cận ban đầu với xu hướng IoT với mục đích tận dụng các điểm tương tác với khách hàng để cải thiện hiệu quả vận hành. Với những sáng tạo và giá trị mang lại, giải pháp này đã được trao giải Nhì sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống BIDV năm 2018.

TỪ VIỆC KẾT NỐI ĐỂ TĂNG SỨC MẠNH...

Môi trường số hóa ở BIDV, bên cạnh hệ thống hàng trăm phần mềm lớn nhỏ phục vụ tác nghiệp cho cán bộ, hỗ trợ giao dịch cho khách hàng thì cũng phải kể tới số lượng hàng trăm nghìn các thiết bị

phần cứng được sử dụng rộng rãi và thường xuyên hàng ngày. Điều này đã giúp BIDV có được một vị thế cao về ứng dụng công nghệ so với hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam, tuy nhiên hoạt động công nghệ thông tin BIDV vẫn còn một số hạn chế như: (i) Tương tác giữa các

ứng dụng phần mềm với phần cứng còn hạn chế, đó là do nền tảng xây dựng các ứng dụng hiện nay phần lớn dưới dạng webform, sử dụng thông qua các trình duyệt web, khó thực hiện các giao tiếp với hệ điều hành cũng như thiết bị ngoại vi phần cứng... (ii) Các hệ thống phần cứng không được quản lý và theo dõi tập trung, mỗi hệ thống ở mỗi đơn vị được quản lý riêng lẻ, các sự cố xảy ra liên quan tới phần cứng đôi khi phải đến khi cán bộ hoặc khách hàng sử dụng trực tiếp mới phát hiện...

Bằng cách sử dụng những công nghệ đã phổ biến trên thế giới và những công cụ sẵn có tại BIDV, “Giải pháp kết nối các thiết bị ngoại

vi” đưa ra phương án để phần nào giải quyết những hạn chế trên với những nội dung chính như:

- Xây dựng Agent (ứng dụng phần mềm chạy ngầm) cài đặt trên các thiết bị ngoại vi hoặc tại máy tính có kết nối với thiết bị ngoại vi. Agent có thể được xây dựng bởi nhà cung cấp thiết bị hoặc chính BIDV dựa trên driver (phần mềm giúp hệ điều hành có thể điều khiển và sử dụng được các thiết bị ngoại vi), SDK (tập hợp công cụ hỗ trợ cho việc phát triển phần mềm) hoặc API (một giao tiếp phần mềm nhằm hỗ trợ các ứng dụng có thể kết nối với nhau).

- Xây dựng hệ thống Server (máy chủ) kết nối với Agent, ghi nhận và lưu trữ các thông tin trao đổi giữa Agent và Server.

- Đối với các ứng dụng được phát triển trên nền web, sử dụng giao thức WebSocket dựa trên công nghệ HTML5 để đẩy các thông tin từ Server tích hợp công nghệ Tibco Web Messaging về trình duyệt web phía Client (các máy trạm).

- Bên cạnh đó, Agent thường xuyên gửi các thông tin từ Client, ví dụ như trạng thái, thời điểm mở, tắt... lên Server nhằm mục đích lưu

trữ và theo dõi, giúp cán bộ quản trị nắm bắt kịp thời tình trạng hoạt động của thiết bị.

...ĐẾN LỢI ÍCH ĐA CHIỀU

Có thể nhận thấy được khả năng áp dụng ngay của giải pháp này vào thực tiễn tại BIDV để phục vụ công tác quản trị điều hành và tăng cường trải nghiệm của khách hàng trong giao dịch.

Đối với công tác quản trị và điều hành tại BIDV, giải pháp này có thể tích hợp cùng Hệ thống quản lý định danh BIDV IDM để ứng dụng trong việc định danh cán bộ. Hãy hình dung khi hệ thống ứng dụng phần mềm tại BIDV có khả năng tương tác theo thời gian thực với thiết bị ngoại vi thì rất nhiều thao tác của cán bộ thông thường sẽ được thay thế hoàn toàn tự động, ví dụ như việc đăng nhập vào các chương trình hàng ngày thay vì phải gõ user/mật khẩu có thể được thay thế bằng các quét thẻ cá nhân hay nhận diện khuôn mặt, vân tay... Việc quản lý thiết bị tập trung, định danh tập trung sẽ xóa đi khái niệm vị trí không gian, một cán bộ khi tác nghiệp trong môi trường BIDV có thể được nhận diện ở mọi vị trí, khả

năng tương tác với các thiết bị ở các vị trí khác nhau là như nhau.

Đối với khách hàng, hiện nay BIDV đang triển khai ngày càng nhiều thiết bị tại quầy hay tại các đối tác merchant (các đơn vị sử dụng các thiết bị số hóa của BIDV cung cấp nhằm có thể thanh toán ngay tại địa điểm của đơn vị mà không phải tới BIDV) để giúp khách hàng chủ động tự thực hiện các giao dịch. Đơn giản như tại Khu trải nghiệm ngân hàng hiện đại Ezone, cách thức thực hiện của khách hàng đang là cập nhật khá nhiều thông tin trên màn hình đăng ký; tuy nhiên Trung tâm Công nghệ thông tin đã tích hợp thành công khả năng nhận diện khách hàng qua đầu đọc thẻ, khách hàng chỉ cần quét thẻ để hệ thống tự động cập nhật những thông tin cần thiết trên e-form, giúp giảm tới 80% thời gian thao tác, tính năng này sẽ sớm được triển khai trong năm 2019. Bên cạnh đầu đọc thẻ, hệ thống cũng có thể tích hợp thêm các thiết bị khác như nhận diện khuôn mặt hay vân tay khách hàng.

Có thể thấy giải pháp giúp giải quyết bài toán kết nối giữa ứng dụng phần mềm với tất cả các thiết bị ngoại vi một cách linh hoạt, các thông tin đọc từ Agent gửi tới Server đều được kiểm soát, mã hóa và bảo mật, đảm bảo các vấn đề về rủi ro an toàn thông tin. Cơ chế xử lý của WebSocket giúp Clients với Server kết nối xử lý thông tin theo thời gian thực hai chiều mà không cần phía Clients phải gửi thông tin lên Server như cách truyền thống. Bằng việc hỗ trợ tối đa khách hàng trong các đăng ký giao dịch tại quầy, rút ngắn thời gian thao tác trên chương trình, sáng kiến giúp đem lại lợi ích cho khách hàng. Từ đó tạo được ấn tượng và sức hút với khách hàng về môi trường số hóa, công nghệ tại BIDV; gia tăng hình ảnh cũng như uy tín của BIDV so với ngân hàng khác trong thời đại Cách mạng công nghiệp 4.0. Sáng kiến cũng giúp tăng cường khả năng quản lý, vận hành và tương tác với các thiết bị ngoại vi tại BIDV, hạn chế rủi ro an toàn thông tin... □



GIẢI PHÁP XỬ LÝ MẪU DẤU/CHỮ KÝ KHÁCH HÀNG

HÀNH TRÌNH “NÉ PHIỀN” CỦA “NGƯỜI LÀM BIẾNG”

 NGUYỄN LÂM SƠN



Reng reng... Reng reng...
 - Alo!
 - Alo, Sơn hả?
 - Dạ, có gì không chị?
 - Cái máy scan lại không quét mẫu dấu và chữ ký được nữa rồi em ơi?
 - Lại nữa rồi hả chị, để em xuống kiểm tra coi sao.
 Tui cười méo xẹo, gác máy. Tui lật đật đi xuống Phòng Quản trị tín

dụng và lại nhìn thấy một xấp hồ sơ mẫu dấu, chữ ký của khách hàng còn kẹt ở đó như mấy lần trước...
 - Sao chị không gọi em sớm?! Cả xấp hồ sơ như vậy thì chắc chị phải ở tới khuya mới về với con của chị quá!
 Tui vừa nói vừa cảm thấy áy náy sao sao đó, vì lần trước thì phần mềm scan bị treo, lần trước nữa thì máy scan tự nhiên không khởi động

được. Rồi lần trước đó, lần trước đó nữa, ... chắc tại máy quá tải vì làm việc với cường độ cao. Xử lý xong sự cố, tui trở về phòng, tiếp tục ngồi vào máy tính và căng mắt với những dòng code còn dang dở...

Bảng đi mấy ngày không thấy “lời đề nghị quen thuộc”, tưởng mọi việc đã thông suốt, thì bỗng một chiều đẹp trời, chuông điện thoại lại reng reng và giọng “ngọt ngào” của các chị ở quản trị tín dụng lại vang lên...

Lần xử lý thành công thứ n, trở về phòng tui quyết tâm phải làm cái gì đó để không phải nghe cái giọng “ngọt ngào” của các chị quản trị tín dụng nữa, phải thay ngay cái máy scan thường “làm khó” tui bằng cái máy scan mới để một kẻ “lười biếng” như tui khỏi bị làm phiền...

Nghĩ là làm, tui bắt tay vào “chế” ngay cái máy scan cho riêng mình. Nhìn quanh nhìn quẩn vào đồng “đồ chơi công nghệ” đặt kế bên bàn làm việc, mắt tui rực sáng lên như cái đèn pha trong đêm của chiếc Wave Alpha tui dùng để đi làm hàng ngày, còn cái miệng tự nhiên biến thành chữ O tròn như quả trứng gà khi phát hiện ra cái webcam. Đúng rồi, nó là cái webcam mà anh bạn cà phê vừa tặng (anh ấy được khuyến mãi khi lắp gói ADSL mới) với lời quảng cáo: cái webcam này dữ lắm nghe, độ phân giải nó tới... 0.3 megapixel lận đó!?

“Mắt thần” của máy scan đã có rồi, vậy còn “thân hình cường tráng” của nó đâu? Chụp ngay cái thùng giấy A4 rỗng mà không biết ai “vô tình” tặng cho Tổ Điện toán, tui lắp ngay cái webcam vào. Loay hoay



một hồi, tui cũng tạo ra được hình hài đầy đủ cho cái máy scan yêu quý mà tui hy vọng nó sẽ giúp tránh được những cuộc “nhờ vả bắt đắc dĩ” của các chị quản trị tín dụng.

Hết giờ chiều, rời trụ sở chi nhánh, tui phóng chiếc Wave Alpha về trên con đường quen thuộc mà đầu vẫn cứ lan man về cái máy scan vừa mới thành hình...

Sáng hôm sau, không hiểu sao tui cảm thấy hào hứng, muốn đến cơ quan sớm hơn một chút, chấp nhận bỏ bữa và phê theo thói quen mỗi sáng, chạy ngay lên phòng nhìn chàng scan đẹp như lực sĩ của tui. Ngắm chán rồi, tui tự hỏi: Ủa, nó đẹp thật nhưng mới chỉ là hình thể thôi, còn về đẹp tâm hồn đâu? Đối với một thiết bị thì phần cứng là cái xác, phần mềm (viết code) là tâm hồn, vậy làm sao thổi hồn cho nó? Tui phải cho nó biết nhiệm vụ của nó là gì chứ, chẳng lẽ tui tạo ra nó với mục đích là để giải phóng sức lao động cho tui, mà nó thì ngồi không còn tui phải làm việc thay cho nó sao? Lúc này, tui liền nghĩ ngay đến bà chị quản trị tín dụng với giọng nói “ngọt ngào” quen thuộc...

Đợi thêm 30 phút nữa, bà chị đến cơ quan. Tui mừng quýnh, chạy ngay vào Phòng Quản trị tín dụng

và hớn hờ: Chị, hỗ trợ em quy trình quét mẫu dấu, chữ ký hàng ngày chị làm nghe! Tui nheo nheo con mắt, nở một nụ cười cầu cạnh... Chắc thấy tui có lòng thành, chị vui vẻ nói:

- Đầu tiên, em sử dụng phần mềm để scan mẫu dấu, chữ ký. Sau đó, dùng phần mềm photoshop cắt mẫu dấu, chữ ký đó ra, xử lý các chi tiết thừa, mực bị lem,... Quy trình cứ lặp đi lặp lại với từng mẫu dấu, chữ ký...

Đến đây, tự nhiên cảm giác nghề nghiệp của tui nổi lên, bỗng không còn nghe được bà chị nói gì nữa, mà chỉ có mấy cái ý nghĩ choán hết trong đầu: Việc scan mẫu dấu, chữ ký bằng máy scan thì có thể thay thế bằng cách chụp hình lại bằng webcam. Việc cắt và xử lý mẫu dấu, chữ ký thủ công như vậy quá mất thời gian, nếu vậy thì hãy để “chàng lực sĩ scan” của tui thực hiện một cách tự động bằng cách lưu lại tọa độ của mẫu dấu, chữ ký vào cơ sở dữ liệu. Sau này, mỗi khi nhấn vào nút scan thì nó sẽ tự động chụp, cắt, lưu lại theo tọa độ đã lưu trước đó. Cũng thêm cho nó cái tính năng xóa chi tiết thừa của mẫu dấu, chữ ký giống như phần mềm photoshop nữa là ổn hết...

Nghĩ thì gọn gàng vậy, nhưng

khi bắt tay vẽ “tâm hồn” cho chàng máy scan của tui lại không đơn giản chút nào... Ròng rã mất hơn 2 năm, tui mới hoàn thành được cả phần xác lẫn phần hồn cho “đứa con tinh thần”; bởi tui chỉ tranh thủ làm được những lúc rảnh rỗi sau khi hoàn thành công tác chuyên môn (trong đó có việc tui được chỉ định tăng cường hỗ trợ mảng điện toán cho việc sáp nhập MHB Cà Mau vào BIDV với tên gọi BIDV Đất Mũi; rồi đến khi tui chuyển chính thức qua BIDV Đất Mũi thì công việc còn khủng hơn...)... Đón nhận “món quà” của tui, các chị quản trị tín dụng vừa ngạc nhiên, lại cũng không giấu được nụ cười có pha lẫn cả sự nghi ngờ...

Lâu lâu ngồi nghĩ lại, không biết “chàng lực sĩ scan” của tui có hỗ trợ được gì nhiều cho các chi nhánh bạn không sau khi đã có vài chàng được “xuất ngoại” sau khi khẳng định được sức mạnh ở Đất Mũi. Riêng tui, việc ít phải nghe giọng “ngọt ngào” của các chị quản trị tín dụng yêu cầu xử lý lỗi quét mẫu dấu, chữ ký của khách hàng là vui lắm rồi.

Mấy ngày nay, niềm vui của tui lại được nhân lên, khi “chàng lực sĩ scan” của tui được Hội đồng khoa học BIDV bình chọn và trao giải Nhì sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018. Vui càng thêm vui.

Ôi, công nghệ của “người làm biếng” muôn năm! □

“Giải pháp Xử lý mẫu dấu/chữ ký của khách hàng” của tác giả Nguyễn Lâm Sơn (BIDV Đất Mũi) là sáng kiến nhằm thay thế việc quét và chỉnh sửa chữ ký/mẫu dấu truyền thống. Sáng kiến này giúp cán bộ BIDV thực hiện việc quét và chỉnh sửa chữ ký/mẫu dấu khách hàng không cần máy quét và phần mềm xử lý ảnh khác; đồng thời có thể lưu trữ mẫu chữ ký và mẫu dấu của khách hàng. Để triển khai, chi nhánh cần chuẩn bị 01 webcam để quét chữ ký, 01 máy tính để cài đặt chương trình và cần phải cài đặt sẵn tọa độ của chữ ký/mẫu dấu của khách hàng.

Giải pháp này giúp cho việc quét và chỉnh sửa chữ ký/mẫu dấu khách hàng trở nên nhanh chóng hơn, tiết kiệm được thời gian và chi phí đầu tư cho máy quét và bản quyền phần mềm xử lý ảnh, góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động cho chi nhánh.

TRA CỨU THÔNG TIN SẢN PHẨM

Dịch vụ khách hàng cá nhân

 PHẠM LÊ HOAN



Với kinh nghiệm trong công tác, tôi đã được giao nhiệm vụ lập báo cáo phân tích nền khách hàng của chi nhánh và đề xuất các giải pháp phát triển dịch vụ trên nền khách hàng hiện hữu.

NẢY SINH Ý TƯỞNG...

Khi phân tích số liệu, tôi nhận ra một điều là nền khách hàng của chi nhánh khá lớn nhưng tỷ lệ khách hàng active và tỷ lệ sử dụng sản phẩm dịch vụ bình quân của khách hàng tại chi nhánh còn chưa cao. Vì vậy, mục tiêu đầu tiên mà tôi đưa ra trong báo cáo là phải gia tăng tỷ lệ sử dụng sản phẩm dịch vụ bình quân của khách hàng. Để triển khai thực hiện mục tiêu đó thì cần phải lấy được báo cáo các sản phẩm khách hàng đã sử dụng và chưa sử

dụng để cán bộ quản lý khách hàng, giao dịch viên có cơ sở tiếp thị, bán các sản phẩm khách hàng chưa sử dụng, gia tăng nguồn thu từ phí dịch vụ cho ngân hàng.

Hiện nay, BIDV có rất nhiều chương trình ứng dụng nhưng mỗi chương trình chỉ hỗ trợ cho một hoặc một vài sản phẩm dịch vụ, chưa có chương trình nào thống kê được số liệu của tất cả các sản phẩm dịch vụ mà BIDV đang triển khai. Ngoài việc vào từng chương trình để vấn tin thì hệ thống BIDV MIS có

một số báo cáo hỗ trợ chi nhánh khai thác dữ liệu nhưng không đầy đủ các thông tin chi nhánh cần khai thác hoặc phải lấy từng khách hàng theo CIF. Hơn nữa, người sử dụng phải có user đăng nhập vào chương trình, được phân quyền và thời gian lấy được dữ liệu phụ thuộc hoàn toàn vào tốc độ đường truyền. Các báo cáo như: (i) Báo cáo nhanh sản phẩm dịch vụ theo chi nhánh/hệ thống: hỗ trợ người sử dụng xem được những SPDV khách hàng đã sử dụng và chưa sử dụng nhưng chỉ lấy được thêm CIF và tên khách hàng. (ii) Báo cáo chi tiết sản phẩm dịch vụ theo khách hàng: lấy được các thông tin cá nhân, thông tin SPDV, tiền gửi, tiền vay... của 1 khách

hàng. Tuy nhiên người sử dụng phải biết chính xác số CIF của khách hàng để tra cứu.

Nhằm giảm tải khối lượng công việc tác nghiệp, tạo điều kiện cho cán bộ quản lý khách hàng, giao dịch viên có thời gian nghiên cứu và triển khai bán được các sản phẩm dịch vụ của BIDV, tôi cho rằng cần phải có một chương trình hỗ trợ cán bộ tra cứu mọi thông tin khách hàng (họ tên, độ tuổi, ngành nghề, giới tính, thời gian quan hệ với ngân hàng, phân đoạn khách hàng...), các sản phẩm dịch vụ khách hàng đang sử dụng và chưa sử dụng, số dư tiền gửi, tiền vay, tổng thu từ hoạt động dịch vụ, tổng thu nhập thuần từ khách hàng... để cán bộ dễ dàng khai thác thông tin khách hàng, phân nhóm khách hàng, nắm được nhu cầu khách hàng để tư vấn bán sản phẩm cho khách hàng, gia tăng hiệu quả hoạt động.

...VÀ NHỮNG GIÁ TRỊ KHI TRIỂN KHAI THỰC TẾ

Cũng như đa số các đồng nghiệp khác, tôi chọn excel để triển khai ý tưởng của mình vì đó là một phần mềm phổ biến, hầu hết các báo cáo của BIDV đều có hỗ trợ xuất file excel và hầu như cán bộ nào cũng có thể sử dụng được. Ngoài ra, excel còn có thể liên kết với word để in ra các mẫu biểu khi cần thiết. Chương trình được viết bằng ngôn ngữ VBA excel sử dụng các box nhập liệu nên giao diện đẹp mắt, dễ sử dụng và chuyên nghiệp.

Dữ liệu của chương trình được lấy từ Cube Phân tích sản phẩm dịch vụ trong hệ thống BIDV MIS. Cube được thiết kế sẵn và lưu vào My folder nên hàng ngày Quản trị chương trình chỉ cần thay đổi thời điểm lấy báo cáo, xuất file excel là có ngay dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác cho các phòng khai thác. Toàn bộ dữ liệu được lấy trên hệ thống BIDV-MIS, import tự động vào chương trình nên dữ liệu chính xác, chỉ cần khai thác 1 lần và sử dụng đến các lần update sau mà không phụ thuộc vào tốc độ đường truyền. Hệ thống BIDV



MIS có hỗ trợ các điều kiện lọc nên chi nhánh dễ dàng có được các file dữ liệu theo mục tiêu phát triển dịch vụ từng thời kỳ của mình. Đặc biệt, chương trình vẫn có thể sử dụng lâu dài khi TW ngừng hỗ trợ chi nhánh khai thác dữ liệu gốc.

Chương trình hỗ trợ người sử dụng tìm kiếm khách hàng dễ dàng theo 3 tiêu chí: CMND, CIF khách hàng, tên khách hàng. Đặc biệt có thể tìm kiếm khách hàng chỉ với vài ký tự đặc biệt nào đó mà không cần nhập chính xác như tìm kiếm trong BDS. Khi sử dụng cán bộ chỉ cần nhập thông tin mình đã biết vào chương trình, chương trình sẽ tự động đưa ra những thông tin chi tiết về khách hàng. Khi khách hàng có nhu cầu đăng ký sản phẩm dịch vụ thì cán bộ có thể in ngay các mẫu biểu cần thiết mà không cần diễn tay.

Chương trình khắc phục được hạn chế về thời gian tra cứu mà MIS và hầu như các chương trình của BIDV đều mắc phải đồng thời mang đến hiệu quả thiết thực: (i) giúp cán bộ có ngay thông tin chi tiết, chính xác về khách hàng để tiếp thị và bán các sản phẩm dịch vụ; (ii)

tiết kiệm được thời gian, nguồn lực trong khai thác báo cáo, tăng năng suất lao động.

Tháng 8/2018, tại Hội thi dịch vụ BIDV 2018 khu vực Nam trung bộ và Tây Nguyên, tôi đã tích hợp chương trình này với chương trình Hỗ trợ lập hồ sơ vay vốn viết năm 2016 (chương trình đạt giải sáng kiến tiêu biểu cấp cơ sở năm 2016) để tham gia dự thi. Sau màn giới thiệu các sáng kiến dịch vụ tiêu biểu tại chi nhánh, đội thi của chi nhánh Lâm Đồng đã vinh dự nhận được điểm 9,5/10 từ tất cả các thành viên ban giám khảo, sự tán dương từ phía các đội thi và khán giả.

Tháng 7 này là thời điểm đánh dấu cột mốc 20 năm bén duyên với BIDV của tôi. Với tôi, BIDV không còn là nơi nhận lương để trang trải cuộc sống nữa mà là sự nghiệp, là niềm đam mê, là ngôi nhà thứ hai của tôi. Giải 3 sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018 là một phần thưởng lớn lao cho những năm tháng gần bó, cống hiến của tôi tại BIDV. Xin cảm ơn Ban lãnh đạo, Hội đồng Khoa học BIDV đã tiếp thêm cho tôi động lực để đi đến cuối con đường mình đã chọn. □

NHỮNG GIẢI PHÁP MỚI

trong kết nối thanh toán đa tệ liên ngân hàng

 ĐÌNH PHƯƠNG

Trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang lan tỏa mạnh mẽ tại Việt Nam, việc ứng dụng các tính năng công nghệ mới, tiên tiến và vượt trội trong lĩnh vực thanh toán liên ngân hàng là đòi hỏi cấp thiết và điều kiện tiên quyết để BIDV bắt kịp xu thế, đảm bảo tính cạnh tranh với các giải pháp thanh toán khác trên thị trường và giữ vững vị thế là nhà cung cấp dịch vụ chính hàng đầu trên thị trường tài chính ngân hàng Việt Nam.

NHỮNG ĐÒI HỎI CỦA THỰC TẾ THỊ TRƯỜNG

Thực tiễn hoạt động tại BIDV cho thấy, các ngân hàng nước ngoài tham gia kết nối hệ thống thanh toán liên ngân hàng của BIDV đều là các đối tác có quy mô lớn, nền tảng khách hàng đa dạng bao gồm các tập đoàn trong nước và quốc tế trong các lĩnh vực sản xuất và phân phối... như DeutscheBank, Standard & Chartered Bank, Citibank, MUFG

Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation Bank, Hanabank, Bangkok Bank, Maybank... Đây là các định chế tài chính có tên tuổi trên thế giới, mức độ ứng dụng công nghệ và tính tự động hóa cao, có khối lượng giao dịch thanh toán đi và đến BIDV lớn. Các định chế tài chính này đặc biệt chú trọng các yêu cầu về kiểm soát rủi ro và quản trị hệ thống theo chuẩn mực quốc tế. Đặt trong bối cảnh hiệu ứng

cách mạng công nghiệp 4.0 lan tỏa rộng khắp, công tác phát triển kết nối thanh toán liên ngân hàng của BIDV với các ngân hàng nước ngoài đòi hỏi phải tương thích và đáp ứng được các yêu cầu về công nghệ tiên tiến và nghiệp vụ của đối tác và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về kiểm soát rủi ro và quản trị hệ thống.

Trước đây mặc dù BIDV đang chủ trì và vận hành kênh thanh toán liên ngân hàng có quy mô lớn trên thị trường cùng với CITAD và VCB Money, tuy nhiên giải pháp thanh toán do BIDV cung cấp cho các ngân hàng thương mại vẫn còn một số hạn chế về tính năng dẫn đến chưa đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu về kiểm soát rủi ro, quản trị hệ thống theo chuẩn mực quốc tế. Thực trạng đó đặt ra cho BIDV yêu cầu cần có giải pháp ứng dụng các tính năng công nghệ mới, tiên tiến và vượt trội để đáp ứng được các yêu cầu của các ngân hàng nước ngoài về tổng thể các yếu tố như: phương thức kết nối, tốc độ xử lý, tính tự động hóa đảm bảo tuân thủ đầy đủ các

quy định kiểm soát rủi ro, quản trị hệ thống theo chuẩn mực quốc tế. Đây cũng là điều kiện tiên quyết và tiền đề để BIDV tiếp tục đóng vai trò trung tâm thanh toán đa tệ tại Việt Nam cũng như thu hút thêm các ngân hàng nước ngoài khác kết nối thanh toán với BIDV.

GIẢI PHÁP HỮU ÍCH

Trước những đòi hỏi cấp thiết đó, Ban Định chế tài chính BIDV đã phối hợp Trung tâm Công nghệ thông tin, Trung tâm Thanh toán khảo sát, đánh giá và nghiên cứu đưa ra các giải pháp nhằm đáp ứng yêu cầu về công nghệ và nghiệp vụ cho các ngân hàng nước ngoài trong quá trình kết nối thanh toán với BIDV. Trong đó có thể kể đến các giải pháp: (i) Xây dựng phương thức kết nối thông qua cơ sở dữ liệu đa tệ (Database); (ii) Xử lý duyệt điện về đa tệ tự động; (iii) Thiết lập cơ chế chống trùng đối với các điện thanh toán đi từ ngân hàng nước ngoài qua BIDV để kiểm soát rủi ro; (iv) Xây dựng và cập nhật bổ sung các dạng báo cáo đặc thù đáp ứng yêu cầu

quản trị rủi ro, phòng chống rửa tiền theo chuẩn mực quốc tế; (v) Cung cấp các giải pháp hỗ trợ đối với các điện trả lương...

Với việc ứng dụng các giải pháp mới, hệ thống giao dịch thanh toán liên ngân hàng BIDV Payment đã cung cấp cho thị trường thanh toán tại Việt Nam một kênh giao dịch theo thời gian thực (real-time), tin cậy, hiệu quả và tiết kiệm chi phí đầu tư tối đa cho các định chế tài chính khi tham gia vào hệ thống. Nhờ đó, BIDV đã thu hút được nhiều ngân hàng kết nối thanh toán mới, tạo thế chủ động và gia tăng lợi thế trong việc bán chéo các sản phẩm dịch vụ khác của BIDV như thu chi hộ, ngân quỹ, điều chuyển vốn tiền mặt, nhờ thu, bảo lãnh, phí dịch vụ ngân hàng điện tử... góp phần gia tăng nguồn thu phí dịch vụ và số dư tiền gửi thanh toán đa tệ của các tổ chức tín dụng tại BIDV. Bên cạnh đó BIDV cũng tăng tính chủ động trong việc tinh gọn và tập trung hóa hệ thống thanh toán nội bộ, góp phần thực hiện tốt định hướng phát triển thị

phần thanh toán giai đoạn 2015-2020; đồng thời nâng cao vị thế và uy tín của BIDV trong việc cung cấp dịch vụ cho các ngân hàng.

Sau khi triển khai giải pháp, đến nay BIDV đã kết nối thanh toán đa tệ thành công với 12 ngân hàng nước ngoài, số lượng giao dịch bình quân đạt khoảng 200.000 giao dịch/năm, doanh số giao dịch ước đạt 30.000-40.000 tỷ đồng/năm, gia tăng 20% so với năm 2017. Giai đoạn 2019-2020, BIDV dự kiến sẽ nâng tổng số ngân hàng nước ngoài kết nối thanh toán liên ngân hàng lên con số 14-15, doanh số và số lượng giao dịch hàng năm dự kiến tăng trưởng bình quân 15-20%. □

Với những sáng tạo và đóng góp vào thực tiễn hoạt động cũng như giá trị phát triển trong tương lai, giải pháp "Kết nối thanh toán đa tệ liên ngân hàng đáp ứng nhu cầu kiểm soát rủi ro và quản trị hệ thống theo chuẩn mực quốc tế của các ngân hàng tham gia kết nối" của Ban Định chế tài chính (đồng tác giả Trung tâm Công nghệ thông tin) đã được Hội đồng khoa học BIDV trao giải Ba sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống năm 2018.





ỨNG DỤNG MÔ HÌNH KINH TẾ LƯỢNG

trong dự báo khả năng tăng trưởng cho vay

 **HỒNG ANH - TỔNG HOA**

Nhận thức được ý nghĩa của công tác dự báo huy động vốn - cho vay đối với hoạt động quản lý thanh khoản, điều hành vốn tại BIDV, các cán bộ Nhóm Quản lý Thanh khoản (Ban Thông tin hỗ trợ và quản lý ALCO) đã dành tâm huyết nghiên cứu xây dựng giải pháp ứng dụng mô hình kinh tế lượng trong dự báo khả năng tăng trưởng huy động vốn - cho vay...

YÊU CẦU VỀ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỰ BÁO BIẾN ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN - CHO VAY...

Với đặc thù là trung gian tài chính thực hiện kinh doanh tiền tệ, công tác dự báo tăng trưởng phục vụ cho công tác điều hành vốn, bao gồm

dự báo dòng tiền Huy động vốn - Cho vay (HĐV - CV), đóng vai trò hết sức quan trọng, góp phần giảm thiểu rủi ro trong quá trình hoạt động và tạo ra lợi thế cạnh tranh cho ngân hàng. Việc dự báo khả năng biến động HĐV - CV kịp thời và có chất lượng sẽ hỗ trợ công tác xây dựng kế hoạch cân đối vốn, xác định cơ cấu nguồn vốn, quyết định các cơ chế, chính sách điều hành phù hợp, triển khai các sản phẩm... nhằm đảm bảo an toàn thanh khoản, tối ưu hiệu quả cơ cấu bảng tổng kết tài sản, gia tăng giá trị cho ngân hàng.

Tại BIDV, nhận thức rõ tầm quan trọng của công tác dự báo, Ban Lãnh đạo đã sớm chỉ đạo xây dựng cơ chế phối hợp giữa các đơn vị trong dự báo HĐV - CV. Theo phương thức triển khai hiện nay, Ban MIS.ALCO đầu mối tổng hợp dự báo biến động HĐV - CV định kỳ năm/quý/tháng/tuần từ các kênh thông tin: (i) Kênh dự báo theo đối tượng khách hàng quản lý của Ban Quản lý tín dụng và các Ban Khách hàng; (ii) Kênh dự báo khả năng thực hiện từ các chi nhánh. Mặc dù việc triển khai dự báo theo cơ chế trên đã được thực hiện trong thời gian tương đối dài nhưng vẫn thường phát sinh mức độ sai lệch lớn giữa thực tế với dự báo, các đơn vị thực hiện dự báo chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, cảm tính chủ quan và chưa gắn nhiều với dự báo biến động môi trường kinh doanh cũng như ảnh hưởng từ các yếu tố vĩ mô. Với sự thiếu chính xác, công tác dự báo HĐV - CV chưa có nhiều ý nghĩa hỗ trợ trong công tác quản lý cân đối vốn - thanh khoản, là một trong những nguyên nhân chính dẫn tới sự thiếu chủ động trong triển khai các chính sách điều hành vốn theo kế hoạch mục tiêu của BIDV. Thực tế đó khiến chúng tôi - các cán bộ Nhóm Quản lý thanh khoản - luôn trăn trở, suy nghĩ về các phương thức, giải pháp mới để chuẩn hóa, nâng cao chất lượng công tác dự báo biến động HĐV - CV tại BIDV.

...MỞ ĐƯỜNG CHO GIẢI PHÁP MỚI HÌNH THÀNH

Ngẫm nghĩ về sự biến động của các con số, sử dụng lý thuyết kinh tế để tìm hiểu mối liên hệ giữa các biến động, chúng tôi dần hướng về nghiên cứu bài toán dự báo tăng trưởng HĐV - CV thông qua giải pháp xây dựng các mô hình kinh tế lượng. Chúng tôi bắt đầu triển khai ý tưởng từ nhận định các yếu tố có thể ảnh hưởng tới biến động HĐV - CV của ngân hàng, tập hợp thống kê đầy đủ số liệu các yếu tố này trong quá khứ... từng bước thực hiện phân tích kinh tế lượng và



xây dựng mô hình dự báo theo quy trình:

(i) Tập hợp các biến kinh tế vĩ mô (GDP, CPI, lãi suất, nợ xấu...) và biến nội tại ngân hàng (quy mô tổng tài sản, nợ xấu, cơ cấu khách hàng, kỳ hạn...) được giả thiết có quan hệ tác động đến HĐV - CV của BIDV;

(ii) Áp dụng lý thuyết kinh tế, lựa chọn mô hình toán học mô tả mối quan hệ giữa các biến số;

(iii) Thu thập số liệu các biến trong giai đoạn 10 năm gần đây;

(iv) Ước lượng tham số của mô hình để có "số đo" ảnh hưởng của các biến đối với HĐV - CV;

(v) Phân tích kết quả, kiểm định độ tin cậy của mô hình;

(vi) Sử dụng vào dự báo đối với mô hình có độ tin cậy cao >90%.

Trên cơ sở dữ liệu lịch sử giai đoạn 2008 - 2017, chúng tôi đã bước đầu xây dựng mô hình dự báo tăng trưởng cho vay của riêng BIDV theo các kỳ hạn năm/quý/tháng - trở thành mô hình kinh tế lượng đầu tiên được nghiên cứu trong công tác dự báo tăng trưởng tại BIDV. Backtest trong thời gian áp dụng vừa qua, kết quả dự báo từ mô hình trên tương đối phù hợp diễn biến thực tế tại BIDV với độ chính xác trung bình các kỳ gần 90%. Căn

cứ dự báo khả năng tăng trưởng tín dụng theo mô hình, BIDV đã có thể chủ động hơn trong việc xây dựng mục tiêu và điều hành huy động vốn ở quy mô phù hợp, đảm bảo đồng thời 2 mục tiêu an toàn và hiệu quả, hạn chế được tình trạng dư thừa thanh khoản (làm giảm hiệu quả hoạt động) hoặc thanh khoản khó khăn (áp lực gia tăng nguồn vốn đột biến với chi phí cao để đảm bảo khả năng chi trả)...

Với kết quả bước đầu và khả năng phát triển sâu rộng mô hình kinh tế lượng dự báo tăng trưởng, góp phần hiện thực hóa mục tiêu "Chuẩn hóa - Hạt nhân hóa - Đơn giản hóa" trong công tác quản lý thanh khoản, chúng tôi tự hào đã được Hội đồng Khoa học BIDV trao giải Ba sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống trong năm 2018 đối với giải pháp "Xây dựng mô hình dự báo khả năng tăng trưởng cho vay của BIDV". Đây là món quà ý nghĩa và là sự khích lệ lớn lao để chúng tôi và tập thể Ban MIS.ALCO nói chung tiếp tục tập trung sự nhiệt huyết nghiên cứu những sáng kiến cải tiến quy trình nghiệp vụ, góp phần chung tay xây dựng một BIDV năng động, chuyên nghiệp và hiệu quả. □

TRẦN TRỖI TÌM GIẢI PHÁP chống đánh cắp thông tin thẻ

 KHÔI NGUYỄN



Trong những năm qua, tận dụng những ưu thế địa bàn, BIDV Khánh Hòa đã cung cấp ra thị trường nhiều sản phẩm dịch vụ nhiều tiện ích, trong đó có dịch vụ thẻ. Tuy nhiên song song với phát triển của dịch vụ thẻ thì cũng xuất hiện ngày càng nhiều loại hình tội phạm công nghệ cao, đặc biệt là hành vi “đánh cắp thông tin thẻ của khách hàng tại máy ATM” từ đó nhằm chiếm đoạt tiền từ tài khoản của khách hàng...

Là một cán bộ kiểm soát hoạt động ATM đã từng tham gia và phối hợp với Công an Khánh Hòa phá án các vụ lắp đặt thiết bị đánh cắp thông tin của khách hàng trong những thời kỳ đầu (năm 2015), tôi đã ấp ủ ý định tìm một phương pháp hoặc một thiết bị gì đấy có thể ngăn chặn được hành vi lấy cắp thông tin khách hàng của nhóm tội phạm công nghệ cao.

Vào một ngày giữa tháng 3/2018, tôi nhận được thông báo từ phía công an về việc đang có một nhóm tội phạm thực hiện lắp đặt thiết bị đánh cắp dữ liệu tại tất cả các máy ATM trên địa bàn tỉnh. Lúc này, tôi

cũng như các đồng nghiệp trong tổ ATM tiến hành chia nhóm để đi kiểm tra các máy ATM do chi nhánh quản lý. Trên đường kiểm tra máy, tôi bỗng nảy ra ý tưởng: “Tại sao không tìm một thiết bị mà khi tội phạm bắt đầu hành động thì thiết bị sẽ gửi thông báo chính xác vị trí máy ATM đang bị xâm phạm hoặc đang bị lắp đặt thiết bị lạ..?”

Xuất phát từ suy nghĩ ấy, sáng kiến về thiết bị báo động “Phòng chống đánh cắp thông tin tại máy ATM” đã ra đời và đưa vào hoạt động đầu tháng 04/2018 tại BIDV Khánh Hòa. Nội dung sáng kiến chỉ đơn giản là 01 khối hình hộp chữ nhật chứa bộ công tắc từ, trên cơ sở kết hợp với bộ báo động được trang bị bắt buộc tại các máy ATM, lắp đặt ở khu vực tấm che bàn phím, khi tội phạm có hành vi tháo tấm che bàn phím để lắp thiết bị đánh cắp thông tin thì bộ báo động sẽ phát ra âm thanh đồng thời gửi cuộc gọi các số hotline đã cài đặt.

Có thể kể đến những lợi ích mà sáng kiến mang lại như: (i) Đáp ứng được nhu cầu cấp thiết của các chi nhánh, triển khai ngay và lắp đặt rất

đơn giản; (ii) Chi phí lắp đặt của 01 bộ giải pháp thấp: 100.000đ/01 máy ATM; (iii) Phát hiện kịp thời và chính xác hành vi tháo dỡ tấm che bàn phím tại các máy ATM của tội phạm, bên cạnh việc theo dõi camera qua màn hình, ngăn chặn được loại hình tội phạm thẻ: ăn cắp thông tin và làm thẻ giả để rút tiền; (iv) Các chi nhánh trong hệ thống BIDV có thể dễ dàng áp dụng và triển khai ý tưởng này; (v) Trên bề mặt khối hình hộp chữ nhật, chi nhánh đã tiến hành dán logo BIDV, thể hiện thương hiệu, tính thẩm mỹ và khả năng hiện hữu của thiết bị... Mặc dù sáng kiến rất đơn giản nhưng rất hữu ích đáp ứng nhu cầu cấp bách trong phát hiện kịp thời hành vi lắp đặt thiết bị đánh cắp thông tin thẻ của khách hàng, giúp BIDV ngăn chặn kịp thời các tổn thất xảy ra.

Và sáng kiến này đã phát huy tính hiệu quả thực tế cao: cụ thể ngày 04/4/2018, thiết bị đã thông báo chính xác vị trí máy ATM bị tấn công tháo dỡ từ đối tượng khả nghi.

Với kết quả hơn một năm triển khai tại chi nhánh cho đến thời điểm hiện tại: Khánh Hòa chưa phát sinh thêm trường hợp nào bị lấy cắp thông tin tại máy ATM. Và từ đó khả năng phát triển thêm cho các chi nhánh BIDV là hoàn toàn khả thi, sáng kiến đã góp phần nhỏ ngăn chặn tình trạng tội phạm công nghệ cao đánh cắp thông tin tại máy ATM của BIDV với chi phí rất thấp; tôi cảm thấy rất vui và tự hào. Càng vui hơn khi sáng kiến đã được trao giải nhất cuộc thi “Sáng tạo trẻ” do Đoàn thanh niên BIDV tổ chức và được Hội đồng Khoa học BIDV trao giải Ba sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống BIDV năm 2018. Đây là sự động viên khích lệ hết sức lớn lao cho tôi nói riêng và chi nhánh Khánh Hòa nói chung trong nỗ lực chung tay xây dựng một BIDV chuyên nghiệp và hiệu quả. □

QUỐC TRƯỜNG

Ngày 04/07/2017, Hội đồng quản trị đã ban hành Nghị quyết số 1210/NQ-BIDV (NQ 1210) về định hướng phát triển ngân hàng số (NHS) tại BIDV. Theo đó, BIDV xác định phát triển lĩnh vực NHS theo hướng gia tăng kênh phân phối đến với khách hàng và phát triển sản phẩm dịch vụ có tính số hóa, tính sáng tạo. Thực hiện theo tinh thần của NQ 1210 và chỉ đạo của HĐQT, từ Quý II/2018, Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ đã chính thức triển khai tính năng “Bán ngoại



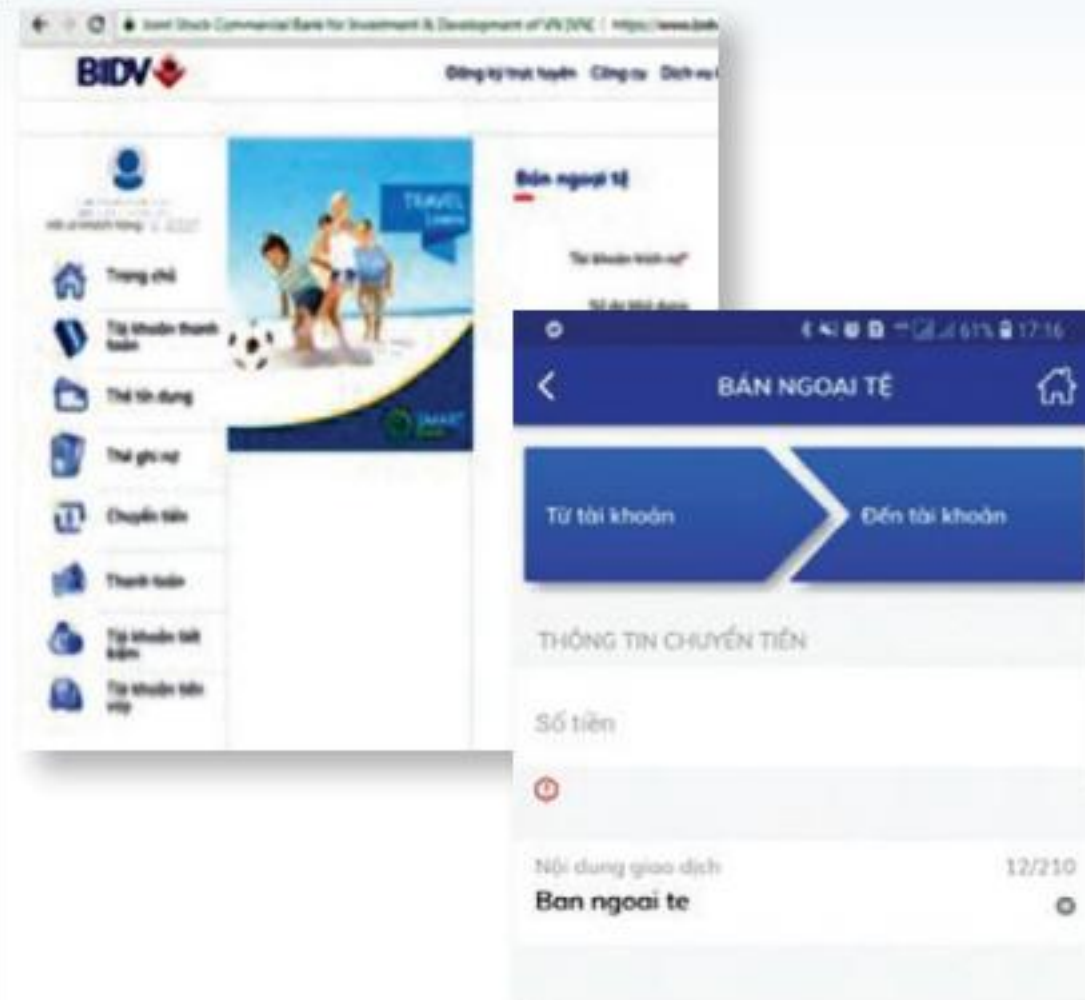
Bán ngoại tệ TỪ TÀI KHOẢN THANH TOÁN

tệ từ tài khoản thanh toán” trên cả 02 kênh giao dịch trực tuyến là Internet Banking và Mobile Banking (IBMB). Với những ưu thế vượt trội, giải pháp này đã được vinh danh là một trong những sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018.

Theo số liệu của Ngân hàng Nhà nước, Việt Nam hiện có khoảng 90% số ngân hàng triển khai dịch vụ thông qua hệ thống IBMB. Ngoài ra, theo thống kê của WorldBank, Việt Nam có khoảng 60% dân số đang sử dụng internet; trong đó 55% sử dụng smartphone, 46% có máy tính, 12% có máy tính bảng... Trong thời đại công nghiệp 4.0, tiềm năng cũng như nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng qua internet là rất lớn.

Trước đây, khi muốn bán ngoại tệ, khách hàng phải thực hiện toàn bộ các thủ tục tại quầy. Cụ thể, khách hàng phải đến quầy lấy sổ, xếp hàng chờ đến lượt, đọc và ký hợp đồng mua bán ngoại tệ, chỉ biết được tỷ giá và khối lượng ngoại tệ được bán khi giao dịch viên thông báo, thời gian hoàn thành 01 giao dịch thường kéo dài từ 10 - 15 phút...

Với mục tiêu gia tăng và đồng



nhất trải nghiệm cho khách hàng, cũng như khai thác triệt để tiềm năng từ kênh IBMB, từ quý I/2018, nhóm tác giả Phạm Phương Lan, Lê Thúy Nga, Nguyễn Quốc Huy, Đậu Thị Thu Hà và Bùi Quốc Trường (Kinh doanh vốn và tiền tệ) đã phối hợp với Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ và Trung tâm Công nghệ thông tin xây dựng tính năng bán ngoại tệ từ tài khoản thanh toán của khách hàng trên cả 02 kênh giao dịch trực tuyến là Internet Banking

và Mobile Banking (IBMB).

Khắc phục những bất lợi trước đó, kênh IBMB đã mang đến cho khách hàng nhiều tiện lợi. Cụ thể, ứng dụng IBMB cho phép khách hàng có thể giao dịch tại bất cứ đâu có kết nối internet (3G/4G, wifi...) mà không cần phải đến quầy và xếp hàng; Khách hàng biết được ngay lập tức thông tin về tỷ giá giao dịch cũng như khối lượng ngoại tệ được phép bán; Loại ngoại tệ được phép giao dịch rất đa dạng như USD, EUR, GBP, AUD, JPY...; Khách hàng không cần phải đọc và ký hợp đồng giấy; Thời gian diễn ra 01 giao dịch thường chỉ mất từ 1-2 phút...

Sau giai đoạn xây dựng URD (yêu cầu người sử dụng), kiểm thử và nghiệm thu, tính năng bán ngoại tệ từ tài khoản thanh toán trên IBMB đã chính thức được triển khai từ tháng 05/2018. Như vậy, BIDV là một trong số rất ít các ngân hàng tiên phong triển khai tính năng này trên ứng dụng trực tuyến. Trong giai đoạn từ khi chính thức triển khai đến cuối năm 2018, doanh số khách hàng bán ngoại tệ từ tài khoản thanh toán trên IBMB đạt gần 2 triệu USD.

Việc triển khai tính năng góp phần giúp BIDV nâng cao khả năng cạnh tranh, khẳng định vai trò tiên phong của BIDV trong việc áp dụng các ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối theo đúng định hướng chỉ đạo số hóa trong công tác giao dịch của BIDV. □

BIDV ĐỒNG THÁP

TỪ NHỮNG SẢN PHẨM CÁ NHÂN ĐẾN PHONG TRÀO HỌC HỎI SÁNG TẠO

 **LIÊN HƯƠNG**

Hưởng ứng lời kêu gọi xây dựng và thực hành văn hóa Học hỏi - Sáng tạo từ Ban Lãnh đạo BIDV, những năm qua, BIDV Đồng Tháp luôn tâm huyết ứng dụng khoa học sáng tạo giúp cải thiện công việc, tăng năng suất lao động. Một trong số những cán bộ tiêu biểu của chi nhánh trong hoạt động này là Lưu Nguyễn Phước.

TỪ NHỮNG ỨNG DỤNG SÁNG TẠO CÁ NHÂN

Lưu Nguyễn Phước hiện là Phó Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính. Anh là tác giả của Ứng dụng tự động triển khai phân giao kế hoạch kinh doanh theo Phòng và cán bộ. Ứng dụng đạt giải Khuyến khích các sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống BIDV năm 2018.

Nhớ lại vào thời gian đầu chuẩn bị xây dựng Ứng dụng, trong lúc chờ Trụ sở chính triển khai chính

thức BSC/KPI tự động, Phòng Kế hoạch Tài chính nơi Phước làm việc được giao nhiệm vụ xây dựng kế hoạch cho chi nhánh, theo dõi kết quả kế hoạch kinh doanh do Trụ sở chính giao. Quan trọng nhất là phải phân giao chỉ tiêu kế hoạch đến các phòng/phòng giao dịch và đến từng cán bộ khách hàng trong chi nhánh.

Từ nhiệm vụ Lãnh đạo chi nhánh giao, Phước đặt ra mục tiêu cho chính mình, phải tự động hóa công việc cho anh em và cho chính bản

thân mình... Ban đầu, Phước nghiên cứu các văn bản quy định của BIDV, nguồn dữ liệu hiện có trên hệ thống và tiến hành đưa ra giải pháp tự động hóa. Tự động hóa là khi giao chỉ tiêu, thì người giao cũng như người nhận chỉ tiêu kế hoạch phải theo dõi được kết quả, đo lường được, phải kịp thời, nhanh, chính xác và liên tục. Sau thời gian xây dựng, ứng dụng đưa vào sử dụng thành công và được Ban Giám đốc chi nhánh biểu dương khen thưởng, đồng nghiệp đánh giá cao ứng dụng.

Với ứng dụng của Phước, công tác đo lường giám sát kế hoạch được tự động hóa hàng ngày. Theo đó, vào đầu ngày từng cán bộ sẽ biết được đến cuối ngày hôm trước mình hoàn thành kế hoạch được giao chưa? Tỷ lệ % hoàn thành của cán bộ ra sao để có hướng phấn đấu cho các ngày tiếp theo. Ứng dụng đặc biệt hiệu quả khi lãnh đạo, cán bộ đi công tác hay nghỉ phép... không đến cơ quan vẫn có thể theo dõi biết được kết quả hoàn thành kế hoạch kinh doanh thông qua email hàng ngày.

Với những cán bộ đi giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm, phát triển, tiếp thị và chăm sóc khách hàng... không đến cơ quan thường xuyên cũng có thể theo dõi được kết quả hoàn thành một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác. Từ đó, ứng dụng giúp tiết kiệm thời gian, nhân công, nâng cao năng suất lao động.

Từ khi áp dụng ứng dụng tự động, công tác quản trị điều hành của chi nhánh diễn ra thuận lợi như: Phân giao triển khai kế hoạch, đo lường giám sát theo dõi hàng ngày; Số liệu được công khai, minh bạch, công bằng trong xét thi đua khen thưởng, xét hoàn thành nhiệm vụ hàng quý theo phòng/phòng giao dịch và theo từng cán bộ.

LAN TỎA PHONG TRÀO TRONG CHI NHÁNH

Phước là trường hợp điển hình của chi nhánh Đồng Tháp trong phong trào Học hỏi - Sáng tạo của BIDV. Phong trào này được Ban Giám đốc chi nhánh chú trọng,

“Theo tôi, đổi mới sáng tạo không tự nhiên mà có, nó là kết quả của một chuỗi các bước, từ cảm hứng cũng có thể, từ tự phát sáng tạo đổi mới, từ tìm kiếm và duy trì niềm cảm hứng, từ một niềm đam mê, từ phấn đấu nỗ lực của bản thân, từ học hỏi đồng nghiệp, từ hỗ trợ tạo điều kiện của lãnh đạo... Mỗi cá nhân trong số chúng ta đều ít nhiều sở hữu các phẩm chất này mặc dù mức độ có thể khác nhau.

Được công tác trong môi trường làm việc thân thiện, năng động, giàu tính sáng tạo như BIDV, cá nhân tôi cảm thấy được phát triển toàn diện, được phát huy hết khả năng của mình trong học hỏi - sáng tạo, tạo dựng nền tảng cho sự phát triển bền vững bản thân, góp phần nhỏ vào sự thành công, trường tồn của BIDV...”

LƯU NGUYỄN PHƯỚC



quan tâm thường xuyên và lan tỏa đến từng cán bộ nhân viên bằng thư ngỏ, bằng những thảo luận trực tiếp tại các cuộc họp định kỳ quý, năm. Chi nhánh đã chủ động xây dựng sẵn cơ chế chính sách khen thưởng kịp thời đến từng tập thể, cá nhân có tham gia đóng góp xây dựng sáng kiến cải tiến tại đơn vị.

Lãnh đạo chi nhánh luôn luôn tạo điều kiện để từng tập thể, từng cán bộ phát huy sáng kiến, cải tiến đem lại hiệu quả thiết thực giúp nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí gia tăng lợi nhuận một cách tốt nhất góp phần hoàn thành

xuất sắc nhiệm vụ.

Đặc biệt, gần đây văn hóa Học hỏi - Sáng tạo tại chi nhánh được xây dựng thành chuyên đề triển khai, phát động liên tục, thường xuyên khuyến khích có phân giao chỉ tiêu học hỏi - sáng tạo đến cấp phòng/phòng giao dịch, đến nhóm cá nhân cán bộ có yếu tố đam mê học hỏi - sáng tạo.

Hàng năm, Chi nhánh có đánh giá kết quả thực hiện các sáng kiến, cải tiến đồng thời biểu dương vinh danh khen thưởng trước hội nghị những tập thể, cá nhân có những học hỏi - sáng tạo và sáng kiến, cải tiến đem lại lợi ích hiệu quả thiết thực cho đơn vị. Ngoài biểu dương vinh danh khen thưởng, cá nhân còn được hưởng điểm ưu tiên trong xét hoàn thành nhiệm vụ quý, năm nhằm lan tỏa đến từng cán bộ nhân viên.

Bằng những hình thức triển khai có hiệu quả trong thời gian qua, BIDV Đồng Tháp có rất nhiều sáng kiến cải tiến tập thể, cá nhân được Giám đốc chi nhánh vinh danh, đặc biệt có những sáng kiến, cải tiến của chi nhánh dự thi đạt giải cao, giải cấp hệ thống BIDV. □

THÀNH TÍCH SÁNG TẠO CỦA LƯU NGUYỄN PHƯỚC

• Năm 2016: được Hội đồng xét đề tài sáng kiến, cải tiến cấp chi nhánh công nhận 3 sáng kiến, cải tiến; chọn 1 đề tài dự thi cấp hệ thống và đề tài được Hội đồng khoa học BIDV công nhận.

• Năm 2017: được Hội đồng xét đề tài sáng kiến, cải tiến cấp chi nhánh công nhận 5 sáng kiến, cải tiến; chọn 2 đề tài dự thi cấp hệ thống và kết quả là 01 đề tài đạt giải Sáng tạo trẻ BIDV, 01 đề tài đạt giải nhì cấp hệ thống BIDV.

• Năm 2018: được Hội đồng xét đề tài sáng kiến, cải tiến cấp chi nhánh công nhận 5 sáng kiến, cải tiến; chọn 2 đề tài dự thi cấp hệ thống và kết quả là 01 đề tài đạt giải Khuyến khích Sáng tạo trẻ BIDV, 01 đề tài đạt giải khuyến khích cấp hệ thống BIDV.

Các sáng kiến, cải tiến trên đã được chi nhánh gửi nhân rộng hơn 60 chi nhánh trong hệ thống để tham khảo, sử dụng. Đặc biệt, vừa qua tổ khảo sát Trụ sở chính đã nghiên cứu khảo sát trực tiếp các phần mềm, ứng dụng do chi nhánh phát triển.

• Ngay đầu năm 2019, Phước đăng ký với Ban Giám đốc đóng góp ít nhất 03 đề tài sáng kiến, cải tiến cấp chi nhánh, trong đó ít nhất 01 đề tài đăng ký dự thi cấp hệ thống BIDV.



QUẢN LÝ HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ ĐẦU VÀO

GIẢI PHÁP KHAI THÁC HỒ SƠ HIỆU QUẢ

 MAI PHƯƠNG

Hiện nay, sự bùng nổ CNTT và dữ liệu trong kỷ nguyên số đòi hỏi chúng ta phải có bước tiến mới trong đời sống khi ứng dụng kỹ thuật và công nghệ thông tin vào cuộc sống và công việc. Trong hoạt động ngân hàng cũng như nhiều ngành nghề khác, việc sao lưu các hóa đơn giấy bằng phương pháp thủ công sẽ có rủi ro về dữ liệu không bảo đảm độ chính xác, kém bảo mật, độ bền không cao và dữ liệu bị phân tán. Do vậy cần có phương pháp để số hóa, sao lưu dữ liệu chính xác, khoa học hơn và hơn hết, khi cần, chúng ta có thể khai thác các dữ liệu đã được số hóa.

Từ đòi hỏi thực tế đó, Lê Trương Trọng Duy - Chuyên viên công nghệ thông tin tại BIDV Sở Giao dịch 2 - đã mày mò nghiên cứu và đưa ra giải pháp web ứng dụng: Quản lý hóa đơn điện tử đầu vào và đã được Hội đồng Khoa học BIDV công nhận đạt Giải khuyến khích sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống.

Giải pháp nhằm thực hiện công tác lưu trữ các hóa đơn giấy bằng việc số hóa các hóa đơn đó, cũng như tổ chức cấu trúc dữ liệu để lưu trữ và thu thập các thông tin trên các hóa đơn. Ứng dụng có chức năng tìm kiếm nhanh cũng hỗ trợ công tác cung cấp dữ liệu trong trường hợp cần tra cứu, in lại.

Đặc biệt, chức năng mạnh nhất và là giá trị cốt lõi của ứng dụng chính là khả năng học hỏi của mạng Neural, tức mô hình toán học mô phỏng nơron trong hệ thống thần kinh con người. Mạng Neural sẽ huấn luyện cho máy học hỏi bằng tập dữ liệu đầu vào (dataset); để khi số lượng hóa đơn ngày càng tăng, máy sẽ càng thông minh. Đây sẽ là tiền đề cho việc tự động hóa nhận diện hóa đơn và khai phá dữ liệu trong các hóa đơn điện tử sau này. Chương trình còn là cơ sở cho việc rút trích các đặc trưng của hóa đơn để tạo tập dữ liệu mẫu cho việc xây dựng hệ thống mạng Neural máy học tự động và khai phá dữ liệu lớn (BigData).

Ứng dụng hiện cho phép người



dùng nhập vào thông tin của 4 loại hóa đơn chính: Hóa đơn dịch vụ viễn thông; Hóa đơn giá trị gia tăng tiền điện; Hóa đơn giá trị gia tăng tiền nước; Hóa đơn giá trị gia tăng các loại khác. Đây là các loại hóa đơn đặc thù của BIDV nói chung và của chi nhánh nói riêng. Điều đặc biệt là ứng dụng có thể phát triển thêm với tất cả các loại hóa đơn khác tùy nhu cầu sử dụng.

Mặc dù, lúc đầu phần mềm đòi hỏi người dùng nhập các thông tin của hóa đơn vào nhưng tại các lần sau người dùng sẽ không cần nhập lại thông tin của công ty đó nữa. Đây cũng chính là ưu điểm của tính năng nhập hóa đơn, vì người dùng không cần nhập toàn bộ thông tin trên hóa đơn mà chỉ cần nhập các chi tiết chính. Ngoài ra phần mềm còn được thiết kế tính năng sao lưu hình ảnh của hóa đơn nhằm mục đích lưu trữ và in lại hóa đơn khi cần thiết. Sau khi đã nhập và tải lên hình ảnh của hóa đơn, người dùng có thể tùy ý tìm kiếm, lưu trữ cũng như in lại hóa đơn và xuất hóa đơn ra file PDF để dễ dàng đồng bộ và gửi hóa



đơn cho các đơn vị cần thiết.

Chương trình mang lại hiệu quả tích cực như: Có thể lưu trữ dữ liệu hóa đơn điện tử bằng hình ảnh kèm thông tin mã nhận hóa đơn; Tra cứu nhanh trong trường hợp cần tìm hóa đơn điện tử bất kỳ và thông tin chứng từ hạch toán; Đáp ứng được yêu cầu người dùng như lưu trữ tập trung, dễ tra cứu, bảo mật, nhanh chóng và các tiện ích đi kèm hỗ trợ tốt người dùng; Tính tương thích cao với khả năng nhân rộng và phát triển dễ dàng, sử dụng được trong mọi môi trường, mọi ngành nghề có sử dụng hóa đơn, phát triển tùy biến trên tất cả các loại nghiệp vụ.

Ứng dụng được chạy trên nền web với tính tương thích gần như tuyệt đối, không phụ thuộc hệ điều hành, không cần cấu hình trên máy trạm cũng như khả năng truy cập từ xa thông qua cả mạng internet và mạng nội bộ.

Với những tiện ích thiết thực, chi nhánh Sở Giao dịch 2 đã sử dụng và phát huy tốt các giá trị của ứng dụng này. Việc thay thế các hóa đơn giấy ngày càng triệt để, tiết kiệm và

linh hoạt về thời gian cũng như khả năng tra cứu. Ngoài ra, chi nhánh còn đón đầu việc đồng bộ với tất cả các hóa đơn đầu ra khác khi Bộ Công thương đang dần xây dựng xong dự án quản lý hóa đơn bằng điện tử và áp dụng rộng rãi toàn quốc. Các chuyên viên kế toán của chi nhánh đã sử dụng ứng dụng này rất hiệu quả, vừa kiểm soát và tra soát dễ dàng các thông tin cũ. Từ đó, góp phần tăng năng suất làm việc và giảm thời gian cho công tác lưu trữ và quản lý các hóa đơn giấy truyền thống.

Tâm sự với Đầu tư Phát triển, Duy cho biết: Trong thời đại kỷ nguyên số và dữ liệu lớn bùng nổ ngày nay, bên cạnh công tác chuyên môn,

Duy luôn trăn trở làm sao để tiết kiệm thời gian xử lý và giảm tải khối lượng công việc cho các đồng nghiệp thông qua các ứng dụng phần mềm. Duy mong muốn số hóa mọi hoạt động của ngân hàng cũng như đơn giản và tự động hóa các công việc hàng ngày, làm tròn và làm tốt hơn nữa vai trò của công nghệ thông tin trong ngành ngân hàng.

Duy luôn hướng đến việc tạo ra các sản phẩm mang thương hiệu BIDV, ứng dụng cấp quốc gia và chia sẻ các kỹ năng, cách xử lý các bài toán trong công tác chuyên môn nghiệp vụ. Và hơn thế nữa, Duy tâm niệm phải luôn cố gắng cống hiến nhiều hơn nữa cho BIDV, nhân rộng những sáng tạo mới và ứng dụng rộng rãi toàn BIDV. □

Sáng kiến về “Sản phẩm tài trợ nhập khẩu máy móc kết hợp giữa UPAS LC và cho vay trung hạn” của BIDV Chợ Lớn là một trong những sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống được Hội đồng Khoa học BIDV bình chọn bởi tính ưu việt khi vừa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được hiệu quả kinh doanh của BIDV...



chi phí khách hàng chịu cho năm đầu của dự án là khoảng 5,5%/năm, thấp hơn so với lãi suất 7,05%/năm. Khi đến hạn thanh toán UPAS LC, chi nhánh sẽ giải ngân cho khách hàng với lãi suất thả nổi (lãi tiền gửi 12 tháng + margin theo quy định).

Việc triển khai kết hợp 3 sản phẩm hiện có tại BIDV là UPAS LC, mua bán ngoại tệ kỳ hạn và cho vay trung hạn đã giúp khách hàng được vay vốn với lãi suất thấp; đa dạng các sản phẩm sử dụng tại BIDV bao gồm sản phẩm tài trợ thương mại, mua bán ngoại tệ, vay vốn trung hạn,

chuyển tiền thanh toán và BIC; nhờ đó giúp khách hàng có đủ điều kiện để tham gia vào các gói tín dụng tại BIDV. Ngoài ra, sản phẩm còn giúp chi nhánh tăng thu phí dịch vụ từ sản phẩm UPAS LC và thu kinh doanh ngoại tệ từ hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn; nâng cao vị thế cạnh tranh của BIDV so với các tổ chức tín dụng khác và mục tiêu chính là tổng lợi nhuận thu được từ sản phẩm cao hơn so với cho vay trung hạn tài trợ dự án thông thường, giúp tăng Nim hoạt động của khách hàng.

Sáng kiến “Sản phẩm tài trợ nhập khẩu máy móc kết hợp giữa UPAS LC và cho vay trung hạn” của BIDV Chợ Lớn đã được Hội đồng khoa học BIDV trao giải Khuyến khích sáng kiến tiêu biểu toàn hệ thống trong 6 tháng cuối năm 2018. Đây là phần thưởng xứng đáng cho những phấn đấu không ngừng của cán bộ chi nhánh trong thời gian qua và là tiền đề để BIDV Chợ Lớn tiếp tục có những sáng kiến cải tiến liên quan đến sản phẩm, quy trình nghiệp vụ góp phần chung tay xây dựng một BIDV năng động, hiện đại, chuyên nghiệp và hiệu quả. □

KẾT HỢP SẢN PHẨM để tạo đột phá

NGOC CHAU

Hiện nay, một số khách hàng tại chi nhánh có nhu cầu vay vốn trung hạn phục vụ cho mục đích nhập khẩu máy móc thiết bị từ nước ngoài. Ví dụ như trường hợp khách hàng có nhu cầu triển khai dự án xây dựng nhà máy ở Long An, khách hàng đề nghị Vietcombank tài trợ mua đất và xây dựng nhà xưởng, đề nghị BIDV tài trợ nhập hệ thống máy từ Đức. Lãi suất Vietcombank áp dụng cho khách hàng là 7,6%/năm, cố định năm đầu, những năm tiếp theo áp dụng lãi suất thả nổi. Về phía BIDV, cán bộ quản lý khách hàng đề nghị trình trụ sở chính phê duyệt cho vay 7,6%/năm cố định năm đầu, những năm tiếp theo áp dụng lãi suất thả nổi tương tự Vietcombank. Tuy nhiên, nếu cho công ty vay với lãi suất 7,6%/năm thì lãi suất cho

vay sẽ thấp hơn lãi suất FTP bán vốn khoảng 2%. Do đó, để vừa đáp ứng nhu cầu của khách hàng, vừa đảm bảo lợi nhuận của chi nhánh nói riêng và hệ thống BIDV nói chung, cán bộ chi nhánh đã đưa ra giải pháp là kết hợp 3 sản phẩm hiện có tại BIDV: UPAS LC, mua bán ngoại tệ kỳ hạn và cho vay trung hạn.

Đầu tiên, doanh nghiệp sẽ phát hành UPAS LC bằng đồng EUR kỳ hạn 360 ngày, tỷ lệ phí UPAS là 2%/năm (tỷ lệ phí của ngân hàng đại lý áp dụng với kỳ hạn 360 ngày giao động từ 0,7% - 1,2%/năm, do đó Nim sẽ là 0,8% - 1,3%/năm). Khi khách hàng nhận bộ chứng từ, chi nhánh sẽ chào tỷ giá EUR kỳ hạn (điểm kỳ hạn EUR đang trong giai đoạn thấp do lãi suất liên ngân hàng thấp, thời điểm cao nhất khoảng 3,5%/năm). Do đó, tổng

Những sáng tạo TRONG XỬ LÝ TÁC NGHIỆP CHUYỂN TIỀN QUỐC TẾ

HUYỀN MY - MAI THOA

Với số lượng khách hàng thực hiện giao dịch chuyển tiền quốc tế cao, để xử lý được khối lượng công việc lớn, BIDV Quảng Ninh đã đưa ra giải pháp “Kiểm soát hồ sơ giao dịch và tăng nhanh tốc độ xử lý tác nghiệp chuyển tiền quốc tế”. Với những sáng tạo và hiệu quả mang lại, giải pháp đã được Hội đồng khoa học BIDV trao giải Khuyến khích sáng kiến tiêu biểu cấp hệ thống năm 2018.

Nhận thấy địa bàn Quảng Ninh có nhiều điều kiện thuận lợi phát triển hoạt động xuất nhập khẩu (vừa có cảng biển vừa có đường biên giới tiếp giáp với Trung Quốc) trong khi các dịch vụ phục vụ doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại chi nhánh vẫn bỏ ngõ và còn nhiều dư địa phát triển, Ban lãnh đạo chi nhánh và các phòng nghiệp vụ liên quan đã rất nỗ lực, quyết tâm trong việc tiếp cận và đưa ra nhiều chính sách chăm sóc ưu việt hướng đến đối tượng khách hàng tiềm năng này. Bởi thế mà khách hàng đến với chi nhánh ngày một đông và số lượng giao dịch chuyển tiền quốc tế



ngày càng tăng lên.

Nhân sự phục vụ cho nghiệp vụ chuyển tiền quốc tế tại phòng gồm 02 cán bộ và 03 lãnh đạo phòng song phải đáp ứng nhu cầu giao dịch chuyển tiền quốc tế rất lớn, trung bình 60-70 giao dịch/ngày, có ngày lên tới 85 giao dịch. Tuy nhiên, do tính chất đặc thù của doanh nghiệp nên đa số các giao dịch thường phát sinh vào buổi chiều từ 15 giờ trở đi, cũng là khung giờ cao điểm phát sinh tất cả các nghiệp vụ thanh toán khác. Quá trình tác nghiệp chuyển tiền quốc tế mất nhiều thời gian từ khâu soạn điện đến khâu kiểm soát hồ sơ (thông thường khoảng 30-45 phút/giao dịch). Thời gian đầu, để hoàn thành toàn bộ khối lượng giao dịch trên, giao dịch viên (GDV) phải thường xuyên tăng ca đến 9 giờ tối. Thời gian lao động của GDV bị kéo dài trong ngày phần nào ảnh hưởng

đến chất lượng lao động trong khi việc bổ sung nhân sự có khả năng đảm nhận ngay công việc là khó khả thi. “Cái khó ló cái khôn”, bộ phận chuyển tiền quốc tế của Phòng Giao dịch khách hàng đã tìm tòi, cải tiến từng bước quy trình nghiệp vụ, rút ngắn thời gian tác nghiệp.

Trong quá trình soạn điện, các trường trên màn hình soạn điện rất chi tiết, nhiều thao tác, đòi hỏi độ chính xác cao. Bộ phận đã tạo file dữ liệu lịch sử các RM chuyển thành công của các đối tác (khoảng 300 đối tác kết xuất từ chương trình SWIFT EDITOR). Như vậy, khi phát sinh giao dịch của một đối tác được lưu trong file dữ liệu, GDV chỉ cần copy số RM tương ứng vào màn hình soạn điện SWIFT, nhấn nút sao chép, hệ thống sẽ hiển thị những thông tin chi tiết của giao dịch đã thành công, GDV chỉ cần kiểm tra lại và sửa giá trị, mục đích, phí, số hợp đồng theo lệnh mới. Đối với các giao dịch thu phí cuối ngày, thay vì thu phí thủ công từng giao dịch, bộ phận tạo bảng tính phí (đã cài sẵn công thức). Chỉ bằng một vài thao tác, GDV có được tổng số phí cần thu kèm chi tiết các nội dung cần đối chiếu và theo dõi theo đúng yêu cầu của khách hàng.

Không chỉ rút ngắn quy trình của ngân hàng, bộ phận cũng đã hỗ trợ khách hàng lập hợp đồng ngoại thương và lệnh chuyển tiền thông qua file excel tích hợp dữ liệu và các mẫu biểu. Khách hàng chỉ cần nhập thông tin của đối tác mới phát sinh giao dịch. Trường hợp đối tác cũ, khách hàng chỉ cần tích chọn đối tác và nhập số tiền chuyển.

Với cải tiến trên, tốc độ xử lý tác nghiệp chuyển tiền quốc tế đã được rút ngắn còn 10 phút/giao dịch. Do các dữ liệu và mẫu biểu đã được chuẩn hóa và tự động nên việc kiểm soát các yếu tố trên hồ sơ giao dịch cũng được thực hiện một cách nhanh chóng, chính xác. Nguồn thu từ dịch vụ chuyển tiền quốc tế tại chi nhánh tăng trưởng mạnh mẽ: 290 triệu đồng (năm 2016); 7.620 triệu đồng (năm 2017); 6.129 triệu đồng (năm 2018). □



NGÀY HỘI

CÔNG NGHỆ BIDV 2019

HƯƠNG GIANG

Trong hai ngày 6-7/7/2019, Ngày hội Công nghệ BIDV 2019 với khẩu hiệu “Sáng tạo không giới hạn” được Khối Công nghệ thông tin và Ngân hàng số (CNTT & NHS) tổ chức tại Hà Nội.

Tinh thần xây dựng và thực hành văn hóa học hỏi sáng tạo tại BIDV đang được dâng cao và lan tỏa khi Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú kêu gọi, phát động mạnh mẽ trên toàn hệ thống phát huy tinh thần “Khát khao học hỏi - Đam mê sáng tạo - Sẵn sàng thay đổi - Bứt phá thành công”. Hướng ứng lời kêu gọi và đề trân trọng, phát huy giá trị các ý tưởng, sáng kiến của mỗi cán bộ, Ngày hội Công nghệ BIDV 2019 đã được tổ chức khá quy mô. Trung tâm CNTT phối hợp với Ban Công Nghệ và Trung tâm NHS tổ chức sự kiện này nhằm tạo môi trường động lực để mỗi cán bộ được xây dựng, rèn luyện kỹ năng, thỏa sức sáng tạo cũng như phát huy năng lực chuyên môn.

Ngày hội ngày đã: Tổng kết công tác phát động hiến kế, cống hiến ý tưởng sáng tạo ứng dụng CNTT tại BIDV; Tổ chức trình bày 7 ý tưởng

“ Ngay từ đầu quá trình phát triển ý tưởng và cách thức thực hiện, cán bộ công nghệ phải phối hợp với các ban nghiệp vụ, ban phát triển sản phẩm ...để làm sao cho ý tưởng ấy mang tính thực tiễn cao hơn, có tính thương mại cao và biến thành sản phẩm thu được phí cho BIDV... Khi xây dựng các ý tưởng cần đặt mình vào vị trí của khách hàng để xây dựng sản phẩm đơn giản, thuận tiện, dễ sử dụng...”

ÔNG LÊ NGỌC LÂM

Phó Tổng giám đốc phụ trách Ban điều hành BIDV

tiêu biểu lọt vào vòng chung kết và vinh danh các ý tưởng xuất sắc; Xây dựng “con đường ý tưởng” và tổ chức chấm thi các gian hàng trưng bày ý tưởng tâm huyết của Khối CNTT & NHS...

Chỉ trong thời gian ngắn chuẩn bị cho đại hội, cán bộ toàn Khối

CNTT và NHS đã đóng góp 117 ý tưởng. Trong đó, có 86 ý tưởng nghiên cứu công nghệ mới và 31 ý tưởng sản phẩm dịch vụ mới. Các ý tưởng rất đa dạng, nảy sinh từ nhiều nhu cầu thực tiễn, hỗ trợ và nâng cao năng lực cho các hệ thống như: Hệ thống an ninh bảo mật, hệ thống thanh toán, hỗ trợ nghiệp vụ tác nghiệp, nâng cao năng lực xây dựng phần mềm và chuyển đổi, phân tích dữ liệu, giải pháp tăng hiệu năng cho hệ thống, cải tiến công tác quản lý nội bộ, tối ưu vận hành hệ thống... Một số ý tưởng đã được triển khai thành các sáng kiến cải tiến, góp phần hợp lý hóa sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm dịch vụ.

Với số lượng ý tưởng khá lớn, Ban Giám khảo đã phải làm việc cật lực, nghiêm túc để hoàn thành 3 vòng chấm. Vòng chấm chung kết diễn ra tại Hội nghị Techday 2019. Sau hơn 3 tiếng làm việc liên tục, Ban Giám khảo đã chọn ra được các ý tưởng xuất sắc và công bố giải thưởng dành cho cá nhân và tập thể với 3 giải thưởng cho hạng mục ý tưởng

sơ khởi, 7 giải thưởng dành cho hạng mục ý tưởng thành phẩm, 10 giải khuyến khích. Ban Tổ chức cũng trao 3 giải thưởng cho các gian hàng trưng bày ý tưởng tốt nhất.

Phát biểu tại ngày hội, Phó Tổng giám đốc BIDV phụ trách Ban điều hành Lê Ngọc Lâm nhận định: “Hưởng ứng tinh thần và lời kêu gọi của Chủ tịch HĐQT, Khối CNTT & NHS đã triển khai kịp thời những hoạt động ý nghĩa. Tôi đánh giá cao buổi trình bày ấn tượng các ý tưởng cũng như kêu việc gọi cá nhân, tổ chức đưa ra được 117 ý tưởng, tập hợp in cuốn sách có giá trị cho chúng ta để nghiên cứu, tham khảo. Các booth cũng được trình bày rất đẹp”.

Về những công việc tiếp tục triển khai sau Ngày hội Công nghệ, Phó Tổng giám đốc phụ trách Ban điều hành Lê Ngọc Lâm và Phó Tổng giám đốc Trần Phương đã đưa ra những gợi ý cụ thể: Các đơn vị thuộc Khối CNTT & NHS cần thành lập nhóm công tác cụ thể hơn kết hợp với ban nghiệp vụ, khối Bán lẻ, khối Bán buôn, khối Tác nghiệp... làm rõ yêu cầu kỹ thuật, xác định rõ nhu cầu khách hàng để đưa ra lộ trình triển khai một cách đầy đủ, thận trọng, đảm bảo yếu tố pháp lý, an toàn rủi ro, đi kèm cơ chế khuyến khích, đánh giá sự hài lòng của khách hàng, đánh giá kết quả để tiếp tục quay vòng phát triển sản phẩm lên mức cao hơn; Ban Công nghệ làm đầu mối tổng hợp, đánh giá tiến trình thực hiện các ý tưởng này, cụ thể là 20 ý tưởng đi vào vòng chung kết, 7 ý tưởng trình bày tại hội nghị để có thể đề xuất cho Ban lãnh đạo kế hoạch nghiên cứu và triển khai ý tưởng; Bổ sung nhiệm vụ này vào kế hoạch 6 tháng cuối năm 2019, trình HĐQT chương trình hợp tác của Khối CNTT&NHS, giao các đơn vị có liên quan triển khai kế hoạch...

Khối CNTT&NHS sẽ tiếp tục bám sát chỉ đạo và kế hoạch đề ra, phát huy khả năng sáng tạo, mở rộng phạm vi nghiên cứu...đóng góp thiết thực vào quá trình đổi mới sáng tạo của BIDV. □



NHỮNG GIẢI THƯỞNG TRAO TẠI NGÀY HỘI CÔNG NGHỆ

I. Giải thưởng thuộc hạng mục Ý tưởng sơ khởi

* Giải Nhất: “Tài khoản cộng đồng” của các tác giả Trần Thanh Tú, Phạm Bá Tuấn (Trung tâm NHS)

* Giải Nhì: “Ứng dụng trợ lý ảo âm thanh trong ngân hàng” của tác giả Nguyễn Quỳnh Dương (Trung tâm CNTT)

* Giải Ba: “Mã hóa thông tin trên ổ cứng máy tính xách tay để đảm bảo chống thất thoát dữ liệu” của tác giả Trần Đình Hùng (Trung tâm CNTT).

II. Giải thưởng thuộc hạng mục Ý tưởng thành phẩm

1. Dịch vụ

* Giải Nhất: “Hành trình khách hàng tại quầy giao dịch” của Phòng Ngân hàng số (Trung tâm CNTT)

* Giải Nhì: “Ứng dụng: Giá trị vòng đời khách hàng trong phân tích hành vi khách hàng phục vụ kinh doanh” của Hoàng Tiến Thủy (Trung tâm CNTT)

* Giải Ba: “Xây dựng hệ thống luân chuyển và lưu trữ chứng từ điện tử nội bộ” của Nguyễn Hoàng Giang, Nguyễn Đình Trường (Trung tâm CNTT); “Quy hoạch, xây dựng hệ thống báo cáo đa kênh” của Nguyễn Văn Đức (Trung tâm CNTT).

2. Công nghệ

* Giải Nhất: “Sử dụng công nghệ xem ảnh dưới dạng 3D áp dụng cho ứng dụng BIDV Home” của Nhóm mobile (Trung tâm NHS);

* Giải Nhì: “Nghiên cứu giải pháp giảm thời gian downtime và hiệu năng cũng như tính sẵn sàng của hệ thống BIDVIDM” của Phòng Quản trị ứng dụng (Trung tâm CNTT);

* Giải Ba: “Xây dựng Hệ thống phân tích mã độc tự động tại BIDV và các đơn vị thành viên” của Phòng Quản trị rủi ro (Trung tâm CNTT).

III. Giải khuyến khích dành cho 10 ý tưởng

1. Giải pháp Virtual Account - Tự động hóa thanh toán hóa đơn liên ngân hàng (tác giả Ngô Thị Nguyệt, Trung tâm NHS)

2. Tự động đối soát và cảnh báo giao dịch nghi ngờ 24/7 các hệ thống thanh toán (tác giả Vũ Thị Thùy Dương, Trung tâm CNTT)

3. Xây dựng kênh thanh toán trực tuyến cho khách hàng doanh nghiệp tại thị trường Myanmar (tác giả Tiêu Thị Dự, Trung tâm CNTT)

4. Xây dựng dictionary các bảng tham số và bảng dữ liệu các phân hệ trong hệ thống SIBS để hỗ trợ công tác đào tạo, xây dựng phần mềm và công tác chuẩn bị chuyển đổi dữ liệu cho quá trình triển khai dự án CoreBanking (tác giả Lê Thị Tố Uyên, Trung tâm CNTT);

5. Bán chéo sản phẩm qua ATM (tác giả Nguyễn Hoàng Giang, Trung tâm CNTT);

6. Sản phẩm dịch vụ “Cơm ngon mỗi ngày cùng BIDV” (tác giả Nguyễn Anh Thư, Trung tâm CNTT);

7. Hệ sinh thái tài chính giáo dục tại BIDV (Phòng NHS, Trung tâm CNTT);

8. Đổi mới phương thức truyền tải thông tin theo dạng Infographic (tác giả Hoàng Tiến Thủy, Trung tâm CNTT);

9. Nghiên cứu lựa chọn công nghệ nền tảng cho Data Mart (tác giả Lê Công Bình, Trung tâm CNTT);

10. Xây dựng chatbot/trợ lý ảo giúp hỗ trợ tra cứu thông tin nội bộ liên quan VBCE, sản phẩm dịch vụ của BIDV (tác giả Nguyễn Thành Long, Ban Công nghệ);

IV. Giải thưởng cho hạng mục Gian hàng trưng bày ý tưởng (booths):

* Giải Nhất: Phòng MIS - Trung tâm CNTT

* Giải Nhì: Phòng NHS - Trung tâm CNTT

* Giải Ba: Phòng Vận hành hệ thống - Trung tâm CNTT

BIDV ĐƯỢC VINH DANH

Ngân hàng SME tiêu biểu tại Việt Nam

 THANH BÌNH

Ngày 18/07/2019, tại Singapore, Ngân hàng BIDV đã được vinh danh với 2 giải thưởng: “SME Bank of the year -Vietnam 2019” (Ngân hàng SME tiêu biểu tại Việt Nam 2019) và “Corporate Client Initiative of the Year” (Giải pháp Sản phẩm dịch vụ khách hàng doanh nghiệp sáng tạo tốt nhất Việt Nam 2019).

Đây là năm thứ 2 liên tiếp BIDV được nhận các giải thưởng uy tín do Tạp chí Asian Banking & Finance thực hiện bình chọn độc lập và trao giải. Các giải thưởng này được trao cho BIDV tại Lễ trao giải diễn ra trong khuôn khổ sự kiện “Vinh danh Ngân hàng và tổ chức tài chính tốt nhất khu vực 2019” do Asian Banking & Finance tổ chức với sự tham dự của hàng trăm chuyên gia thuộc lĩnh vực tài chính - ngân hàng trong khu vực cũng như thế giới, đại diện cho gần 100 định chế tài chính đến từ hơn 35 quốc gia trong khu vực và thế giới.

Để đi đến quyết định lựa chọn và trao giải thưởng “SME Bank of the year -Vietnam 2019” cho BIDV, Ban Giám khảo của chương trình gồm nhiều chuyên gia tài chính - ngân hàng uy tín của khu vực Đông Nam Á với nhiều năm kinh nghiệm về kiểm toán, tư vấn tài chính... đều bị thuyết phục bởi các số liệu thống kê, cam kết và chương trình hành động, mà BIDV triển khai xuyên suốt năm 2018.

Cụ thể, đến hết 31/12/2018, BIDV tiếp tục giữ vị trí là ngân hàng dẫn đầu về thị phần doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Việt Nam với số lượng khoảng 261.000 doanh nghiệp đang có quan hệ, chiếm gần 39% tổng số khách hàng DNNVV tại Việt Nam, tương ứng tăng trưởng 12% so với năm 2017. Tổng quy mô vốn tín dụng cung ứng cho DNNVV trên 250.000 tỷ đồng, tăng trưởng



21% so với năm trước và chiếm khoảng 16% tổng dư nợ DNNVV trong hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam. BIDV cũng đã chủ động dành nguồn vốn có tổng quy mô gần 100.000 tỷ đồng với lãi suất ưu đãi, triển khai qua nhiều gói tín dụng với quy mô, thời hạn khác nhau nhằm đáp ứng đặc thù từng vùng miền/lĩnh vực kinh doanh của DNNVV để hỗ trợ doanh nghiệp, đồng thời góp phần mở rộng nền khách hàng. Mảng dịch vụ tăng trưởng mạnh mẽ, năm 2018 BIDV triển khai dịch vụ thu hộ kết nối thành công cho 100 đơn vị (tăng gấp đôi so với năm 2017), trong đó chủ yếu là các đơn vị trường học, công ty cấp nước, công ty điện lực, viễn thông... Nhờ đó, thu dịch vụ ròng DNNVV năm 2018 của BIDV đạt mức tăng trưởng ấn tượng 21% so với năm 2017 và chiếm tỷ trọng khoảng 33% tổng thu dịch vụ ròng toàn ngân hàng.

Bên cạnh đó, giải thưởng “Corporate Client Initiative of the Year” đã dành cho Cơ chế Tài trợ

nhà phân phối - sản phẩm được BIDV thiết kế riêng phù hợp với đặc điểm từng chuỗi liên kết góp phần nâng cao hiệu quả quản lý dòng tiền cho doanh nghiệp, giảm rủi ro trong tài trợ và gia tăng lợi ích từ tài trợ khép kín chuỗi cung ứng/phân phối. Khi áp dụng cơ chế này, khách hàng DNNVV được BIDV cung cấp các hình thức tín dụng đa dạng (thấu chi, cho vay ngắn hạn, bảo lãnh...) phục vụ hoạt động kinh doanh phân phối với điều kiện và hồ sơ

đơn giản hơn. Đồng thời, khách hàng còn được áp dụng chính sách tài sản bảo đảm linh hoạt: ngoài tài sản bảo đảm thông thường như bất động sản, máy móc, phương tiện vận tải, DNNVV có thể được vay tín chấp hoặc bảo đảm bằng hàng hoá luân chuyển là sản phẩm từ các nhãn hiệu lớn do DNNVV phân phối. Bên cạnh đó, chính sách giá phí: áp dụng thống nhất cho cùng một hệ thống phân phối trong đó lãi suất cho vay thấp hơn, phí bảo lãnh và chuyển tiền ưu đãi so với khách hàng thông thường... cùng nhiều ưu đãi hấp dẫn khác... □

Năm 2018, BIDV là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam nhận được hàng loạt giải thưởng cho phân khúc khách hàng DNNVV như: Giải thưởng “Best SME Bank Vietnam 2018” do Tạp chí Global Banking and Finance Review (GBFR- Anh quốc) và giải thưởng “Best SME Bank Vietnam 2018” do Tạp chí Alpha Southeast Asia (Hong Kong) bình chọn; các giải thưởng “SME Bank of the year” và giải “Corporate Client Initiative of the Year” do Tạp chí Asian Banking & Finance (Singapore) trao tặng.

BIDV SẼ PHÁT HÀNH HƠN 603 TRIỆU CỔ PHẦN CHO KEB HANA BANK



Ngày 22/7/2019, HĐQT BIDV đã ban hành Nghị quyết số 696/NQ-BIDV thông qua văn kiện giao dịch với nhà đầu tư chiến lược nước ngoài.

Theo đó, BIDV sẽ phát hành riêng lẻ cho đối tác KEB Hana Bank (Hàn Quốc) 603.302.706 cổ phần, tương

ứng tỷ lệ 15% vốn điều lệ của BIDV sau khi đầu tư. Tổng giá trị của giao dịch là 20.295.103.029.840 đồng.

BIDV và KEB Hana Bank sẽ tiếp tục thực hiện các thủ tục cần thiết theo quy định của pháp luật 2 nước để sớm hoàn tất giao dịch trên.

KEB Hana Bank là thành viên của Tập

đoàn Tài chính Hana (Hana Financial Group) - một trong những tập đoàn tài chính lớn nhất châu Á. KEB Hana Bank có mạng lưới hoạt động rộng khắp Hàn Quốc và 144 điểm giao dịch tại 24 quốc gia khác. Đến thời điểm 30/6/2019, KEB Hana Bank có tổng tài sản 308.303 triệu USD.

BIDV NHẬN GIẢI THƯỞNG “NGÂN HÀNG CUNG CẤP DỊCH VỤ NGOẠI HỐI TỐT NHẤT VIỆT NAM”

Ngày 18/07/2019, tại Singapore, BIDV đã được Tạp chí Asian Banking & Finance vinh danh với giải thưởng: “Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam” năm 2019.

Đây là năm thứ hai liên tiếp (2018 - 2019) BIDV nhận giải thưởng uy tín này. Giải thưởng là sự ghi nhận và khẳng định nỗ lực của BIDV trong việc cung cấp các sản phẩm ngoại hối tốt nhất, phù hợp nhất tới khách hàng trong điều kiện thị trường khác nhau và khẩu vị rủi ro đa dạng của khách hàng.

Trong những năm qua, với sự chủ động và tư duy sáng tạo cùng với mô hình tổ



chức hoạt động kinh doanh ngoại tệ tiên tiến, BIDV là ngân hàng tiên phong trong việc cung cấp các sản phẩm ngoại tệ đa

dạng, các gói sản phẩm cấu trúc kết hợp giữa mua bán ngoại tệ và tài trợ thương mại, các gói bán chéo đến khách hàng. Các cấu trúc sản phẩm mới giúp khách hàng tiết kiệm chi phí vốn cũng như bảo hiểm rủi ro tỷ giá và góp phần thúc đẩy thu nhập ròng hoạt động ngoại tệ phục vụ khách hàng tăng trưởng mạnh trên 50% so với cùng kỳ năm trước.

Bên cạnh đó, BIDV cũng là ngân hàng tiên phong xây dựng và hoàn thiện chính sách quản lý và phát triển sản phẩm ngoại hối, áp dụng các nghiên cứu quản trị kinh doanh hiện đại vào việc đánh giá hiệu quả sản phẩm.

TIẾN TRUNG

BIDV THAM GIA TUẦN LỄ TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI NĂM 2019



Vừa qua, Trung tâm Tác nghiệp tài trợ thương mại đã đại diện cho BIDV tham gia Tuần lễ Tài trợ Thương mại năm 2019.

Tuần lễ tài trợ thương mại (Trade Finance Week) là sự kiện uy tín do Phòng Thương mại quốc tế Áo (ICC) tổ chức hàng năm nhằm giới thiệu, cập nhật kiến thức, chuẩn mực, thông lệ xử lý các tình huống trong giao dịch tài trợ thương mại trên thế giới. Sự kiện đã thu hút sự tham gia của nhiều chuyên gia về tài trợ thương mại, bảo lãnh quốc tế đến từ các định chế tài chính cũng như một số các tập đoàn, các công ty tư vấn luật và các công ty Fintech. Đây cũng là một sự kiện được BIDV quan tâm và cử học viên tham gia thường xuyên.

Tuần lễ tài trợ thương mại năm nay tập trung vào những nội dung mà các ngân hàng đều quan tâm như: số hóa các giao dịch tài trợ thương mại; chứng từ điện tử; ứng dụng công nghệ blockchain vào bảo lãnh quốc tế và Thư tín dụng; hay những chủ đề liên quan sát sườn tới công việc tài trợ thương mại như: quan điểm mới nhất của ICC về các tình huống gây tranh chấp trong bảo lãnh quốc tế và Thư tín dụng; các kỹ thuật phát hành Thư bảo lãnh đối ứng; việc sử dụng lệnh tòa án nhằm trì hoãn các nghĩa vụ theo bảo lãnh quốc tế; đề xuất chỉnh sửa UCP; cập nhật mẫu điện SWIFT mới (MT760) dùng trong Bảo lãnh quốc tế...

THU GIANG

TÀI TRỢ CHO NĂNG LƯỢNG SẠCH để phát triển bền vững

NGUYỄN SƠN



Dự án năng lượng tái tạo đã và đang được khuyến khích phát triển trên thế giới và tại Việt Nam. Với nhu cầu điện năng của cả nước ngày càng tăng cao cái bắt tay giữa ngân hàng và các nhà thầu trong và ngoài nước càng thêm chặt để triển khai dự án năng lượng tái tạo.

TIỀM NĂNG LỚN CHƯA ĐƯỢC KHAI PHÁ HẾT

Theo Bộ Công thương, nhu cầu điện năng cả nước giai đoạn 2011-2016 đã tăng trên 11%, năm 2018 tăng trên 10%. Dựa trên các thống kê dễ thấy, nhu cầu điện năng của Việt Nam thường tăng gấp 1,8-2 lần tốc độ tăng trưởng GDP.

Theo quy hoạch phát triển điện lực quốc gia đã được Chính phủ phê duyệt, công suất lắp đặt nguồn điện cả nước sẽ lên đến 130.000 MW năm 2030 so với 47.000 MW hiện nay. Như vậy, khoảng 83.000 MW nguồn điện mới sẽ phải được sản xuất và đưa vào vận hành từ nay đến năm 2030, cũng với đó là phải phát triển hạ tầng truyền tải và phân phối.

Các nghiên cứu đánh giá tiềm năng năng lượng tái tạo cho thấy, đến năm 2030, Việt Nam có khả năng phát triển khoảng 8.000 MW

thủy điện nhỏ; 20.000 MW điện gió; 3.000 MW điện sinh khối; 35.000 MW điện mặt trời. Còn theo Ngân hàng Thế giới (WB), từ nay đến năm 2030, mỗi năm ngành Điện cần đầu tư mới khoảng 8-12 tỷ USD, cao hơn mức bình quân 8 tỷ USD/năm trong giai đoạn trước đây. Đầu tư tập trung vào đầu kỳ, với sự chuyển dịch đầu tư ngày càng tăng vào năng lượng tái tạo, nhiệt điện và hạ tầng lưới điện.



Nắm bắt được nhu cầu này, gần đây trên thị trường, các dự án năng lượng tái tạo, năng lượng sạch đang được nhiều chủ đầu tư cũng như ngành ngân hàng quan tâm.

BIDV ĐỒNG HÀNH VỚI DOANH NGHIỆP NĂNG LƯỢNG SẠCH

BIDV là ngân hàng tiên phong hỗ trợ phát triển các dự án năng lượng tái tạo, năng lượng sạch, nổi bật là dự án điện mặt trời. Đây là lĩnh vực mới được đầu tư và phổ biến tại Việt Nam trong thời gian gần đây.

BIDV đã cấp tín dụng cho Dự án Nhà máy điện mặt trời Cát Hiệp, Bình Định với hạn mức tín dụng lên tới 37 triệu USD. Khởi công từ tháng 10/2018, đến nay Nhà máy điện Cát Hiệp đã chính thức đi vào hoạt động sau 8 tháng xây dựng. Đây là dự án điện mặt trời đầu tiên của tỉnh Bình Định hòa lưới điện quốc gia, góp phần bổ sung công suất phát điện cho địa phương, đáp ứng nhu cầu phát điện ngày càng tăng.

Trước đó, BIDV cũng cấp tín dụng cho Dự án điện mặt trời Dầu Tiếng. Đây là nhà máy điện mặt trời lớn nhất châu Á, nằm trên hồ Dầu Tiếng. Cũng trong năm 2018, LICOGI 13 và BIDV Thanh Xuân ký hợp đồng tín dụng phục vụ Dự án đầu tư Nhà máy điện mặt trời LIG Quảng Trị với trị giá trên 760 tỷ đồng. Đến ngày 22/5/2019, dự án chính thức vận hành thương mại bán điện lên lưới quốc gia, dự án hoàn thành vượt tiến độ 1 tháng. Dự án Nhà máy Điện mặt trời LIG Quảng Trị đưa vào vận hành sẽ nộp ngân sách nhà nước khoảng 40 tỷ đồng/năm. Bên cạnh các dự án điện mặt trời, BIDV còn tài trợ vốn cho lĩnh vực điện gió như Nhà máy điện gió Hướng Linh 2, Dự án Nhà máy phong điện Phương Mai 3.

BIDV và TTC

HỢP TÁC TOÀN DIỆN GIAI ĐOẠN MỚI



Ngày 5/7/2019, tại Hà Nội đại diện BIDV và Tập đoàn Thành Thành Công (TTC) đã ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2019 – 2023.

Theo nội dung thỏa thuận, BIDV cam kết cung ứng các dịch vụ tài chính ngân hàng đảm bảo chất lượng, bao gồm nhưng không giới hạn bởi các dịch vụ: Huy động vốn, tín dụng, bảo lãnh và các dịch vụ phi tín dụng. BIDV cung ứng dịch vụ theo các thể thức phù hợp với đặc điểm kinh doanh của TTC và các đơn vị thành viên.

TTC cam kết ưu tiên sử dụng các dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp do Công ty Chứng khoán BIDV (BSC) và các dịch vụ bảo hiểm, tái bảo hiểm do Tổng Công ty bảo hiểm BIDV (BIC) cung cấp.

Ngoài ra, hai bên cam kết trong điều kiện cho phép, BIDV và TTC cùng xem xét hợp tác trong lĩnh vực đầu tư, các hình thức liên doanh, liên kết, góp vốn để thực hiện đầu tư các dự án khả thi và tiềm năng. Lễ ký kết này đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ đối tác giữa BIDV và TTC.

LINH TRẦN

Trong suốt 62 năm phát triển, BIDV luôn tiên phong tài trợ, cho vay các dự án năng lượng tái tạo (dự án thủy điện, phong điện...). BIDV cũng là ngân hàng lớn tại Việt Nam được WB, Chính Phủ và các bộ, ngành tín nhiệm lựa chọn để thực hiện cho vay lại đối với các chương trình dự án năng lượng tái tạo, tín dụng xanh như: Dự án Phát triển năng lượng tái tạo nguồn WB trị giá 202 triệu USD; Dự án hiệu quả tiết kiệm năng lượng nguồn WB trị giá 100 triệu USD; Dự án tín dụng môi trường I, II, III nguồn EIB, trị giá lần lượt là 30 triệu USD, 100 triệu USD và 150 triệu USD.

BIDV cũng là một trong 3 ngân hàng tham gia hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư tiết kiệm năng lượng sự thuộc Chương trình Đầu tư Xanh (GIF) của Đan Mạch.

Bà Chu Thị Việt Hà, Ban Khách hàng doanh nghiệp lớn của BIDV cho biết, xác định năng lượng tái tạo nói chung và điện mặt trời nói riêng là lĩnh vực đầu tư sạch, thời gian qua, BIDV là tổ chức tín dụng tham gia tài trợ vốn nhiều nhất cho các dự án điện mặt trời đầu tư tại Việt Nam. Tính đến ngày 28/6/2019, BIDV đã tài trợ cho 7 dự án điện mặt trời với tổng công suất: 313 MW. Tổng mức đầu tư là 8.200 tỷ đồng và giá trị cam kết tài trợ là 5.400 tỷ đồng. Trong đó, có 1 dự án điện mặt trời trên mái.

Tuy nhiên, theo bà Hà, dù đây là lĩnh vực tiềm năng được Chính phủ quan tâm và tạo nhiều điều kiện để khuyến khích phát triển, song yếu tố BIDV quan tâm nhất hiện nay vẫn là hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án. Riêng đối với điện mặt trời, do đây là lĩnh vực mới về công

nghệ, kỹ thuật không chỉ đối với các nhà đầu tư mà còn với cả Tập đoàn Điện lực Việt Nam. Do đó, ngoài các yếu tố về hiệu quả, khả năng trả nợ thì ngân hàng còn quan tâm đến việc: Lựa chọn xuất xứ, nguồn gốc thiết bị (tấm pin, inverter...); Các phương án bảo lãnh, bảo hành đối với chất lượng, tuổi thọ của thiết bị và khả năng đấu nối, bán điện thành công vào hệ thống điện quốc gia sau khi hoàn thành dự án, cũng như phương án bảo vệ môi trường, xử lý tấm pin sau khi hết thời gian sử dụng. □

Tính đến ngày 28/6/2019, BIDV đã tài trợ cho 7 dự án điện mặt trời với tổng công suất: 313 MW. Tổng mức đầu tư là 8.200 tỷ đồng và giá trị cam kết tài trợ là 5.400 tỷ đồng. Trong đó, có 1 dự án điện mặt trời trên mái



Bác Hồ hỏi thăm các thương binh có nhiều sáng kiến cải tiến tại Hội nghị Thanh niên xã hội chủ nghĩa ở Việt Bắc (ảnh tư liệu)

Nhớ lời căn dặn của Chủ tịch Hồ Chí Minh VỀ CÔNG TÁC ĐỀN ƠN ĐÁP NGHĨA

THS. ĐỖ ĐỨC HUỖNH (*)

Trong chiều dài lịch sử dựng nước và giữ nước, nhân dân Việt Nam luôn phải đương đầu với bao khó khăn, thử thách từ thiên tai, địch họa để tồn tại, phát triển và biết bao người đã dũng cảm chiến đấu, sẵn sàng xả thân vì nghiệp lớn. Qua từng giai đoạn lịch sử, để ghi ơn công lao to lớn của họ, các triều đại đều có những chính sách đãi ngộ và động viên toàn dân chăm lo cho những người đã quên mình vì dân vì nước cũng như cho gia đình họ bằng những việc làm thiết thực. Sự thể hiện tình cảm đó hết sức phong phú, sinh động, được gắn kết chặt chẽ giữa tập tục tín ngưỡng với lòng biết ơn sâu sắc và sự tôn vinh những người con ưu tú của đất nước với nhiều hình thức như: lập đền, miếu thờ cúng, phong thần... Tiếp thu truyền thống tốt đẹp ấy, với Chủ tịch Hồ Chí Minh, truyền thống - đạo lý "Uống nước, nhớ nguồn" đã thành một truyền thống không chỉ trong đời sống chính trị mà đã trở thành đạo lý, đạo đức xã hội trong cuộc sống của chúng ta.

Bởi vậy, mà trước lúc đi xa, trong lời căn dặn đầy tâm huyết để lại cho toàn Đảng, toàn quân và toàn dân ta, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã viết những dòng tha thiết về những việc cần làm đối với thương binh và gia đình liệt sĩ: "Đầu tiên là công việc đối với con người. Đối với những người đã dũng cảm hy sinh một phần xương máu của mình (cán bộ, binh sĩ, dân quân, du kích, thanh niên xung phong...), Đảng, Chính phủ và đồng bào phải tìm mọi cách làm cho họ có nơi ăn, chốn ở yên ổn, đồng thời phải mở những lớp dạy nghề thích hợp với mỗi người để họ có thể dần dần "tự lực, cánh sinh". Đối với các liệt sĩ, mỗi địa phương (thành phố, làng xã) cần xây dựng vườn hoa và bia kỷ niệm ghi sự hy sinh anh dũng của các liệt sĩ, để đời đời giáo dục tinh thần yêu nước cho nhân dân ta". Đối với cha mẹ, vợ con (của thương binh và liệt sĩ), mà thiếu sức lao động và túng thiếu, thì chính quyền địa phương (nếu ở nông thôn thì chính quyền xã cùng hợp tác xã nông nghiệp) phải giúp đỡ họ có công việc làm ăn thích hợp, quyết không để họ bị đói rét".

Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn dành sự quan tâm đặc biệt cho các anh hùng liệt sĩ, cho những người đã cống hiến một phần xương máu của mình vì sự độc lập, tự do của dân tộc, bởi "Máu đào của các liệt sĩ đã làm cho lá cờ cách mạng thêm đỏ chói. Sự hy sinh của các liệt sĩ đã chuẩn bị cho đất nước ta nở hoa độc lập, kết quả tự do. Nhân dân ta đời đời ghi nhớ công ơn liệt sĩ". Tháng 1/1947, nghe tin con trai bác sĩ Vũ Đình Tụng hy sinh, Người viết thư riêng cho ông với những lời lẽ hết sức cảm động: "Ngài biết rằng tôi không có gia đình, cũng không có con cái. Nước Việt Nam là đại gia đình của tôi. Tất cả thanh niên Việt Nam là con cháu của tôi. Mất một thanh niên, thì hình như tôi đứt một đoạn ruột. Nhưng cháu và anh em thanh niên khác đừng cảm hy sinh để giữ gìn đất nước. Thế là họ đã làm rạng rỡ dân tộc, vẻ vang giống nòi. Họ chết cho Tổ quốc sống mãi; vật chất họ mất nhưng tinh thần họ vẫn luôn luôn sống với non sông Việt Nam".

Trong những tháng năm đầu của cuộc kháng chiến chống thực dân Pháp kiên quyết bảo vệ thành quả cách mạng, bao đồng bào, đồng chí đã ngã xuống, vĩnh viễn nằm lại hoặc đổ máu trên các chiến trường. Nhiều gia đình mất đi cả chồng, con; nhiều người vợ trẻ chỉ hưởng hạnh phúc duy nhất trong ngày cưới, nỗi đau ấy không có gì bù đắp được. Để sẻ chia làm dịu nỗi đau mất mát của gia đình đồng bào chiến sĩ, thể theo đề nghị của Bác Hồ, Chính phủ đã vận động thành lập một tổ chức với tên gọi "Hội giúp binh sĩ tử nạn". Đầu năm 1946, "Hội giúp binh sĩ tử nạn" được thành lập đầu tiên tại Thuận Hóa - Huế, sau đó đến Hà Nội và một số địa phương khác. Ít lâu sau, tên Hội được đổi thành "Hội giúp binh sĩ bị thương". Ở Trung ương có thành lập Tổng hội và Chủ tịch Hồ Chí Minh được bầu làm Hội trưởng danh dự của Tổng hội. Trong Lễ khai mạc "Xung phong mùa đông binh sĩ" được tổ chức chiều ngày 16/11/1946 tại Nhà hát thành phố Hà Nội do Hội tổ chức để giúp đỡ các chiến sĩ trong mùa đông giá rét,



Bác Hồ luôn quan tâm đến những người có công với nước (ảnh tư liệu)

Chủ tịch Hồ Chí Minh đã đến dự và phát biểu trong buổi lễ: “Nước ta được giải phóng là nhờ có xương máu của toàn dân và xương máu của các chiến sĩ đã hy sinh nơi tiền tuyến... ở hậu phương chúng ta có gia đình ấm áp, ở tiền phương các binh sĩ phải chịu rét mướt...”.

Ngày 19/12/1946, cuộc kháng chiến toàn quốc bùng nổ, nhân dân cả nước bước vào cuộc kháng chiến với tinh thần “Quyết tử cho Tổ quốc quyết sinh”, tất cả mọi lực lượng, mọi tầng lớp nhân dân đều hăng hái xung phong ra trận. Số người bị thương và hy sinh trong chiến đấu tăng lên. Các đồng chí thương binh, gia đình liệt sĩ gặp nhiều khó khăn, thiếu thốn trong sự khó khăn chung của cả nước. Khi đó, cùng với việc tiếp tục kêu gọi giúp đỡ thương binh, gia đình liệt sĩ, ngày 16/2/1947, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã ký Sắc lệnh số 20/SL “Quy định chế độ hưu bổng thương tật và tiền tuất tử sĩ”. Đây là văn bản pháp quy đầu tiên khẳng định vị trí quan trọng của công tác thương binh liệt sĩ đối với công cuộc kháng chiến cứu nước của dân tộc.

Để công tác này trở thành nền nếp và được toàn xã hội ủng hộ, góp phần coi công việc đó là bổn phận của mọi người, mỗi gia đình và mỗi đoàn thể, tháng 6/1947, giữa những năm tháng ác liệt của cuộc kháng chiến chống Pháp, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã chỉ thị chọn một ngày trong năm làm ngày thương binh liệt sĩ. Thực hiện chỉ thị của Người, một Hội nghị gồm đại biểu của Tổng bộ Việt Minh, Hội Phụ nữ cứu quốc, Trung

ương Đoàn Thanh niên Cứu quốc, Cục Chính trị Quân đội Quốc gia Việt Nam, Nha Thông tin tuyên truyền và một số địa phương đã họp tại xóm Bàn Cờ, xã Hùng Sơn, huyện Đại Từ, tỉnh Thái Nguyên và nhất trí lấy ngày 27/7/1947 làm ngày Thương binh toàn quốc đầu tiên trong cả nước. Tại buổi mít tinh, Ban tổ chức đã cử đại diện Cục Chính trị Quân đội Quốc gia Việt Nam trình trọng đọc thư của Chủ tịch Hồ Chí Minh gửi cho Ban Thường trực của Ban Tổ chức Ngày thương binh toàn quốc. Trong thư, Chủ tịch Hồ Chí Minh căn dặn “Thương binh là những người đã hy sinh gia đình, hy sinh xương máu để bảo vệ Tổ quốc, bảo vệ đồng bào. Vì lợi ích của Tổ quốc, của đồng bào mà các đồng chí chịu ốm yếu, què quặt. Vì vậy Tổ quốc, đồng bào phải biết ơn, phải giúp đỡ những người con anh dũng ấy”.

Kể từ đó, ngày Thương binh liệt sĩ được tổ chức hằng năm. Năm nào vào dịp này, dù bận trăm công nghìn việc, Chủ tịch Hồ Chí Minh cũng không quên dành thời gian đến thăm hoặc gửi thư thăm hỏi động viên thương binh, bệnh binh, gia đình liệt sĩ. Qua những bức thư tháng bảy ân tình đó, Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn khẳng định công lao to lớn của các liệt sĩ, thương binh, chia sẻ đau thương, mất mát đối với thân nhân họ và thể hiện tình cảm lớn lao sâu nặng của Người đối với thương binh, liệt sĩ. Ngoài những việc làm nghĩa cử của bản thân, đối với thương binh, liệt sĩ, Người nhấn mạnh: Để phong trào đền ơn đáp

nghĩa trở thành một phong trào có sức lan tỏa sâu rộng trong thực tiễn, có hiệu quả và thiết thực, toàn Đảng, toàn dân phải vinh danh, ghi nhận công lao to lớn của thương binh, liệt sĩ và làm tốt hơn nữa công tác đền ơn đáp nghĩa. Nhiều tổ chức Hội như “Hội mẹ chiến sĩ”, “Hội ủng hộ thương binh” được thành lập; nhiều phong trào như “Trần Quốc Toản”, “Đón thương binh về làng” được phát động rộng rãi, góp phần cùng Đảng, Nhà nước chăm sóc thương binh, gia đình liệt sĩ, thắt chặt thêm tình quân dân như “cá với nước”.

Tháng 7/1954, sau chiến thắng lịch sử Điện Biên Phủ, Đảng và Nhà nước ta càng đặc biệt quan tâm giải quyết vấn đề gia đình liệt sĩ và công tác thương binh bằng những chính sách ưu đãi cụ thể. Năm 1955, Ngày Thương binh toàn quốc được đổi thành Ngày Thương binh, liệt sĩ. Trong suốt 24 năm trên cương vị người đứng đầu Nhà nước, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã dành sự quan tâm đặc biệt đến các thương binh, liệt sĩ. Cứ đến ngày này, Bác lại gửi thư nhắc nhở các Bộ, các cấp ủy Đảng, chính quyền, đoàn thể quần chúng về công tác thương binh, liệt sĩ. Không chỉ thế, Người còn là tấm gương sáng, nói đi đôi với làm, gương mẫu thực hiện nhiệm vụ đó một cách thiết thực, để toàn dân tự nguyện noi theo: cùng với việc gửi thư thăm hỏi ân cần. Người còn gửi tiền lương và các đồ dùng khác, như: khăn mặt, quần áo... mà đồng bào các nơi biểu Người để góp vào quỹ, làm quà cho anh em thương binh, gia đình liệt sĩ. Người luôn luôn cùng Đảng và Chính phủ tạo mọi điều kiện để thương binh thực sự là những người “tàn nhưng không phế” vẫn hăng say lao động cống hiến và trở thành những tấm gương cho xã hội khâm phục và noi theo.

Sau ngày giải phóng miền Nam, thống nhất Tổ quốc, theo Chỉ thị 223/CT-TW ngày 08/7/1975 của Ban Bí thư Trung ương Đảng, từ năm 1975, ngày 27-7 hằng năm chính thức trở thành “Ngày Thương binh, Liệt sĩ” của cả nước.



Bác Hồ viếng nghĩa trang liệt sĩ (ảnh tư liệu)

Tiếp nối truyền thống đạo lý “Uống nước nhớ nguồn” của dân tộc, quán triệt quan điểm của Chủ tịch Hồ Chí Minh về công tác thương binh, liệt sĩ, 50 năm qua trong điều kiện kháng chiến cũng như hòa bình, trong xây dựng và phát triển, dù đất nước còn nhiều khó khăn, Đảng, Nhà nước ta vẫn cố gắng thực hiện đúng những điều căn dặn trước lúc đi xa của Người về công tác thương binh, liệt sĩ. Nhiều chủ trương, chính sách lớn đối với thương binh, liệt sĩ đã được ban hành. Hệ thống văn bản pháp luật, cơ chế, chính sách tôn vinh,

ưu đãi, chăm sóc người có công ngày càng được hoàn thiện. Diện người có công được mở rộng, chế độ chăm sóc, ưu đãi được nâng lên dần. Các hoạt động “đền ơn đáp nghĩa”, chăm sóc người có công đã thật sự trở thành một phong trào rộng khắp trong các tầng lớp nhân dân, các tổ chức xã hội, các cấp, các ngành, các địa phương trong cả nước với nhiều hình thức tổ chức, nhiều việc làm cụ thể, thiết thực, hết sức phong phú, sáng tạo, là nét đẹp văn hoá trong đời sống xã hội. Các thế hệ người Việt Nam hôm nay luôn tưởng nhớ đến những anh

hùng liệt sĩ, các mẹ Việt Nam anh hùng, thương bệnh binh đã hi sinh tuổi xuân của mình cho Tổ quốc với lòng biết ơn, sự kính trọng sâu sắc. Kết hợp giữa trách nhiệm và xã hội hóa việc chăm sóc thương binh và các gia đình liệt sĩ... chính là những biểu hiện cụ thể cho việc thực hiện lời dặn của Chủ tịch Hồ Chí Minh về công tác thương binh, liệt sĩ.

Năm 2019, tròn 50 năm kể từ khi bản Di chúc lịch sử được công bố, chúng ta lại có dịp cùng nhau ôn lại những lời căn dặn của Người về công tác thương binh, liệt sĩ, về đạo lý “Uống nước nhớ nguồn” để không chỉ làm tốt hơn nữa công tác đền ơn đáp nghĩa đối với những người đã vì đất nước mà hy sinh, mà thông qua những hoạt động này còn góp phần giáo dục truyền thống cách mạng, lòng yêu nước, tự hào dân tộc, trách nhiệm của mỗi người, nhất là thế hệ trẻ trong công cuộc xây dựng và bảo vệ Tổ quốc hình chữ S và cũng là những việc làm thiết thực nhất trong Học tập và làm theo tấm gương đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh.

(*) Khu Di tích Bảo tàng Hồ Chí Minh

ĐẢNG ỦY BIDV TRIỂN KHAI THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT SỐ 35-NQ/TW

Ngày 5/7/2019, tại 2 điểm cầu TP. Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, Đảng ủy BIDV đã tham gia Hội nghị trực tuyến triển khai thực hiện Nghị quyết số 35-NQ/TW ngày 22/10/2018 của Bộ Chính trị. Hội nghị do Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương tổ chức dưới hình thức tiếp sóng trực tiếp từ Trung ương.

Tham dự hội nghị có các Ủy viên Ban chấp hành Đảng bộ BIDV; Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán, Ban Kiểm soát, Đoàn Thanh niên; Chủ tịch Công đoàn BIDV và các đồng chí là bí thư, cấp ủy, lãnh đạo các đơn vị tại Hội sở chính; lãnh đạo các đơn vị trên địa bàn TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và TP. Đà Nẵng.

Tại hội nghị, các đại biểu đã nghe đồng chí Võ Văn Thường, Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Trung ương Đảng, Trưởng Ban Tuyên giáo Trung ương triển khai Nghị quyết số 35-NQ/TW ngày 22/10/2018 của Bộ Chính trị “về tăng cường bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng, đấu tranh phản bác các quan điểm sai trái, thù địch trong tình hình mới”.

Đồng chí Võ Văn Thường giới thiệu những nội dung cơ bản của nghị quyết; thông tin và làm rõ những khái niệm, lý giải nguyên nhân vì sao trong thời gian tới phải tăng cường bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng; nhận diện các thế lực thù địch, thông tin sai trái, cũng như phương thức thủ đoạn chống phá của những đối tượng này... Trưởng Ban tuyên giáo Trung ương

cũng phân tích làm rõ những kết quả, thành tựu và một số giải pháp, nhiệm vụ trong công tác thông tin, tuyên truyền, tăng cường bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng...

Cũng tại hội nghị, đồng chí Phạm Xuân Cảnh, Phó Bí thư Thường trực Đảng ủy, Thành viên Hội đồng thành viên Tập đoàn Dầu khí cũng cung cấp thông tin về “Ngành dầu khí Việt Nam sau 60 năm thực hiện ý nguyện của Chủ tịch Hồ Chí Minh (23/7/1959 - 23/7/2019): Thuận lợi, khó khăn và giải pháp thực hiện trong thời gian tới”.

Kết thúc hội nghị, đồng chí Lê Mạnh Hùng, Phó trưởng Ban Tuyên giáo Trung ương đề nghị đội ngũ báo cáo viên, tuyên truyền viên cả nước cần căn cứ vào mục đích, đối tượng tuyên truyền để truyền đạt thông tin từ hội nghị lần này.

HỒNG THÚY



BIDV ghé vai cùng Quảng Ngãi phát triển

Hội nghị xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Ngãi năm 2019 vừa được tổ chức thành công. Trong sự kiện này, BIDV góp sức với vai trò là nhà tài trợ, giới thiệu sản phẩm dịch vụ đến với cộng đồng doanh nghiệp, nhà đầu tư dự hội nghị.

Là tỉnh ven biển nằm ở vùng Duyên hải Nam Trung bộ, có vị trí chiến lược trong vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và hành lang kinh tế Đông - Tây, Quảng Ngãi có rất nhiều tiềm năng để phát triển kinh tế xã hội. Hai thế mạnh nổi trội thu hút nhà đầu tư đến với Quảng Ngãi là Khu kinh tế Dung Quất được quy hoạch với diện tích hơn 45 ngàn héc ta và là một trong 5 khu kinh tế ven biển được Chính phủ ưu tiên đầu tư. Cùng với đó, Khu Công nghiệp - Dịch vụ - Đô thị VSIP và một số khu công nghiệp khác đang hoạt động hiệu quả.

Quảng Ngãi cũng có tiềm năng lớn để phát triển du lịch với những bãi tắm sạch đẹp, nên thơ dọc 130 km bờ biển với nhiều danh lam thắng cảnh nổi tiếng như đảo Lý Sơn, núi Cà Đam, Thác Trắng. Vùng đất này có những nét độc đáo trong sự giao thoa của nền văn hóa Sa Huỳnh và văn hóa Chăm Pa...

Với sự nỗ lực chung của toàn tỉnh, tổng sản phẩm của Quảng Ngãi (GRDP) năm nay ước đạt gần 55.000 tỉ đồng. Năm 1989, tỉnh chỉ thu ngân sách đạt 16 tỉ đồng; năm 2019, thu ngân sách đã ước đạt 20.000 tỉ đồng... Trong thành công chung đó có những đóng góp của BIDV Quảng Ngãi.

Là một trong những định chế tài chính lớn hoạt động trên địa bàn, BIDV Quảng Ngãi đã có những đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội tỉnh Quảng Ngãi. Sau 30 năm hoạt động tại địa phương, BIDV Quảng Ngãi luôn được đánh giá là một trong những ngân hàng tốt nhất, đồng hành tích cực với doanh nghiệp và người dân trên địa bàn tỉnh.

Những năm qua, BIDV Quảng Ngãi đã cung cấp tín dụng cho khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân phục vụ sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống với doanh số cho

vay gần 70.000 tỷ đồng. Trong đó, doanh nghiệp vay khoảng 50.000 tỷ đồng, cá nhân vay khoảng 20.000 tỷ đồng. Ngoài ra, BIDV còn cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho gần 60.000 khách hàng.

Trong hoạt động an sinh xã hội, từ năm 2011 đến nay, BIDV thực hiện nhiều chương trình trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi với tổng kinh phí hỗ trợ là hơn 50 tỷ đồng, tập trung vào các chương trình mục tiêu như: Hỗ trợ giáo dục, y tế; Tài trợ xây dựng nhà tình nghĩa, nhà cho người nghèo. Riêng đối với huyện đảo Lý Sơn, từ năm 2013 đến nay, BIDV Quảng Ngãi đã dành gần 22 tỷ đồng để tài trợ an sinh xã hội, trong đó 10 tỷ đồng tài trợ xây dựng 2 công trình trường học...

Là ngân hàng tiên phong, BIDV Quảng Ngãi đang và sẽ là cầu nối để thúc đẩy cho sự phát triển của Quảng Ngãi, là chỗ dựa tin cậy không chỉ cho khách hàng mà còn là "bà đỡ" cho các doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp thành công... □

Tại Hội nghị xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Ngãi năm 2019, trước sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc, UBND tỉnh Quảng Ngãi đã: Trao quyết định chủ trương đầu tư và giấy chứng nhận đăng ký đầu tư cho 15 dự án với tổng mức đầu tư 14.532 tỷ đồng; Trao ghi nhận đầu tư cho 5 dự án khác với tổng mức đầu tư 3.640 tỷ đồng...

BIDV ĐÔNG ĐÔ

Vững vàng hơn sau 15 năm phát triển

 **HOÀNG OANH (thực hiện)**

15 năm trước, ngày 31/07/2004, BIDV Đông Đô - đơn vị thành viên thứ 73 của BIDV - chính thức khai trương đi vào hoạt động. Nhân dịp kỷ niệm 15 năm ngày thành lập chi nhánh, Đầu tư Phát triển đã có cuộc trao đổi với ông Lê Viết Dung - Bí thư Đảng ủy, Giám đốc BIDV Đông Đô - về hành trình phát triển cũng như những kế hoạch tương lai của chi nhánh.



 **Sau chặng đường 15 năm đã qua, BIDV Đông Đô phải trải qua không ít gian nan, nhưng động lại vẫn là những thành quả đáng tự hào. Ông có thể tóm tắt những kết quả đó?**

BIDV Đông Đô được thành lập theo Quyết định số 191/QĐ-HĐQT ngày 05/07/2004 của HĐQT BIDV trên cơ sở nâng cấp Phòng giao dịch 2 thuộc Sở giao dịch 1 tại 14 Láng Hạ. Chi nhánh tổ chức khai trương và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 31/07/2004.

Ra đời trong những năm nền kinh tế đất nước có những chuyển biến mạnh mẽ cả về thể và lực để chuẩn bị cho quá trình hội nhập sâu rộng vào kinh tế quốc tế. Giai đoạn mà Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam đổi mới mô hình tổ chức theo mô hình Ngân hàng hiện đại. Vì vậy, mặc dù hành trang khởi đầu của Chi nhánh BIDV Đông Đô chỉ

với: 73 cán bộ, 729 tỷ đồng huy động vốn, 26 tỷ đồng dư nợ... Nhưng với khát khao không ngừng vươn lên, vượt qua khó khăn và nỗ lực cao độ của toàn chi nhánh, sau 15 năm hoạt động, BIDV Đông Đô đã gặt hái được những thành quả đáng khích lệ trên nhiều mặt hoạt động cả về quy mô, chất lượng, hiệu quả kinh doanh,... khẳng định vị thế, tên tuổi trong hệ thống và trên địa bàn Thủ đô. Tổng quy mô hoạt động đạt 26.631 tỷ đồng, gấp 35 lần so với khi thành lập, tăng trưởng bình quân trên 23,5%/năm, đứng thứ 10 toàn hệ thống; Chênh lệch thu chi đứng thứ 15 toàn hệ thống; Đối với hoạt động bán lẻ, BIDV Đông Đô là một trong những chi nhánh có kết quả đạt mức cao, với quy mô huy động vốn gần 7.500 tỷ đồng, chiếm 44% tổng huy động vốn, đứng thứ 9 cụm địa bàn Hà Nội, thứ 11 hệ thống; thu nhập

thuần từ hoạt động bán lẻ chiếm trên 20%/tổng thu nhập của chi nhánh. Từ năm 2013, BIDV Đông Đô là một trong 19 Chi nhánh chủ lực đầu tiên của hệ thống BIDV.

Trong công tác phát triển mạng lưới, ban đầu chỉ có 3 Quỹ tiết kiệm, qua từng thời gian Chi nhánh đã nâng cấp, chuyển đổi, thành lập mới với mạng lưới gồm 11 Phòng giao dịch, đã hỗ trợ, chuyển giao cho các chi nhánh trên địa bàn 5 phòng giao dịch. Từ năm 2016, BIDV Đông Đô hoạt động với 6 Phòng giao dịch đạt chuẩn không gian giao dịch của BIDV... tạo cơ sở để chi nhánh phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

Với những kết quả đạt được, BIDV Đông Đô đã được ghi nhận nhiều thành tích: Liên tục 8 năm liền (2011 - 2018) là đơn vị "Hoàn thành xuất sắc"; Vinh dự được tặng Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ

(năm 2013); Cờ thi đua của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (năm 2011, 2017); Bằng khen của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (năm 2006, 2012, 2015); Nhiều Giấy khen hàng năm của BIDV. Đảng bộ BIDV Đông Đô cũng nhiều năm liền được công nhận danh hiệu “Tổ chức Đảng trong sạch, vững mạnh”, được Đảng ủy Khối doanh nghiệp Trung ương tặng Cờ thi đua và Bằng khen “Cơ sở đảng trong sạch vững mạnh tiêu biểu 5 năm liền 2011 - 2015” và được Đảng ủy BIDV tặng nhiều Giấy khen hàng năm. Công đoàn cơ sở, Đoàn Thanh niên chi nhánh cũng được nhận nhiều hình thức khen thưởng của các tổ chức cấp trên...

Trong thành công của một ngân hàng không thể thiếu vai trò của hệ thống khách hàng. Ông đánh giá thế nào về vấn đề này tại chi nhánh Đông Đô?

Suốt 15 năm hoạt động, BIDV Đông Đô luôn tích cực đẩy mạnh cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tăng cường hợp tác và đồng hành với sự phát triển của các khách hàng, doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trên địa bàn. Đồng thời, với vai trò là đơn vị thành viên của hệ thống BIDV - ngân hàng tiên phong trong thực thi các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước - Chi nhánh Đông Đô đã triển khai nghiêm túc, kịp thời, đúng định hướng, chính sách chung, tạo điều kiện cùng doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn trong sản xuất kinh doanh.

Từ chỗ chỉ có rất ít khách hàng doanh nghiệp và cá nhân, có quan hệ tín dụng, tiền gửi ban đầu, đến nay Chi nhánh đã đồng hành cùng với gần 90.000 khách hàng Tổ chức kinh tế và cá nhân. Nhiều khách hàng truyền thống đã thành công trên con đường kinh doanh và trở thành những tên tuổi lớn trong cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam như: Công ty TNHH Tập đoàn Hoàng Phát Vissai, Công ty CP Fecon, Công ty CP Xây dựng Phục Hưng;

Đối tượng khách hàng thân thiết, khách hàng quan trọng thường xuyên gắn bó, tin cậy gửi tiền, sử dụng dịch vụ chiếm tỷ trọng ngày càng cao. Kết quả đạt được của nhiều khách hàng từ xuất phát điểm không lớn đã thể hiện rõ sự thành công của Chi nhánh trong việc thực hiện các chính sách của một Ngân hàng thương mại cổ phần lớn cùng chia sẻ lợi ích và cùng phát triển, cùng đóng góp cho sự phát triển kinh tế của Thủ đô, của đất nước, là niềm vui, niềm tự hào của Chi nhánh Đông Đô, khẳng định định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo BIDV.

Từ những nền tảng đã có, BIDV Đông Đô sẽ xác định kế hoạch cho tương lai như thế nào, thưa ông?

15 năm xây dựng và trưởng thành của BIDV Đông Đô đã trôi qua thật nhanh với rất nhiều sự kiện quan trọng, có niềm vui và có cả những bài học quý. Chính sự đoàn kết đồng lòng, quyết tâm vươn lên, sự nỗ lực không ngơi nghỉ và niềm tin vào tương lai tươi sáng... của các thế hệ cán bộ đi trước cùng hơn 160 cán bộ hiện hữu đã giúp BIDV Đông Đô có được thành quả như hôm nay. Đó còn là niềm tin; sự quan tâm, chỉ đạo, động viên, hỗ trợ của Hội đồng quản trị, Ban điều hành cùng các đơn vị tại Trụ sở chính BIDV... để chi nhánh tự tin hơn trên hành trình chinh phục các thử thách. Cũng không thể quên sự hợp tác, gắn bó, đồng hành của các khách hàng, doanh nghiệp đã giúp BIDV Đông Đô triển khai các hoạt động kinh doanh thông suốt và ngày càng hiệu quả...

Bước tiếp chặng đường mới trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0, thực hiện định hướng chung của BIDV, chi nhánh Đông Đô sẽ ưu tiên phát triển chiến lược Ngân hàng số một cách toàn diện trên tất cả các mặt hoạt động kinh doanh, quy trình, sản phẩm,... Kế thừa truyền thống 62 năm phát triển và trưởng thành của BIDV, cùng với các đơn vị thành viên

trong hệ thống, chi nhánh Đông Đô hướng tới mục tiêu lâu dài “Phát triển - Bứt phá - Hội nhập”; luôn nỗ lực phấn đấu thực hiện cao nhất định hướng kế hoạch giao, hoàn thành Xuất sắc nhiệm vụ.

Trong năm 2019 này, BIDV Đông Đô sẽ nỗ lực để hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh được giao: Huy động vốn cuối kỳ 18.700 tỷ đồng; Dư nợ tín dụng cuối kỳ 10.180 tỷ đồng... Và sang năm 2020, chi nhánh sẽ phấn đấu huy động vốn cuối kỳ đạt 23.670 tỷ đồng; dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 13.178 tỷ đồng; Kinh doanh đạt hiệu quả cao...

Chặng đường phía trước hẳn còn nhiều khó khăn, thách thức, song BIDV Đông Đô chúng tôi tin tưởng rằng, với sự chỉ đạo sát sao của Ban lãnh đạo BIDV; sự nhiệt huyết, đồng lòng, quyết tâm của tập thể lãnh đạo và cán bộ chi nhánh; sự hợp tác chặt chẽ của cộng đồng khách hàng, đối tác... BIDV Đông Đô sẽ phát huy tốt những tiềm năng, thế mạnh để ngày càng phát triển, đạt được nhiều thành công hơn nữa, hòa chung vào sự phát triển và lan tỏa của thương hiệu BIDV đối với thị trường trong nước cũng như thị trường quốc tế.

Cảm ơn ông và chúc BIDV Đông Đô ngày càng gặt hái được thêm nhiều thành công.

NHỮNG DẤU MỐC ĐÁNG NHỚ

- Ngày 05/07/2004: Hội đồng quản trị BIDV ban hành quyết định số 191/QĐ-HĐQT về việc thành lập BIDV Đông Đô;
- Ngày 31/07/2004: BIDV Đông Đô chính thức khai trương đi vào hoạt động, đặt trụ sở chính tại 14 Láng Hạ, Hà Nội;
- Ngày 04/04/2012: Ngân hàng Nhà nước ban hành Quyết định số 617/QĐ-NHNN về việc xếp hạng Doanh nghiệp hạng I cho một số chi nhánh, trong đó có BIDV Đông Đô;
- Ngày 27/06/2013: Hội đồng quản trị BIDV ban hành Nghị quyết số 997/NQ-HĐQT về việc phê duyệt nhóm chi nhánh chủ lực của hệ thống giai đoạn 2013-2015 và các cơ chế đặc thù đi kèm. BIDV Đông Đô nằm trong nhóm 19 Chi nhánh chủ lực đầu tiên của hệ thống.
- Ngày 21/07/2014, BIDV Đông Đô chính thức chuyển về hoạt động tại trụ sở mới ở số 27 Trần Duy Hưng, Hà Nội.

Trong những mảng màu làm nên bức tranh ấn tượng của BIDV Đông Đô sau 15 năm phát triển, hoạt động huy động vốn luôn có một vị trí đặc biệt. Bởi vai trò “khởi nguồn” cho dòng tiền trong hoạt động của chi nhánh, nên khi tiếp quản nguồn vốn chỉ với 729 tỷ đồng cùng số lượng khách hàng ít ỏi, BIDV Đông Đô đã nỗ lực không ngừng...

BIDV Đông Đô dùng chính sách lãi suất, sản phẩm dịch vụ, uy tín thương hiệu... để tạo dựng nguồn huy động vốn và dùng nguồn vốn huy động được để cho vay các sản xuất kinh doanh, các dự án phát triển xã hội, cho vay tiêu dùng cá nhân... Trong quá trình huy động vốn đó có những thời kỳ, thời điểm cực kỳ khó khăn vì những tác động của chính sách vĩ mô, về cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, về những chế tài ràng buộc nếu vi phạm quy định... Từ năm 2009 cho đến nay, mặt bằng lãi suất có rất nhiều biến động theo những thăng trầm của nền kinh tế. Lãi suất tăng mạnh trong giai đoạn 2008-2011 do lạm phát tăng cao khiến NHNN phải áp dụng chính sách thắt chặt tiền tệ. Điều này đã dẫn tới hiện tượng khan hiếm tiền đồng trong toàn hệ thống thúc đẩy các ngân hàng bước vào cuộc đua lãi suất... trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu và khu vực rơi vào khủng hoảng, kinh tế trong nước khó khăn, lạm phát... BIDV Đông Đô cũng không tránh khỏi những khó khăn từ vĩ mô mang lại, trong cuộc đua lãi suất các ngân hàng nhỏ đã đưa ra mức lãi suất cao khiến nhiều khách hàng đã rời khỏi BIDV Đông Đô. Nguồn vốn huy động của chi nhánh trong nhiều tháng liền sụt giảm. Để vượt qua giai đoạn khó khăn đó, chi nhánh đã kiện toàn bộ máy, củng

Điểm sáng huy động vốn tại BIDV Đông Đô

THU PHƯƠNG



cố nền khách hàng và tìm kiếm những giải pháp nhằm từng bước mở rộng thị phần, nâng cao năng suất và chất lượng từng bước phát triển vững chắc.

Rồi trong giai đoạn 2012-2014 khi mặt bằng lãi suất liên tục giảm dần theo định hướng của NHNN. Cùng với các chỉ số kinh tế vĩ mô như GDP và lạm phát đều khởi sắc hơn tạo đà cho các ngân hàng tiếp tục giảm lãi suất huy động từ đó giảm lãi suất vay để hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh qua đó thúc đẩy tăng trưởng nền kinh tế. Giai đoạn này BIDV Đông Đô luôn duy trì được nguồn huy động vốn hiện có và có sự tăng trưởng bứt phá với



mức tăng bình quân 30%/ năm. Từ năm 2015 đến nay, mặt bằng lãi suất được duy trì ổn định theo hướng giảm nhẹ lãi suất VND, giữ nguyên lãi suất huy động USD ở mức 0% và tiếp tục giảm lãi suất cho vay đồng USD để hỗ trợ tăng trưởng nền kinh tế và chống đô la hóa, thời điểm này huy động vốn tại BIDV Đông Đô tăng trưởng dần đều và bền vững một mặt duy trì tốt nền khách hàng hiện có và luôn tiếp tục tìm tòi huy động từ nền khách hàng mới giúp cho nguồn vốn luôn ổn định.

Tại BIDV Đông Đô, nguồn vốn huy động đến từ 2 hướng: (1) “mũi chủ công” là 4 Phòng quản lý khách hàng (2 Phòng doanh nghiệp và 2 Phòng cá nhân) tại Hội sở chính; (2) “những người lính nơi tuyến đầu” là 6 Phòng giao dịch nằm rải rác trên các con phố của Thủ đô Hà Nội.

Phát huy thế mạnh trong công tác huy động vốn doanh nghiệp và dân cư, tại thời điểm 30/06/2019, số dư huy động vốn cuối kỳ tại 4 Phòng quản lý khách hàng đạt 8.061 tỷ đồng, chiếm 45% trong cơ cấu nguồn vốn của chi nhánh... Còn 6 Phòng giao dịch cũng không hề kém cạnh với số dư huy động vốn cuối kỳ đến 30/06/2019 đạt 9.666 tỷ đồng, chiếm 55% tổng nguồn vốn của chi nhánh; trong đó huy động vốn dân cư cuối kỳ đạt 6.424 tỷ đồng, chiếm 76% tổng nguồn vốn của chi nhánh.

Những nỗ lực của các khối này đã góp phần đưa số dư huy động vốn cuối kỳ của chi nhánh tại thời điểm 30/06/2019 đạt 17.750 tỷ đồng, tăng 25 lần so với ngày đầu thành lập; trong đó huy động vốn dân cư đạt 8.469 tỷ đồng, tăng 20 lần so với những ngày đầu hoạt động. Công tác huy động vốn của BIDV Đông Đô luôn tự hào đến hết năm 2018 xếp thứ 11/189 chi nhánh trong toàn hệ thống.

Kết quả của hoạt động huy động vốn đã đóng góp một phần quan trọng vào sự phát triển ấn tượng của BIDV Đông Đô trong suốt 15 năm qua. □

Tùng cảm nhận QUA THỜI GIAN



XUÂN DƯƠNG

15 năm kể từ ngày thành lập, BIDV Đông Đô đã có những bước phát triển nhanh chóng, trở thành một trong những chi nhánh chủ lực của hệ thống. Chi nhánh là đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ liên tục trong nhiều năm liền.

Cúng tôi luôn cảm thấy may mắn là những thành viên trong ngôi nhà riêng mang tên BIDV Đông Đô. Mỗi buổi sáng, khi bước chân đến cơ quan, cùng với trách nhiệm là niềm vui, là tình cảm thân thiết gắn bó với chi nhánh, với đồng nghiệp. Tự hào với một tập thể luôn đoàn kết, gắn bó, biết cùng nhau chia sẻ trách nhiệm, niềm vui. Mỗi cán bộ trong chi nhánh đều quan tâm đến từng công việc, sự kiện của chi nhánh và của ngành. Không ai bảo ai, tất cả CBNV trong chi nhánh luôn cố gắng làm việc hết mình để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Không biết từ bao giờ, BIDV Đông Đô đã trở thành ngôi nhà thứ hai của mỗi chúng tôi. Ở đó, anh chị em đồng nghiệp gắn bó thân thiết với nhau như anh chị em trong một gia đình. Ở đó, Ban Giám đốc luôn vững tay chèo lái, chỉ đạo sát sao các công việc, từ việc nhỏ đến việc lớn. Công đoàn cơ sở luôn quan tâm chăm lo bảo vệ quyền lợi người lao động và Đoàn Thanh niên luôn thể hiện vai trò xung kích của tuổi trẻ. Ở đó, mỗi người đều nhiệt tình tham gia các phong trào giao lưu nghệ thuật của đơn vị, hay một phong trào hoạt động nào đó mang ý

nghĩa thiết thực và hy vọng sẽ đạt giải cao... Tất cả đều đọng lại mãi trong mỗi chúng tôi là tình yêu ngành, yêu nghề, yêu đơn vị mình.

15 năm xây dựng và trưởng thành, quãng thời gian chưa phải là dài so với lịch sử 62 năm hình thành và phát triển của hệ thống BIDV, nhưng luôn gợi nhớ cho chúng tôi những cung bậc cảm xúc từng ghi dấu nhiều sự kiện quan trọng, các lớp cán bộ đã được chứng kiến sự thăng trầm trong bước chân hành trình qua từng năm tháng. Chúng tôi vui với niềm vui chung khi chi nhánh được ghi nhận những thành tích xuất sắc, kết quả thăng hoa và cũng có những nốt buồn khi chi nhánh gặp phải khó khăn hay khi kết quả đạt được không như mong đợi. Nhưng dù có thế nào thì chúng tôi cũng luôn vững tin vào một tương lai tươi sáng và trong sâu thẳm mỗi chúng tôi đều muốn chi nhánh ngày càng phát triển hơn nữa để có thể đáp ứng sự kỳ vọng của tất cả các cán bộ, nhân viên trong chi nhánh.

Nhân dịp kỷ niệm 15 thành lập BIDV Đông Đô, chúc chi nhánh ngày một phát triển để đóng góp cho sự phát triển chung của toàn hệ thống!



NHỮNG NGƯỜI yêu các cuộc thi

 QUỲNH CHI

Ngày tạm biệt trường đại học, tôi đã thở phào vì nghĩ rằng, những kỳ thi của mình đã hết, nhất là khi khoác trên mình đồng phục của BIDV - bộ đồng phục đáng tự hào sau nhiều năm chinh chiến và thi cử. Thế nhưng, vào BIDV Đông Đô rồi tôi mới biết rằng - những cuộc thi vẫn bên cạnh tôi, nhưng theo một cách rất khác. Không còn là những kỳ thi đầy lo lắng và căng thẳng nữa, mà là những cuộc thi với nhiều niềm vui, nhiều trải nghiệm, đầy ắp những kỉ niệm khó quên và cả những thành tích đáng tự hào nữa.

Ở BIDV Đông Đô, bạn sẽ quen mỗi khi thấy mạng nội bộ đăng thông báo một cuộc thi nghiệp vụ nào đó sắp diễn ra, đó có thể là một cuộc thi tìm hiểu về một sản phẩm mới, một cuộc thi nghiệp vụ cá nhân hay những cuộc thi nghiệp vụ quy mô lớn. Bởi mỗi cán bộ BIDV Đông Đô đều biết rằng, đừng bao giờ để kiến thức ngủ quên, cũng đừng bao giờ ngừng tiếp nhận cái mới. Nếu chúng tôi dừng lại, chúng tôi sẽ tự gạt mình ra

khỏi con đường phát triển của Ngân hàng và của chính mình.

Tôi vẫn nhớ như in ngày đầu tiên đi làm, người trưởng phòng đáng kính sau khi chỉ cho tôi toàn bộ văn bản, quy trình của BIDV, đã nói với tôi rằng: Công việc ngân hàng đòi hỏi tiếp xúc với nhiều khách hàng, đủ ngành nghề, lĩnh vực, các em hãy luôn giữ một cái đầu lạnh, một tinh thần nhiệt tình và luôn nắm rõ quy trình, quy định, bởi nó sẽ là kim chỉ nam để em không mắc sai lầm.

Hãy không ngừng học hỏi!

Bước chân vào BIDV, mỗi cán bộ hẳn sẽ không khỏi choáng ngợp và biết rằng, những kiến thức trong trường đại học cũng chỉ là một phần nhỏ nhoi, và nắm vững những quy trình, quy định không phải là điều đơn giản. Và rồi, những người đồng nghiệp đi trước ở BIDV Đông Đô đã giúp tôi, bằng một cách rất đặc biệt là học hàng ngày và học qua những lần tranh tài ở các cuộc thi. Ở nơi đây, những cuộc thi được nhắc đến không phải những điều to tát. Chỉ đơn giản là ở ngay trong phòng chúng tôi, trước khi hết giờ chiều trưởng phòng “nhẹ nhàng” nhắn lên email về nhiệm vụ của 30 phút sáng ngày mai rằng: Chúng ta sẽ tìm hiểu về một văn bản mới, mỗi người sẽ có một câu hỏi để hỏi người khác và cũng chuẩn bị tinh thần để trả lời câu hỏi của người khác thật là tốt! Những phút đầu giờ làm việc buổi sáng, không khí trong phòng như rộn rã, bởi chúng tôi bốc thăm câu trả lời và có vài món thưởng phạt nho nhỏ sẽ được đưa ra, vui vẻ nhưng không kém phần gay cấn...

Chúng tôi đã học nghiệp vụ như thế trong niềm vui và sự sôi nổi, có trao đổi, có tranh luận, có những câu hỏi mẹo rắc rối, nhưng nhờ thế



mà chúng tôi có thể hiểu và nhớ lâu những văn bản ấy, thậm chí còn có những thắc mắc để gửi lên chủ biên của mỗi mỗi văn bản mới ban hành... Việc tiếp cận từng văn bản mới như vậy, thể như kiến tha lâu cũng đầy tổ và tự lúc nào đã cho chúng tôi sự linh hoạt khi xử lý vấn đề phát sinh với khách hàng trong quá trình tác nghiệp.

Từ những cuộc thi nhỏ nhỏ ở mỗi phòng tổ, mỗi chúng tôi luôn sẵn sàng và đầy tự tin khi Hội sở chính thông báo về những cuộc thi lớn sắp diễn ra. Chúng tôi dễ dàng lựa chọn những gương mặt xuất sắc và nhiệt tình nhất từ mỗi đơn vị để lập lên những team đáng gờm nhất cho một cuộc thi cấp chi nhánh.

Thêm một điều khích lệ chúng tôi, là ở BIDV Đông Đô tất cả các cuộc thi nghiệp vụ đều được Ban Giám đốc rất quan tâm. Các anh chị luôn nhắc nhở chúng tôi rằng: Hoạt động kinh doanh ngân hàng luôn đối mặt với những rủi ro, thách thức của thị trường cũng như sự cạnh tranh của các đối thủ, chính vì vậy mỗi cán bộ có chuyên môn, nghiệp vụ tốt sẽ tạo nên một tập thể tốt, để Chi nhánh không ngừng phát triển. Vậy nên, Ban Giám đốc luôn rất "chịu chơi" bằng những giải thưởng thú vị như những phần thưởng bằng tiền, một suất nâng lương trước hạn hấp dẫn, những lần vinh danh đặc biệt...

Với chúng tôi, những cuộc thi như "BIDV tôi yêu", "Cán bộ Quan hệ khách hàng giỏi 2012", "Cán bộ

“Mới đây thôi, khi nhận được tin BIDV Đông Đô đã giành giải “Clip giàu cảm xúc nhất” trong cuộc thi “Cover clip Điểm tựa niềm tin” do BIDV Trung ương tổ chức, chúng tôi đã rất hân hoan. Thế là sự cố gắng và những ý tưởng hay của chúng tôi đã mang về cho BIDV Đông Đô thêm một giải thưởng ý nghĩa... Vậy đó, dù là một cuộc thi quảng bá hình ảnh BIDV hay một cuộc thi nghiệp vụ, và dù “nhận đủ” cả thất bại lẫn chiến thắng, thì cán bộ BIDV Đông Đô chúng tôi đều thấy rất hạnh phúc, hạnh phúc vì đã được trưng trổ hết tài năng, hạnh phúc vì đã dành tình yêu trọn vẹn cho mái nhà thứ hai của mình...”

bán lẻ giỏi 2012”, “Hội thi Tín dụng 2016” hay “Hội thi Dịch vụ 2018”... đều là những cuộc thi để lại dấu ấn không nhỏ. Quãng thời gian chuẩn bị cho kỳ thi không chỉ là lúc chúng tôi rèn luyện kiến thức, nghiệp vụ, mà còn là những giờ phút các thành viên cùng giao lưu chia sẻ kinh nghiệm trong công việc, những kỹ năng làm việc nhóm và đề cao tinh thần sáng tạo. Đó cũng là những giờ phút giải trí không ngớt tiếng cười bên nhau. Sau mỗi kỳ thi ấy, không chỉ thêm kiến thức, chúng tôi còn thêm gắn kết, phối hợp ăn ý với nhau hơn trong công việc.

Những cuộc thi của BIDV luôn thú vị ở chỗ không chỉ là thi nghiệp vụ khô khan, mà còn là sân chơi đầy

bổ ích, có thể tìm ra một cán bộ giỏi nhưng cũng có thể tìm ra một gương mặt ưu tú trong hoạt động phong trào. Để rồi vẫn những người đồng nghiệp của tôi không chỉ kinh doanh giỏi mà còn có năng khiếu khi bước sân khấu đầy duyên dáng và dí dỏm, đem lại tiếng cười cho mọi người...

15 năm BIDV Đông Đô, với nhiều giải thưởng đầy tự hào chúng tôi đã giành được, đã giúp chi nhánh luôn được ghi nhận là nhân tố cạnh tranh “đáng gờm” trong những cuộc thi lớn nhỏ do BIDV tổ chức. Nhưng hơn tất cả chúng tôi biết rằng giải thưởng quan trọng nhất đó là sự lan tỏa, thấm sâu truyền thống rèn luyện, không ngừng học hỏi của mỗi cán bộ nhân viên BIDV Đông Đô - khơi lên ngọn lửa lòng yêu nghề, yêu ngân hàng, tinh thần sáng tạo và tạo sự an toàn, bền vững của BIDV Đông Đô trên con đường phát triển. □



Lựa chọn đúng đắn MANG LẠI THÀNH CÔNG & HẠNH PHÚC

 **LƯƠNG MINH**

Là một nhân viên văn phòng kiêm chủ một phòng khám nha khoa tại Hà Nội, chị Nguyễn Thị Lương Minh - khách hàng thân thiết của BIDV Đông Đô - đã chia sẻ câu chuyện của mình trong hành trình gắn bó với chi nhánh...



BIDV GIÚP CHÚNG TÔI CÓ NGÔI NHÀ MƠ ƯỚC

Từ khi kết hôn, vợ chồng tôi đã ao ước có một ngôi nhà, một tổ ấm riêng tại Thủ đô Hà Nội. Tuy nhiên, mặc dù đã đi làm được gần chục năm nhưng số tiền tích cóp được chỉ đủ để chúng tôi mua một ngôi nhà ở khá xa trung tâm thành phố và không tiện đi lại cho vợ chồng, hơn nữa còn rất phiền phức khi đưa đón con nhỏ đi học mỗi ngày. Chúng tôi bắt đầu thấy khó khăn khi thực hiện mong ước mua một căn hộ chung cư ở trung tâm thành phố với nguồn tài chính eo hẹp... Thế rồi, được sự giới thiệu và tư vấn của bạn bè có kinh nghiệm, chúng

tôi đã lựa chọn cách mua nhà trả góp bằng việc vay vốn ngân hàng. Sau khi tham khảo khá nhiều ngân hàng, chúng tôi đã chọn BIDV Đông Đô là điểm dừng chân...

Tôi đến làm việc tại BIDV Đông Đô vào một chiều đông năm 2015. Quả thực tôi rất lo lắng, không biết sẽ trình bày như nào với cán bộ quan hệ khách hàng để có cơ hội được tiếp cận nguồn vốn vay mua nhà của mình. Ngày hôm đó tôi làm việc với một bạn cán bộ còn khá trẻ, nhưng tôi rất ấn tượng bởi sự chú tâm lắng nghe và luôn tận tình giải đáp cho tôi những vấn đề còn thắc mắc. Sau khi dành thời gian nghe tôi trình bày những nhu cầu cụ thể,

bạn cán bộ đã nói rõ cho tôi những nét đặc thù về hoạt động vay của mình để đưa ra cho tôi hướng giải quyết tối ưu nhất (không như 2 ngân hàng tôi đã trao đổi trước, ở đó họ chỉ mô tả đặc tính sản phẩm hay các gói vay đã có sẵn một cách chung chung...).

Trong quá trình cung cấp hồ sơ vay vốn, bạn cán bộ quan hệ khách hàng đã tư vấn cho tôi việc chuẩn bị, sắp xếp hồ sơ một cách khoa học và hoàn thành hồ sơ đơn giản nhất có thể. Đối với việc thẩm định hồ sơ vay vốn, thay vì triển khai theo kiểu “vấn đáp” thì cán bộ BIDV Đông Đô như người đồng hành giúp tôi vượt qua con đường khó khăn phía trước.

Phương châm chung của các cán bộ quan hệ khách hàng tại BIDV Đông Đô là không thể cứ hứa “có thể thực hiện được” để rồi gây nên sự ức chế và bức bối từ phía khách hàng khi giao dịch được triển khai trong thực tế, cán bộ của chi nhánh Đông Đô luôn cố gắng là người tư vấn và cung cấp các giải pháp tài chính và căn cứ theo tình hình hoạt động kinh doanh hay tình hình tài chính thực tế của khách hàng để giải quyết một cách tối ưu nhất...

Và quả thực, việc lựa chọn BIDV Đông Đô là quyết định đúng đắn của chúng tôi, giúp vợ chồng tôi có được ngôi nhà mơ ước để an cư lập nghiệp. Mỗi ngày trở về nhà sau những giờ làm việc căng thẳng, chúng tôi càng có thêm động lực để tiếp tục phấn đấu, vợ chồng bớt đi một nỗi lo, cuộc sống ngày càng hạnh phúc hơn.

TIẾP NỐI NIỀM TIN YÊU

Căn nhà mơ ước là thành quả mở đầu cho sự gắn bó của chúng tôi với BIDV Đông Đô. Từ khi có được căn nhà, cuộc sống và công việc của gia đình tôi ngày càng tiến triển tốt đẹp. Vợ chồng tôi đã quyết định thành lập một phòng khám riêng về nha khoa và tiếp tục sử dụng các sản phẩm dịch vụ khác của BIDV Đông Đô (như mở tài khoản khách hàng doanh nghiệp, BIDV ibank, POS...). Và chúng tôi thực sự hài

lòng về các dịch vụ ở đây.

Là một “con nợ” của BIDV Đông Đô, nhưng tôi rất vừa lòng trong “vai trò” này, bởi sự chuyên nghiệp trong công tác nhắc nợ sau vay của cán bộ BIDV. Các bạn không làm cho tôi có cảm giác mình là “con nợ khó đòi” sau khi được giải ngân mà rất khéo léo trong việc để khách hàng luôn thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ của mình nhưng vẫn đảm bảo “giao tiếp lịch sự, đồng cảm với khách hàng” trong công tác nhắc nợ.

Và không chỉ giải ngân là xong mà các bạn cán bộ quan hệ khách hàng BIDV Đông Đô luôn giúp khách hàng thụ hưởng dịch vụ chăm sóc sau vay một cách tốt nhất. Đó là các cuộc điện thoại báo có, nhắc nhở khách hàng lấy sổ phụ định kỳ,... đó là những món quà ý nghĩa tri ân khách hàng nhân dịp sinh nhật, kỷ niệm thành lập,...

Một ấn tượng tốt đẹp nữa mà BIDV Đông Đô để lại trong tôi là cách thức giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ mới. Thay vì cách thức tiếp thị dồn dập, những cán bộ BIDV luôn linh động, sáng tạo trong việc cập nhật các sản phẩm và dịch vụ mới cho khách hàng lựa chọn. Điều này đòi hỏi cán bộ quan hệ khách hàng phải tương tác thường xuyên với khách hàng, nắm bắt nhu cầu kịp thời và đáp ứng đúng, đầy đủ các nhu cầu mới phát sinh của khách hàng... Là người thụ hưởng điều đó, tôi thực sự rất hài lòng.

Đã gần nửa thập kỷ từ ngày chúng tôi và BIDV Đông Đô bén duyên nhau, tình cảm ngày càng lớn và sự gắn bó ngày một khăng khít hơn. Trong thành công của chúng tôi có sự hỗ trợ không nhỏ của BIDV và chúng tôi cũng tự hào được góp một phần nhỏ bé vào những kết quả to lớn mà BIDV Đông Đô có được như ngày hôm nay. Nhân dịp kỷ niệm sinh nhật “tuổi trăng rằm” của BIDV Đông Đô, chúng tôi chúc Chi nhánh sẽ ngày càng phát triển, để mang đến thêm nhiều cơ hội đổi đời cho những người giống như chúng tôi...

Tình bạn tín dụng

Trăm năm trong cõi người ta
Có được bạn tốt ấy là PHÚC – DUYÊN
ĐÔNG ĐÔ đẩy chính BẠN HIẾN
Cơ hàn giao kết, vay tiền kinh doanh
PHỤC HƯNG nay phát triển nhanh,
Nhờ NGƯỜI BẠN TỐT đồng hành bao năm...

Khởi nghiệp giám đốc chiêu đãi,
Tìm đâu nguồn vốn làm ăn bây giờ?
ĐÔNG ĐÔ xây móng ước mơ,
Vay tiền ứng vốn, thời cơ nắm liền!
Công trình xây khắp mọi miền,
Tài chính mà thiếu đi liền thua to!
Vũng Tàu khởi nghiệp bớt lo,

Công trình thắng lợi cũng do vốn đều...
Chẳng cần chiêng mõ khua kêu,
Trọng tình, trọng tín đều đều đắp xây...
Tình bạn gắn kết từ đây,
ĐÔNG ĐÔ cấp vốn - PHỤC HƯNG xây nhà
Mười lăm năm đã đi qua,
Một trăm năm nữa mãi là BẠN THÂN!...
Ngày vui nói chuyện xa gần,
Mừng NHÀ TÍN DỤNG vẫn dần mạnh lên!
ĐÔNG ĐÔ không thể nào quên,
PHỤC HƯNG đôi bạn, đi lên mạnh giỏi!
Trăm năm tìm ở nơi đâu?
TÌNH BẠN TÍN DỤNG bắc cầu TÌNH THÂN!

PHẠM HẢI ĐĂNG



Tình yêu tín dụng

Yêu nghề tín dụng Ngân hàng
Tình yêu chung thủy đa mang suốt đời
Có gì em nợ nần tôi
Để em “thế chấp” một thời xuân xanh.

Đầu tư tín dụng công trình
Cầu xây nối nhịp để mình thương nhau
Đồng tiền tình nghĩa bền lâu
Cho vay ứng trước bắc cầu em qua.

Yêu nghề tín dụng thiết tha
Cho em vay vốn xây nhà lát sân
Xong rồi anh sẽ giải ngân
Tình yêu chấp cánh ta gần nhau hơn.

Cho vay trang trại miệt vườn
Hàng cây trĩu quả, hoa thơm trái lành
Quê mình ngô lúa tươi xanh
Tóc em hương bưởi, hương chanh ngọt ngào.

Đầu tư ruộng thấp, vùng cao
Lung linh điện sáng như sao trên trời
Cho vay đánh bắt xa khơi
Tàu ngàn mã lực, cá tươi chất đầy.

Tình yêu tín dụng đắm say,
An toàn, hiệu quả tràn đầy niềm tin
Yêu nghề vượt khó đi lên
Em như Cô Tấm thảo hiền, đảm đang.

LÊ HỒNG ĐIẾP

 LẠI PHƯƠNG BẢO (*)

Năm 2019 này, cả BIDV Đông Đô và Tập đoàn Xi măng The Vissai cùng tròn 15 tuổi. Gắn bó với nhau từ tuổi chập chững đến khi vươn lên trở thành những thương hiệu có tiếng tăm trong từng lĩnh vực hoạt động của mình, cả 2 đơn vị đều dành cho nhau những tình cảm sâu nặng...

Tiền thân của Tập đoàn Xi măng The Vissai là Công ty TNHH 2 thành viên có tên là Công ty TNHH Tập đoàn Hoàng Phát Vissai. Trong hành trình 15 năm hình thành và phát triển, Tập đoàn Xi măng The Vissai luôn nhận được sự quan tâm, đồng hành và hợp tác chặt chẽ của hệ thống BIDV nói chung và chi nhánh Đông Đô nói riêng. Những bước phát triển của Tập đoàn Xi măng The Vissai ngày hôm nay mang đậm dấu ấn hỗ trợ của BIDV Đông Đô, và chặng đường “15 năm ấy” đã chứng kiến “biết bao nhiêu tình” giữa 2 đơn vị.

Mối quan hệ giữa BIDV Đông Đô và Vissai trải qua rất nhiều dấu mốc khác nhau, trong đó có những dấu ấn quan trọng thể hiện rõ hàm nghĩa “gắn kết vì sự phát triển bền vững”. Đó là năm 2005, BIDV Đông Đô làm đầu mối cấp tín dụng 540 tỷ đồng cho dự án xây dựng dây chuyền 1 nhà máy xi măng Vinakansai với công suất 2.500 tấn clinker/ngày, tiền thân của Vissai ngày nay. Đó là năm 2008, BIDV Đông Đô tiếp tục tài trợ tín dụng 600 tỷ đồng cho dự án dây chuyền 2 của Vinakansai với công suất 6.000 tấn clinker/ngày, tạo tiền đề để The Vissai mở rộng quy mô sản xuất, phát triển thành đơn vị xi măng tư nhân lớn nhất Việt Nam.

Cũng phải kể đến dấu mốc 2013 khi BIDV Đông Đô tài trợ dự án máy móc thiết bị, phương tiện vận tải

“15 năm ấy biết bao nhiêu tình”



phục vụ chuyên chở nguyên vật liệu sản xuất, clinker và xi măng thành phẩm xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu sản xuất và định hướng xuất khẩu của Vissai với tổng mức cho vay là 325 tỷ đồng. Tiếp đó, năm 2018 BIDV Đông Đô tài trợ tín dụng 255 tỷ đồng cho dự án Trạm phát điện tận dụng nhiệt khí thải, công suất 10MW giúp Vissai ổn định sản xuất, giảm giá thành sản phẩm, tăng năng lực cạnh tranh với các sản phẩm xi măng khác trên thị trường...

Ngoài ra, BIDV Đông Đô là nhà tài trợ vốn lưu động hàng năm cho Tập đoàn Xi măng The Vissai; giúp Vissai có nguồn vốn ổn định sản xuất, tạo uy tín và năng lực với các khách hàng và nhà cung cấp. BIDV Đông Đô cũng cung cấp nhiều dịch vụ ngân hàng, tài chính kịp thời phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Vissai như: Chiết khấu Bộ chứng từ xuất khẩu; Mở LC nhập khẩu than,

thạch cao, phụ tùng thay thế...

Sau 15 năm, nhờ sự đồng hành của BIDV Đông Đô, The Vissai đã và đang tạo nên những giá trị bền vững đáng tự hào, đóng góp không nhỏ cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. The Vissai hiện nay là tổ chức đa ngành nghề hoạt động nhiều lĩnh vực như: sản xuất xi măng, sắt thép; kinh doanh vận tải đường thủy và đường bộ; đầu tư bất động sản... cùng nhiều hoạt động đầu tư thương mại, tài chính khác có uy tín, chất lượng.

“15 năm ấy biết bao nhiêu tình”, nhân dịp kỷ niệm sinh nhật lần thứ 15 của BIDV Đông Đô, Tập đoàn Xi măng The Vissai xin chúc “người bạn chí tình” ngày càng gặt hái thêm nhiều thành quả mới và tiếp tục cùng Vissai cất lên bài ca thành công... □

(*) Giám đốc Tài chính Tập đoàn Xi măng The Vissai



BIDV là nhà là điểm tựa niềm tin

 NHƯ TUYẾT

“Alo, Chị ơi, Chị chuẩn bị hồ sơ để xét tặng Kỷ niệm chương Vì sự nghiệp Ngân hàng nhé!”

“Thế hả em? Tiêu chuẩn như thế nào vậy em?”

“Tiêu chuẩn là đủ 15 năm làm việc trong ngành ngân hàng chị ạ? ‘Ok em, để chị làm hồ sơ nhé!’...”

Thế là tôi đã làm việc trong ngành ngân hàng được 15 năm, cũng là 15 năm gắn bó với BIDV. Mười lăm năm trước tôi là 1 cô sinh viên kế toán mới ra trường, không có ấn tượng hay khái niệm gì về ngân hàng. Một người quen đã giới thiệu tôi nộp hồ sơ thi và may mắn thay, tôi trúng tuyển vào Sở giao dịch 1 BIDV. Ngày đầu tiên đi làm, một cô gái sinh ra và lớn lên ở nông thôn như tôi không khỏi choáng ngợp khi bước chân vào Sở giao dịch 1. Văn phòng sáng choang, máy tính kê thành hàng san sát và hơn hết là không khí làm việc khẩn trương, gấp gáp, chuyên nghiệp. Tôi không có nhiều thời gian để

quan sát mà được phân công công việc luôn để hòa vào guồng quay ấy. Vừa hết thời gian thử việc, bắt đầu quen với công việc thì Sở giao dịch 1 tách thành lập mới chi nhánh Đông Đô. Tôi được chuyển sang chi nhánh mới và gắn bó với BIDV Đông Đô cho đến nay.

Công việc giao dịch viên giúp tôi có cơ hội tiếp xúc với rất nhiều đối tượng khách hàng và nhiều người đã để lại trong tôi ấn tượng khó quên. Tôi vẫn nhớ mãi một bác trai trung tuổi. Bác ra ngân hàng gửi tiết kiệm. Hôm ấy rất đông khách, tôi làm sổ xong định ngồi đưa với ra cho bác luôn cho nhanh để còn làm giao dịch khác. Nhưng rồi thấy không được lịch sự lắm nên tôi đứng dậy và đưa sổ bằng hai tay cho bác. Bác nhận sổ và nói luôn: “Bác khen con vì con đã đứng dậy đưa tận tay sổ tiết kiệm cho bác! Bác cảm ơn con nhé!” Lúc đó tôi cũng rất ngạc nhiên và thấy rất vui. Thời ấy chưa

có Bộ Quy tắc ứng xử BIDV hay Quy định phong cách, không gian giao dịch như bây giờ. Tôi chỉ luôn nhớ những bài học đạo đức đơn giản được dạy từ thời phổ thông, đó là tôn trọng, lễ phép với người lớn tuổi hơn mình. Hóa ra phục vụ khách hàng đôi khi chỉ cần những điều đơn giản mà ai cũng đã được học, được dạy như vậy thôi.

Thỉnh thoảng gặp khách hàng khó tính, có khi còn nổi cáu. Những lúc ấy tôi cũng bần khoản lắm: Tại sao khách hàng lại không chịu nghe mình giải thích nhỉ? Nhưng rồi ngẫm nghĩ lại tôi hiểu rằng không phải khách hàng nào cũng hiểu được quy định của ngân hàng. Mình phải đặt bản thân vào vị trí khách hàng, nhẹ nhàng kiên nhẫn giải thích để khách hàng thấu hiểu và thông cảm, không được cứng nhắc và phải vận dụng linh hoạt quy định để xử lý các tình huống nghiệp vụ thực tế.

Mười lăm năm gắn bó với BIDV Đông Đô, tôi thực sự ấn tượng về các đồng nghiệp của mình. Đó là những con người tràn đầy nhiệt huyết, trách nhiệm với công việc; trẻ trung, năng động, vui tươi sau giờ làm. Tôi không quên Noel đầu tiên cùng BIDV. Tôi đã vô cùng ấn tượng khi chứng kiến các anh, chị đồng nghiệp cháy hết mình trong những bài hát, điệu nhảy. Rồi những lần đi du lịch, từ anh giám đốc đến các em nhân viên mới cùng nắm tay hòa mình vào không khí sôi động, đầy ắp tiếng cười của các trò chơi team building. Sau những giờ phút vui chơi ấy, bao nhiêu mệt mỏi, áp lực dường như tan biến để chúng tôi có thêm động lực tiếp tục công việc của mình.

Mười lăm năm chưa phải là dài nhưng cũng cho tôi đủ những trải nghiệm để thêm yêu mến, gắn bó với mái nhà chung BIDV. BIDV là nhà, là điểm tựa niềm tin để tôi luôn vững tin vào con đường mình đã chọn. Dù có khó khăn, chông gai nhưng chỉ cần có điểm tựa niềm tin, chúng ta sẽ có thể thực hiện được ước mơ trong cuộc sống. Tôi yêu BIDV! □

Những chuyến đi thiện nguyện của Công đoàn cơ sở đến vùng sâu, vùng xa của Tổ quốc luôn để lại trong chúng tôi những kỷ niệm đáng nhớ. Và một số đó là chuyến đi hỗ trợ các hộ phụ nữ nghèo đón xuân tại huyện Trùng Khánh, tỉnh Cao Bằng năm 2016.

Thông qua buổi làm việc và được sự giới thiệu của Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Cao Bằng, Công đoàn cơ sở chi nhánh đã tới thăm những người phụ nữ vùng giáp biên giới Việt - Trung. Họ có một cuộc sống rất cực khổ, hàng ngày phải làm các công việc nặng nhọc của đàn ông như vác hàng vận chuyển vùng biên giới. Ngoài các công việc nội trợ gia đình phải cày cấy, nhiều khi những người phụ nữ ở đây phải kiêm luôn vai trò của những ông chồng. Trong buổi tiếp xúc, động viên, trao quà đáng nhớ đó, có những người phụ nữ dân tộc thiểu số vùng biên biết tin mình có tên trong danh sách, đã phải đi bộ nhiều giờ đồng hồ từ nhà đến trung tâm xã Trùng Khánh để nhận quà. Tuy giá trị những món không lớn, nhưng tất cả chúng tôi vẫn cảm nhận được sự ấm áp giữa ngày đông lạnh giá tại vùng giáp biên qua ánh mắt của những người phụ nữ ấy.

Với chúng tôi, chuyến đi thiện nguyện đến với Trường Phổ thông dân tộc bán trú Tiểu học số 2 Dào San và Pa Vây Sừ (huyện Phong Thổ, tỉnh Lai Châu) cũng là một trải nghiệm rất khó quên. Ngày ấy, từ thị xã Lai Châu, chúng tôi phải mất hơn 3 giờ ô tô mới đến được Trường Tiểu học Pa Vây Sừ. Con đường gập ghềnh, với hàng trăm khúc cua tay áo cũng không làm giảm nhiệt huyết của đoàn công tác. Ở độ cao 1.600m so với mực nước biển, Pa Vây Sừ ẩn hiện bồng bềnh trong mây trắng. Và 2 ngôi trường Tiểu học cũng là nơi ước mơ cho hơn 500 em học sinh. Đi đến nơi chúng tôi mới hiểu và cảm nhận rõ hơn hoàn cảnh của thầy trò nơi đây với 100% học sinh là con em đồng bào Mông có hoàn cảnh khó khăn. Với khí hậu vùng cao quanh năm lạnh, các em luôn mặc không đủ ấm, ăn không đủ no.

15
NĂM

VỚI NHỮNG CHUYẾN ĐI không mỗi

THU PHƯƠNG



15 năm qua, đã có nhiều chuyến đi của đoàn viên Công đoàn, cán bộ BIDV Đông Đô đến những nơi khó khăn để giúp đỡ những hoàn cảnh éo le, những mảnh đời bất hạnh...

Đặc biệt, sự thiếu hụt dinh dưỡng, gia cảnh khốn khó đã phần nào ngăn bước chân đến trường học chữ của các em. Vì thế, các thầy cô tâm huyết, gắn bó với các trường vùng cao biên giới này còn tìm cách trồng thêm rau xanh, chăn nuôi gia súc, gia cầm để bổ sung dinh dưỡng cho khẩu phần ăn của học trò nghèo, nhưng nhìn chung vẫn rất thiếu thốn... Với những món quà nhỏ nhưng rất thiết thực, được quyên góp bởi các cán bộ BIDV Đông Đô như sách vở, truyện, cặp sách, đồ dùng học tập, ti vi, máy lọc nước, nồi cơm điện... và 100 suất học bổng cho các cháu học sinh nghèo vượt khó đã góp phần động viên các em học sinh và chia sẻ khó khăn với các thầy cô giáo nơi đây trong sự nghiệp trồng người.

Là những cán bộ ngân hàng, chúng tôi chịu những áp lực công việc chuyên môn khá nặng, nhưng tất cả mọi người đều luôn nhiệt huyết, không quản ngại vất vả khi

tham gia các hoạt động vì cộng đồng. Dù là chuyến đi đến vùng sâu, vùng xa hay những chương trình ủng hộ các bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo tại các bệnh viện trên địa bàn Hà Nội; dù là những hoạt động quyên góp của cán bộ trong chi nhánh ủng hộ các Trung tâm xã hội hay những ngôi nhà tình nghĩa được các đoàn viên đóng góp xây dựng... tất cả đều luôn khiến chúng tôi hiểu rằng sẽ phải làm thật nhiều việc ý nghĩa hơn, để cho cuộc sống này thật nhiều niềm vui và hy vọng.

Ai đã từng nói hạnh phúc là khi bạn được nhận một món quà yêu thương, nhưng sẽ là hạnh phúc gấp đôi khi chính bạn là người đem trao yêu thương đó. Với mong muốn sẽ có nhiều chuyến thiện nguyện hơn nữa, mang niềm vui và hy vọng tới những hoàn cảnh khó khăn trên mảnh đất hình chữ S thân thương, chúng tôi - những thành viên của BIDV Đông Đô sẽ vẫn luôn vững chân trên hành trình không mỗi... □



BIDV ĐÔNG ĐÔ tuổi trẻ của chúng tôi!

VŨ THANH LAM

Mới đó mà BIDV Đông Đô đã tròn 15 tuổi. Trong không khí rạo rức chào mừng ngày thành lập, tôi lại bàng khuâng nhớ về những ngày đầu tiên gắn bó với nghề tín dụng, với BIDV Đông Đô...

Đó là những ngày đầu tiên đi làm, chấp chững bắt nhịp với công việc tại ngân hàng, với môi trường làm việc và đồng nghiệp hoàn toàn xa lạ, với các thông tư, nghị định không phải của bộ môn quản trị ngân hàng thương mại mà là quy trình, nghiệp vụ phải ghi nhớ, tuân thủ và thực hiện trong công việc hằng ngày. Tôi đã rất ngỡ ngàng và lo lắng. Nhưng may mắn thay, tôi đã được các anh chị đồng nghiệp đi trước quan tâm, chỉ bảo sát sao trong những ngày đầu tiên đó. Các anh chị vừa hướng dẫn vừa nói rằng chi nhánh Đông Đô không chỉ như gia đình mà còn như một ngôi trường vậy: Đồng nghiệp vừa là bạn vừa là thầy, những người đi trước tiếp lửa nhiệt huyết cho thế hệ sau...

Hệ thống quy trình nghiệp vụ lý thuyết song song với thực tế, tôi đã được truyền đạt kinh nghiệm tiếp thị, tư vấn và thẩm định khách hàng trên những nẻo đường phố phường Hà Nội. Các anh chị làm

tín dụng trên hai năm đều thông thạo ngõ ngách trên những con phố dài với những số nhà lộn xộn. Mọi người thường đùa nhau rằng các bạn Grab, Uber cũng không thể sánh bằng.

Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt, tìm kiếm được khách hàng thật không dễ dàng nhưng thẩm định và quyết định cho vay được để tổng hòa giữa lợi nhuận và rủi ro còn khó hơn nữa. Công việc mỗi ngày đối mặt với việc bị khách hàng từ chối và từ chối khách hàng khiến những lính mới như tôi không tránh được nản lòng nhưng các anh chị đồng nghiệp đã luôn ở bên và truyền lửa nhiệt huyết cho chúng tôi.

Tôi nhớ trong quá trình làm hồ sơ cho chú khách hàng nọ là chủ doanh nghiệp đã vay vốn bên ngân hàng khác nhưng vì rất thích BIDV nên đã chuyển sang vay vốn tại phòng tôi. Hồ sơ khá phức tạp, khách hàng cần gấp và là lần đầu làm bộ hồ sơ như vậy khiến tôi lo

lắng, mất ngủ vài ngày. Trong buổi chiều đông, tôi đi lấy hồ sơ để kịp giải ngân. Về đến văn phòng, người tôi vẫn run lên vì lạnh giá thì nghe thấy tiếng gọi to của khách hàng vui mừng vì đợi tôi đã lâu. Lúc ấy, bất giác, tôi thấy lòng mình ấm áp lạ thường, thấy công việc mình đang làm ý nghĩa biết bao. Khởi thông dòng vốn, chuyển dịch dòng tiền từ tiết kiệm sang sản xuất kinh doanh, góp phần phát triển kinh tế đất nước là công việc của ngân hàng nói chung và BIDV nói riêng, là sự góp sức của hàng triệu nhân viên ngân hàng. Nhưng với chúng tôi, mỗi ngày hoàn thành được một phần việc nhỏ, giải ngân được món vay cho khách hàng, thấy được ánh mắt lấp lánh và nụ cười cảm ơn của họ là tôi cảm thấy hạnh phúc biết bao. Và còn hạnh phúc hơn nữa khi được là một phần của BIDV Đông Đô - một mái nhà với nhiệt huyết, tiếng cười đã cho chúng tôi thật nhiều động lực để cống hiến. Thanh xuân rực rỡ của chúng tôi ở đây - BIDV Đông Đô - thật trọn vẹn và tươi đẹp.

Tôi bỗng thấy thật hạnh diện khi được là người chấp cánh ước mơ xây dựng tổ ấm cho người khác như hàng triệu nhân viên ngân hàng và hàng nghìn nhân viên BIDV. Mỗi ngày, về nhà khi phố đã lên đèn, trong dòng người tấp nập ấy, đâu tôi vẫn văng vẳng câu hát: "BIDV Đông Đô... Cô gái ngân hàng... một tình yêu, một trái tim nồng cháy..."

NGHỀ NGÂN HÀNG đã chọn dùng hối tiếc!

 PHAN THỊ NA

Khi là sinh viên mới ra trường, tôi rất băn khoăn đâu là lý tưởng, đâu là công việc mà mình muốn tận hiến để không phí hoài tuổi trẻ và để ghi dấu cả đời. Tôi đã lựa chọn ngành ngân hàng - một ngành nhiều vinh quang nhưng cũng đầy thách thức.

Ra trường với tấm bằng cử nhân kinh tế và hạnh phúc vỡ òa khi được vào làm ngân hàng sau bao tháng ngày mơ ước. Từ khi là nhân viên thử việc cho đến nay đã hơn 4 năm tôi gắn bó với ngôi nhà chung BIDV Đông Đô. Giờ đây, đối diện với tôi không phải là người thầy giảng kiến thức mà là những khách hàng khó tính. Những tình huống giờ không còn trong sách vở mà là những bài toán học búa trên thực tế. Mọi thứ không còn là học mà là làm, là hành động. Nhưng cũng chính từ trong những thực tế ấy, tôi đã dần trưởng thành và hoàn thiện bản thân hơn.

GIAN TRUÂN CHO TÔI NHỮNG BÀI HỌC GIÁ TRỊ

Được đứng trong hàng ngũ nhân viên BIDV Đông Đô tôi thấu hiểu được ít nhiều suy nghĩ của những người trong nghề. Đồng thời, tôi nhận ra rằng, ranh giới giữa phải trái, đúng sai trong ngành cũng thật mơ hồ, mong manh. Bởi vậy, nếu bản lĩnh không vững và nhận định không sát với thực tế thì rất dễ mắc phải những sai lầm không đáng có.

Đảm nhiệm vị trí nhân viên tín dụng, tôi phụ trách khá nhiều đầu việc trong toàn bộ quá trình vay vốn: từ tiếp cận khách hàng, thẩm định tài sản, hoàn thiện hồ sơ, giải ngân, theo dõi và thu hồi nợ vay,... Mỗi việc trong đó đều yêu

cầu phải đảm bảo về độ chính xác tuyệt đối, chỉ cần một chút sai sót thôi cũng sẽ dẫn đến những hậu quả vô cùng nghiêm trọng, đòi hỏi tôi phải đặt rất nhiều công sức và trách nhiệm vào công việc mà mình đảm nhiệm.

Là nhân viên tín dụng ngân hàng, bạn trải qua nhiều gian truân khó khăn nhưng lại có được những bài học giá trị trong cuộc sống. Vị trí này có thể đáng sợ hơn bạn tưởng vì bạn phải đối mặt với rủi ro về tiền, thậm chí là rủi ro vướng vào vòng lao lý. Tuy nhiên, những ai đã từng trải qua mới thực sự cảm

nhận sự trân quý của công việc và những kinh nghiệm xương máu cho bản thân.

Sự phát triển của ngân hàng dựa vào những đánh giá tốt và sự tin tưởng từ phía khách hàng. Nhân viên tín dụng khôn khéo và chuyên nghiệp sẽ tạo ấn tượng tốt đối với các khách hàng và là tiền đề phát triển bền vững cho ngân hàng.

ĐÃ CHỌN NGÂN HÀNG THÌ HÃY COI SỰ BẠN RỘN LÀ NIỀM VUI

Trong quá trình làm việc của mình, tôi may mắn được làm chung





Chị Phan Thị Na

với những đồng nghiệp vô cùng nhiệt huyết. Chúng tôi có thể ở lại đến rất khuya, giúp nhau cho kịp thực hiện những khoản giải ngân, bảo lãnh hay L/C cho khách hàng. Hoàn thành được món vay hay cấp hạn mức cho khách hàng đó là cả sự phối hợp, tương tác, thậm chí đấu tranh nội bộ từ ôn hòa đến gay gắt giữa các bộ phận khác nhau trong chi nhánh.

Với tôi và tất cả thành viên BIDV Đông Đô nói riêng, toàn hệ thống BIDV nói chung, động lực đơn giản là lời cảm ơn từ các khách hàng mà chúng tôi đang quản lý. Đây là khi chúng tôi vừa kịp giải ngân khoản vay để họ thanh toán đúng hạn lô hàng nhập, hay trả lương cho nhân viên trong những ngày cận Tết. Động lực là khi năng lực của chúng tôi được thừa nhận, không phải ở số tiền mà chúng tôi nhận được, mà là ở niềm tin của khách hàng và ở cách khách hàng yêu quý chúng tôi.

ĐỪNG CHỈ COI LÀ “NGHỀ” MÀ HÃY XEM LÀ “NGHIỆP”

Dù biết rõ rằng tuyệt vời nhất là khi được làm điều mình thích, nhưng thực tế cuộc sống đôi khi ta phải thích những điều mình làm. Nghề chọn người hay người chọn nghề, tôi cũng không rõ nữa. Nhưng tôi coi nghề ngân hàng không chỉ là “nghề” mà còn là “ngiệp”.

Nếu bạn làm việc với năng suất tối thiểu chỉ để đạt vừa đủ KPIs thì bạn chỉ là đang làm nghề ngân hàng. Còn nếu bạn đặt ra mục tiêu cho cuộc sống là thành công trong sự nghiệp thì tôi tin chắc bạn sẽ

phấn đấu, nỗ lực hết mình để vượt qua những giới hạn trong công việc.

Nếu bạn cảm thấy mệt mỏi và “sợ” thứ Hai thì bạn chỉ đang làm nghề. Còn ngược lại thì bạn sẽ tràn đầy năng lượng và háo hức chờ đón ngày thứ Hai để được tiếp tục đặt những viên gạch xây dựng ngôi nhà mang tên là sự nghiệp.

Bạn kết thúc công việc trong mệt mỏi thì bạn chỉ là những “công nhân” đang làm việc trong một nhà máy mang tên là ngân hàng. Nhưng bạn sẽ là một “nghệ sỹ” đang diễn tấu khúc nhạc có tên là sự nghiệp khi bạn kết thúc công việc trong hạnh phúc.

Một khi đã xem ngân hàng là “ngiệp” thì bạn sẽ thấy mỗi ngày trôi qua luôn là ngày làm việc hiệu quả và bạn đang dẫn tiến trên nấc thang sự nghiệp của mình. Bởi vì sự nghiệp là cả hành trình, còn nghề nghiệp chỉ là giai đoạn trong hành trình ấy. Và nếu bạn chọn nghề ngân hàng là sự nghiệp thì tôi tin chắc bạn sẽ là người tuân thủ những chuẩn mực của ngành để từ đó vun trồng nên các giá trị lớn lao.

Cũng giống như trong tình yêu, bạn có thể yêu cùng lúc nhiều người hoặc yêu hết người này đến người khác. Nhưng một khi bạn đã xác định “ăn đời ở kiếp” với một ai đó thì đó chính là tri kỷ của đời mình.

Nhìn lại quãng đường hơn 4 năm đã qua, có những lúc gập ghềnh sóng gió, có những khi kiệt sức đến muốn quay lưng lại, nhưng rồi tình yêu nghề đã giúp tôi mạnh mẽ bước tiếp. Làm nghề ngân hàng hãy làm bằng cả trái tim và nhận lại cả khoảng trời an yên trong tâm hồn.

Ngân hàng không phải là viên kẹo ngọt, lấp lánh ánh pha lê với những hào quang đủ sắc. Tuy nhiên, nếu bạn đã có ước mơ làm công việc này thì hãy tiếp tục nuôi dưỡng ước mơ ấy.

Tôi xin chân thành cảm ơn các anh chị, bạn bè trong ngôi nhà chung BIDV Đông Đô - những người đã luôn dìu dắt tôi bước qua thử thách, cùng đi qua khó khăn và cho tôi có được niềm tự hào như ngày hôm nay... □

BIDV *là thanh xuân*

Nơi tôi đến đã một thập kỷ hoa
Mười năm BIDV- Mười năm tin dụng
Như cánh chim bay trên bầu trời rộng
Yêu ngân hàng bằng tất cả trái tim
Biết yêu nghề và giữ mãi niềm tin
Biết vững tin giữa lung linh hào nhoáng
Có lúc rộn vui, lúc nhọc nhằn cố gắng
Dám đội nắng mưa theo chân bước khách hàng
Biết kiên trì dù đường rộng thênh thang
Dấu nước mắt có rơi những lần đi đòi nợ
Có lúc rụt rè, có khi lo sợ
Nhưng trong lòng son sắt một trái tim
Yêu BIDV và sống với niềm tin
Khó khăn qua là ngày mai sẽ tới
Những con đường xa, những công trình mới
Đang reo vui bằng đồng vốn ngân hàng
Bàn chân tôi đi tới những bản làng
Ánh mắt người dân long lanh như đèn thủy điện
Cho tôi hiểu tình yêu người tín dụng
Đâu chỉ cho mình, còn hướng tới ngày mai
Có BIDV cùng tôi trên đường dài
Là tình yêu là thanh xuân mãi mãi!

NGUYỄN THỊ QUỲNH CHI



BSL và chìa khóa “vàng” CRM thúc đẩy kinh doanh

 **THẢO NGUYỄN**

Đưa vào khai thác Dự án Quản lý quan hệ khách hàng (CRM), Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) đã có trong tay chìa khóa quan trọng để thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

Ngay từ khi thành lập, BSL đã chú trọng phát triển, quản lý khách hàng và quản trị hệ thống. Tuy nhiên, trước khi có ứng dụng phần mềm chuyên biệt, việc quản lý thông tin đa chiều còn nhiều bất cập: Dữ liệu giao dịch của khách hàng quản lý theo phương pháp thủ công, gây khó khăn cho cán bộ kinh doanh trong quản lý tiến độ công việc, nắm bắt vấn đề liên quan khách hàng; Không có được dữ liệu tập trung hoàn chỉnh để đưa ra dự báo phục vụ quản trị doanh nghiệp, định hướng phát triển kinh doanh. Với nền khách hàng ngày càng tăng trưởng nhanh, một cán bộ quản lý nhiều khách hàng, việc quản trị thông tin để hỗ trợ phát triển kinh doanh càng cần được cải thiện.

BSL là đơn vị đầu tiên trong lĩnh vực cho thuê tài chính quyết định triển khai đầu tư hệ thống quản lý quan hệ khách hàng, đồng thời thành lập nhóm dự án mang tên “BSL CRM”. Qua quá trình tìm hiểu sâu, công tác quản lý khách hàng và giao dịch trong lĩnh vực cho thuê tài chính tương đối đặc thù. Nhóm dự án BSL CRM phải tiến hành nghiên cứu các đặc tính chung của CRM kết hợp với nhiều đặc thù nghiệp vụ của lĩnh vực cho thuê tài chính, để đưa ra yêu cầu chi tiết cho dự án. Giải pháp được lựa chọn là Salesforce, một trong những giải pháp CRM hàng đầu trên thế giới, được nhà thầu trong nước là Tổng Công ty Công nghệ và Giải pháp



Ông Hoàng Văn Phúc, Phó Tổng giám đốc BSL (bên trái) và ông Trần Đức Mạnh, Giám đốc Giải pháp số CMC TS ký biên bản bàn giao và chính thức đưa vào khai thác dự án CRM

CMC (CMC TS) thực hiện. Đây cũng là dự án CRM đầu tiên tại Việt Nam mà CMC TS triển khai cho công ty cho thuê tài chính.

Hệ thống CRM thông thường là quản lý các khâu từ tìm kiếm, phát triển, chăm sóc khách hàng... Hệ thống CRM của Salesforce sau khi xây dựng theo yêu cầu nghiệp vụ của BSL còn được bổ sung các tính năng đáp ứng yêu cầu riêng biệt của lĩnh vực cho thuê tài chính như: Quản lý tổng thể 1 hoặc nhiều giao dịch của khách hàng từ khâu gặp gỡ ban đầu đến khi phê duyệt khoản thuê, ký kết hợp đồng, giải ngân từng phần hoặc giải ngân toàn bộ; Quản lý tiến độ phê duyệt hồ sơ trong quá trình cho thuê; Quản lý tài sản cho thuê; Quản lý hệ thống nhà cung cấp, chỉ tiêu KPI đến từng cán bộ kinh doanh...

Suốt 7 tháng triển khai dự án, nhóm dự án của BSL, các chuyên gia CMC TS đã nỗ lực hoàn thành những nội dung công việc đặt ra.

Đến ngày 24/6/2019, hệ thống CRM của BSL đã hoàn thành và được đưa vào khai thác. Với sự kiện này, BSL trở thành một trong những công ty cho thuê tài chính đầu tiên tại Việt Nam triển khai thành công hệ thống CRM. Đây cũng là mảnh ghép quan trọng nhằm tạo nên sự khác biệt cho dịch vụ khách hàng của BSL.

Thông qua hệ thống CRM, BSL sẽ đẩy mạnh được phát triển quan hệ khách hàng, chăm sóc khách hàng hiệu quả. CRM cũng hỗ trợ tốt công tác quản trị thông qua các báo cáo kinh doanh đa chiều từ khách hàng, BIDV, nhà cung cấp; giúp xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả, phản ứng nhanh với thị trường. Ngoài ra, các chức năng chuyên biệt của BSL CRM còn giúp cho việc phối hợp với các chi nhánh BIDV hiệu quả hơn, đẩy mạnh bán chéo sản phẩm. Với BSL, CRM chắc chắn sẽ tạo nền tảng vững chắc để xây dựng thương hiệu là công ty cho thuê tài chính hàng đầu tại Việt Nam. □

BIC

lọt Top 6 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất

Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) vừa được công nhận là 1 trong 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất Việt Nam theo kết quả Bảng xếp hạng năm 2019 do Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) xây dựng và công bố. Đây là lần thứ 4 liên tiếp BIC lọt vào danh sách này.

Kết quả nghiên cứu độc lập này của Vietnam Report, được xây dựng theo các nguyên tắc khách quan và khoa học. Uy tín của công ty được đánh giá dựa trên 3 tiêu chí chính: Mô hình phân tích lượng hóa Uy tín trên truyền thông của các đối tượng nghiên cứu; Kết quả hoạt động



kinh doanh, năng lực tài chính của đối tượng nghiên cứu trong giai đoạn 2018 – 2019, có so sánh, đối chiếu và đánh giá với các chuẩn của ngành; Nhận định của nhóm chuyên gia trong ngành...

Theo đánh giá của Vietnam Report, năm 2019, BIC đứng thứ 6 trong 10 công ty bảo hiểm được công bố trên bảng xếp hạng (tăng 1 bậc so với năm 2018).

BIC hiện là một trong 8 công ty bảo hiểm phi nhân thọ dẫn đầu về thị phần, doanh thu phí bảo hiểm gốc và đứng trong Top 3 công ty bảo hiểm phi nhân thọ có tỷ suất sinh lời cao nhất thị trường. Năm 2019, BIC hướng tới mục tiêu tổng doanh thu phí bảo hiểm công ty mẹ đạt 2.220 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 223 tỷ đồng.

Lần thứ 4 liên tiếp được vinh danh trong Top 10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín nhất Việt Nam là sự ghi nhận quý giá của khách hàng, cộng đồng dành cho sự phát triển của BIC trong suốt 14 năm hoạt động.

MẠNH HẢI

BSC ra mắt dịch vụ iBroker phái sinh

Chứng khoán phái sinh là một trong những sản phẩm mới được mang tới nhà đầu tư Việt nam vào ngày 10/8/2017 với sản phẩm đầu tiên là Hợp đồng tương lai (HĐTL) chỉ số cổ phiếu. Sau gần hai năm đi vào hoạt động, thị trường chứng khoán phái sinh tăng trưởng nhanh và bền vững.

Trước sự phát triển của thị trường, BSC đã đưa hệ thống Robot tư vấn đầu tư vào lĩnh vực nghiên cứu và truy cập thông tin với sản phẩm Chứng khoán phái sinh. BSC đặt tên cho chú Bot trong lĩnh vực này là Hỏa. Với màu sắc chủ đạo là đỏ, Bot hỏa mang trong mình tinh thần rực cháy của ngọn lửa, mang cho mình tham vọng chinh phục mọi chướng ngại trên con đường đầu tư chứng khoán, luôn mạnh mẽ nắm bắt mọi cơ hội để thành công.

Ngày 1/7/2019, sản phẩm iBroker Phái sinh được chính thức đưa vào hoạt động, mở ra một giai đoạn mới dành cho nhà đầu tư phái sinh. Từ nay, nhà đầu tư có thể tham khảo rất nhiều hạng mục chỉ bằng cách chat trực tiếp với Bot Hỏa.

Các nội dung nhà đầu tư có thể tham khảo bao gồm: Lịch phái sinh (thông tin lịch giao dịch đầu tiên, đáo hạn, thời gian còn lại của các hợp đồng); Thông tin công bố

(thông tin công bố của HNX về thanh khoản trong tháng, thị phần môi giới phái sinh, các thông tin quyết định khác...); VN30F1M (tham khảo thông tin giao dịch và tư vấn hợp đồng VN30F1M); VN30F2M (tham khảo thông tin giao dịch và tư vấn hợp đồng VN30F2M); VN30F1Q (tham khảo thông tin giao dịch và tư vấn hợp đồng VN30F1Q); VN30F2Q (tham khảo thông tin giao dịch và tư vấn hợp đồng VN30F2Q); VN30

(liên quan đến tác động nhóm cổ phiếu thành phần đến chỉ số VN30, về điểm đóng góp, top 10 vốn hóa, thanh khoản bình quân); Chiến lược Alpha (các định nghĩa về các tác động đến xu hướng biến động của hợp đồng và ra quyết định đầu tư)

Với nhiều thông tin nhanh chóng, chính xác, việc ra mắt iBroker phái sinh hứa hẹn sẽ mở ra một trào lưu đầu tư mới dựa trên công nghệ thông tin.

**TIỆN DỤNG
NHANH CHÓNG
CHÍNH XÁC**

Bot Hỏa – Chuyên viên tư vấn chứng khoán phái sinh

Thanh toán qua mPOS

BƯỚC ĐỘT PHÁ VỀ TÍNH TIỆN LỢI

BIDV vừa triển khai mở rộng dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ bằng việc bổ sung thêm phương thức thanh toán qua mPOS - một thiết bị nhỏ gọn, tiện dụng.

PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUA MPOS LÀ GÌ?

Mobile POS (mPOS) là dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ qua thiết bị di động. Trong đó ứng dụng thanh toán BIDV mPOS được cài đặt trên thiết bị di động (TBDĐ) kết hợp với thiết bị đọc thẻ để thanh toán hàng hóa dịch vụ.

mPOS gồm 2 thành phần là Thiết bị đọc thẻ (swiper, card reader, được kết nối với TBDĐ qua bluetooth dùng để quét thẻ và nhập PIN) và Ứng dụng BIDV mPOS cài đặt trên TBDĐ Android/ iOS (bao gồm: điện thoại di động, máy tính bảng...) cung cấp giao diện cho phép lựa chọn loại giao dịch, nhập số tiền và các thông tin khác phục vụ việc thanh toán và gửi hóa đơn.

Trình tự thực hiện một giao dịch tương tự như POS truyền thống. Khi bắt đầu giao dịch thanh toán, khách hàng chỉ cần nhập thông tin số tiền, cấp và quét thẻ, sau đó ký tên để hoàn tất giao dịch.

MPOS - GIẢI PHÁP THANH TOÁN HIỆN ĐẠI, CHI PHÍ THẤP

Từ trước đến nay, khi nghe nói đến POS khách hàng thường nghĩ đến những thiết bị cồng kềnh - khó di chuyển, chi phí cao. Mặc dù BIDV đã nâng cấp và triển khai nhiều dòng POS khác nhau, tuy nhiên kích thước lớn vẫn là đặc điểm chung của thiết bị POS truyền thống.

Với đặc tính như khó mang theo, dễ va đập, rơi vỡ, thiết bị POS truyền thống chưa phù hợp để triển khai với đối tượng khách hàng thường xuyên di chuyển như đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT) hoạt động trong lĩnh vực bán và giao hàng tại nhà,

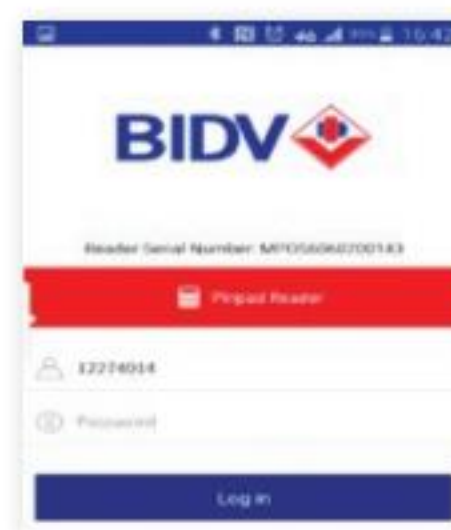
lĩnh vực giao thông (Taxi, Bus), lĩnh vực bảo hiểm, thu phí tại nhà...

Nắm bắt nhu cầu của phân khúc khách hàng này, BIDV đã xây dựng và triển khai thành công giải pháp thanh toán trên thiết bị di động mPOS đáp ứng yêu cầu về sự nhỏ gọn, thao tác dễ dàng – nhanh chóng nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ các tiêu chuẩn về an toàn bảo mật phục vụ thanh toán thẻ với mức chi phí triển khai chỉ bằng 1/4 so với thiết bị POS truyền thống.

Đồng thời, BIDV mPOS cho phép thanh toán mọi lúc mọi nơi, toàn bộ thẻ quốc tế (Visa/Master/JCB/Unionpay) và thẻ nội địa đều được thanh toán trên thiết bị di động



Thiết bị đọc thẻ (swiper, card reader, được kết nối với TBDĐ qua bluetooth dùng để quét thẻ và nhập PIN)



Ứng dụng BIDV mPOS cài đặt trên TBDĐ Android/ iOS (bao gồm: điện thoại di động, máy tính bảng...): cung cấp giao diện cho phép lựa chọn loại giao dịch, nhập số tiền và các thông tin khác phục vụ việc thanh toán và gửi hóa đơn.

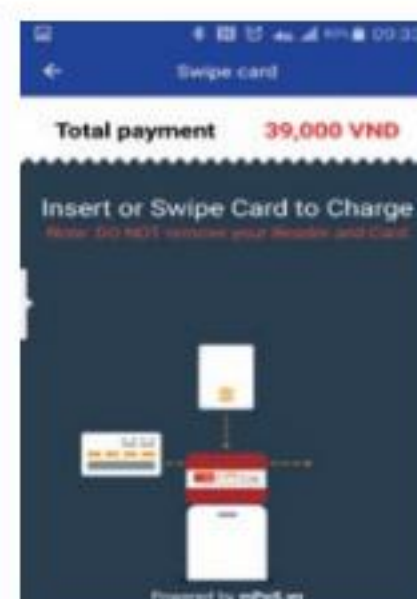
ĐỂ SỬ DỤNG: TRÌNH TỰ THỰC HIỆN MỘT GIAO DỊCH TƯƠNG TỰ NHƯ POS TRUYỀN THỐNG



Bắt đầu giao dịch thanh toán



Nhập thông tin thanh toán



Cắm và quét thẻ để thanh toán



Chủ thẻ ký tên

trong vòng 9-11 giây tại cửa hàng, trên đường hoặc tại nhà khách hàng.

Với dịch vụ BIDV mPOS, ngay cả các cửa hàng kinh doanh nhỏ lẻ với doanh số thấp cũng có thể sử dụng dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ của BIDV, mức doanh số tối thiểu để triển khai dịch vụ giảm từ khoảng 90 triệu đồng/tháng/thiết bị với POS truyền thống xuống 30 triệu đồng/tháng/thiết bị với mPOS. Do vậy đây là sản phẩm giúp BIDV gia tăng nền khách hàng, từ đó tăng cường bán chéo các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác.

Tính cạnh tranh trong thị trường thanh toán thẻ ngày càng có xu hướng phát triển mạnh mẽ, không chỉ trong phạm vi các Ngân hàng mà còn mở rộng đến các công ty Fintech, Bigtech. Do đó, để gia tăng được nền khách hàng, đòi hỏi các Ngân hàng phải may đo sản phẩm (customize) theo nhu cầu của từng khách hàng. BIDV mPOS thực sự là công cụ hữu hiệu để BIDV mở rộng thị phần dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ với nhóm đối tượng khách hàng mục tiêu nêu trên. □

THANH TOÁN TRONG LĨNH VỰC GIAO THÔNG VẬN TẢI: BIDV đã đặt chân vào xu hướng mới

TÙNG LÂM

Sự phát triển của các phương thức bán vé qua tài khoản và chấp nhận các sản phẩm thanh toán điện tử bán lẻ trong thanh toán phí giao thông đã tạo nên sự liên thông trong thanh toán và đang trở thành xu thế mà các quốc gia hướng tới. Xu hướng này ngày càng mạnh mẽ và có ý nghĩa to lớn đối với sự phát triển kinh tế xã hội.

Ở các quốc gia mà giao thông công cộng phát triển, việc nghiên cứu phương thức thanh toán tiện dụng cho khách hàng là nhiệm vụ được coi là trọng tâm. Xu thế mà các công ty vận hành giao thông đang hướng tới là áp dụng hệ thống thanh toán open-loop theo chuẩn EMV. Hệ thống này chấp nhận rộng rãi mọi hình thức thanh toán từ thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ đến thiết bị di động. Sử dụng hình thức open-loop mang lại rất nhiều lợi ích cho các bên. Đối với khách hàng, họ không cần xếp hàng trước khi đi, không cần đăng ký trước dịch vụ, không cần phải ghi nhớ vé cho từng chặng đi, không cần cầm theo tiền mặt, thanh toán bảo mật và an toàn. Ngân hàng thì có thể phát triển đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng sự hài lòng cho khách hàng, tiếp cận và phát triển được thị trường mới. Đơn vị vận hành giao thông thì có thể mở rộng mạng lưới thanh toán, tiết kiệm chi phí, tăng cường bảo mật, giảm giao dịch gian lận giả mạo và tiếp cận được với phương thức thanh toán tiên tiến.

Tại Việt Nam, theo thống kê của Công ty CP Thanh toán quốc gia Việt Nam (NAPAS), thị trường trong nước hiện có 41 ngân hàng, phát hành được 76,5 triệu thẻ (trong đó 90%

là thẻ ghi nợ nội địa), 250.607 điểm chấp nhận thanh toán (POS), 17.558 máy ATM. Tuy nhiên, giao dịch bằng thẻ vẫn còn chiếm số lượng khiêm tốn và công cụ thanh toán chủ yếu vẫn là tiền mặt.

Thời gian qua, NAPAS đã phối hợp với Gemalto và Ingenico triển khai dự án VCCS (Vietnam Domestic Chip-based Payment Card Specifications), chuẩn hóa tất cả thẻ nội địa sang dạng thẻ chip tuân thủ theo tiêu chuẩn của EMV. Thẻ VCCS được tích hợp công nghệ không tiếp xúc (contactless) có thể sử dụng để thanh toán phí giao thông bằng các thiết bị được gắn ngay trên phương tiện di chuyển với thời gian xử lý giao dịch rất nhanh, chỉ 300-350ms (tương đương 1/3 giây)..

Tại thị trường Trung Quốc, UnionPay đang áp dụng đồng thời 3 phương pháp thanh toán giao thông công cộng, bao gồm: Thanh toán thời gian thực, thanh toán trả chậm và thanh toán QR Code.

Đối với loại giao dịch thời gian thực, khách hàng sẽ quét thẻ tại cửa vào, hệ thống tiến hành thực hiện giao dịch Pre-Auth và thông tin được gửi về ngân hàng phát hành thông qua UnionPay để cho phép khách hàng sử dụng dịch vụ. Tại cửa ra, khách hàng tiếp tục quét thẻ một lần nữa để kiểm tra, hệ

thống hoàn tất giao dịch Pre-Auth và kết thúc dịch vụ.

Nếu khách hàng chọn thanh toán trả chậm, thông tin thẻ được xác minh thông qua giao thức ODA (Offline Data Authentication), có thể nhận diện được cả thẻ giả hoặc thẻ trong danh sách đen. Giao dịch được xử lý thông qua Back-end system của Merchant, các hệ thống của UnionPay trước khi chuyển đến cho ngân hàng phát hành.

Ở những nhà ga hỗ trợ thanh toán QR Code, người dùng sẽ quét mã QR được hiển thị tại các trạm soát vé ở cổng vào/cổng ra để sử dụng. Trong trường hợp cần in hóa đơn, hành khách có thể đến máy self-service được đặt tại các nhà ga để quét QR, lấy vé. Yêu cầu với hình thức thanh toán này là thiết bị di động của khách hàng phải kết nối internet.

Cạnh tranh trong lĩnh vực thanh toán đang diễn ra rất khốc liệt, BIDV sớm đặt chân vào các lĩnh vực mới sẽ là một ưu thế lớn so với các đối thủ trên thị trường. Để đạt được mục tiêu này, BIDV cần tập trung nguồn lực để nhanh chóng triển khai phát hành thẻ không tiếp xúc (thẻ nhựa gắn chip EMV Contactless). Trong xu hướng thanh toán hiện nay, thẻ không tiếp xúc đóng vai trò rất quan trọng. Đây là chuẩn thanh toán đang được tất cả các tổ chức thẻ quốc tế đẩy mạnh phát triển và được chấp nhận ở hầu hết các quốc gia trên thế giới. Khách hàng có thể thanh toán tiện lợi mà không cần lo lắng về sự tương thích công nghệ hay các điều kiện cần có như mạng internet khi sử dụng.

Ngoài ra các đơn vị liên quan của BIDV cũng phải tìm hiểu và có biện pháp sớm tiếp cận với thị trường thanh toán giao thông vận tải. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng đang có nhiều dự án giao thông công cộng sắp hoàn thành và BIDV cũng đang triển khai ứng dụng BIDV Pay+ cho phép thanh toán QR Code. Do đó, đây là cơ hội tốt để BIDV tiếp cận với một thị trường tiềm năng, có lượng người dùng lớn để phát triển sản phẩm dịch vụ. □



6,5 tỷ đồng ưu đãi CHO KHÁCH HÀNG MỚI GỬI TIẾT KIỆM

Từ ngày 17/06/2018 đến 30/09/2019, BIDV dành tặng hàng nghìn phần quà cho khách hàng mới gửi tiết kiệm theo chương trình Khách hàng mới - Ưu đãi mới, với tổng giá trị khuyến mại hơn 6.5 tỷ đồng.

Theo đó, khách hàng mới khi gửi tiết kiệm tại các chi nhánh, phòng giao dịch của BIDV sẽ được hưởng đồng thời 02 hình thức khuyến mại:

Khách hàng nhận ngay quà tặng(*) trị giá 20.000 VNĐ theo bội số sổ dư tiền gửi và kỳ hạn gửi, áp dụng cho các kỳ hạn từ 1 tháng đến 18 tháng với số tiền gửi tối thiểu chỉ từ 10 triệu đồng

Đồng thời 1.000 khách hàng đầu tiên gửi món tiền gửi từ 100.000.000VNĐ, kỳ hạn từ 6 tháng trở lên và đăng ký sử dụng gói tài khoản Nhận lương hoặc gói tài khoản Doanh nhân được nhận thêm ưu đãi:



(1) Tặng thêm 100.000 đồng vào tài khoản thanh toán của gói sản phẩm (áp dụng 1 lần duy nhất cho mỗi khách hàng nhận trong suốt

thời gian diễn ra chương trình)

(2) Hoàn phí chuyển tiền VND nội bộ BIDV tối đa 200.000VNĐ áp dụng đối với kênh quầy, ATM và online trong thời gian diễn ra chương trình (áp dụng với các khoản phí không gồm VAT mà BIDV thu trực tiếp từ tài khoản gói Nhận Lương/Doanh Nhân của khách hàng).

Trường hợp khách hàng duy trì số dư bình quân trên tài khoản Doanh nhân từ 300.000.000VNĐ/tháng thì khách hàng được hoàn phí tối đa lên tới 500.000VNĐ/tháng và không áp dụng thêm ưu đãi (2).

Thêm vào đó, khách hàng sẽ được tư vấn nhiệt tình về phương án tài chính tối ưu bởi đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm tại các phòng giao dịch, điểm giao dịch của BIDV và được tham gia các chương trình khuyến mại hấp dẫn hiện hành.

Chi tiết về chương trình, Quý khách vui lòng liên hệ các chi nhánh BIDV hoặc tổng đài Chăm sóc khách hàng 24/7: 1900 9247

NGUYỄN ÍCH HIỂN

GIỚI THIỆU KHÁCH HÀNG - NHẬN QUÀ RỘN RÀNG CÙNG WESTERN UNION

Từ ngày 01/07/2019 đến hết ngày 30/09/2019, BIDV triển khai chương trình khuyến mại “Giới thiệu khách hàng – Nhận quà rộn ràng cùng Western Union” với nhiều ưu đãi hấp dẫn cho khách hàng giới thiệu và khách hàng được giới thiệu khi chuyển tiền quốc tế đi qua Western Union.

Với dịch vụ chuyển tiền Western Union tại BIDV, thật đơn giản để khách hàng gửi trọn niềm vui tới người thân tại nước ngoài trong vài phút. Bên cạnh đó, khi giới thiệu bạn bè người thân sử dụng dịch vụ Western Union tại BIDV, khách hàng giới thiệu và khách hàng được giới thiệu đều nhận được những quà tặng hấp dẫn từ chương trình.

Quà tặng dành cho khách hàng giới thiệu

Khách hàng giới thiệu sẽ được nhận thẻ điện thoại mệnh giá 50.000VNĐ, được trao trong vòng 01 tuần kể từ khi giới thiệu thành công, với điều kiện Khách hàng đã thực hiện giao dịch gửi tiền Western Union tại BIDV trong khoảng thời gian từ ngày 01/07/2018 đến 30/06/2019 hoặc khách hàng có



phát sinh giao dịch trong thời gian khuyến mại đồng thời Khách hàng được giới thiệu thực hiện giao dịch trong thời gian khuyến mại.

Quà tặng dành cho khách hàng mới được giới thiệu:

Khách hàng mới được giới thiệu sẽ nhận ngay phần quà bằng tiền mặt có giá trị 100.000 VNĐ, 200.000 VNĐ, 300.000 VNĐ cho các giao dịch có mức phí chuyển tiền tương ứng là 5 USD, 10 USD, và 15 USD trở lên.

ĐÀO XUÂN VƯỢNG



KỶ NIỆM 5 NĂM THÀNH LẬP, BIDV METLIFE ƯU ĐÃI KHÁCH HÀNG

Nhân dịp 5 năm thành lập, từ ngày 03/07 đến hết ngày 30/09/2019, Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ BIDV MetLife (BIDV MetLife) triển khai chương

trình khuyến mại “Ưu đãi vàng - Rộn ràng sinh nhật”. Chương trình dành cho khách hàng mua mới sản phẩm “Quà tặng Hạnh phúc” cùng sản phẩm bảo trợ Bảo hiểm Hỗ trợ Viện

phí và Chi phí phẫu thuật thông qua hệ thống chi nhánh BIDV trên toàn quốc. Tổng giá trị quà tặng của chương trình lên đến 2 tỷ đồng để mùa hè này thêm rộn ràng.

Trong thời gian khuyến mại, khách hàng sẽ được nhận quà tặng liền tay là 01 chiếc valy kéo với những hợp đồng có mức phí bảo hiểm thực nộp lần đầu (FPC) từ 20 triệu đến dưới 45 triệu đồng. Các hợp đồng có FPC từ 45 triệu trở lên sẽ nhận được phiếu mua hàng PNJ trị giá từ 1 triệu tới tối đa là 5 triệu đồng.

Thông qua chương trình “Ưu đãi vàng - Rộn ràng sinh nhật”, BIDV MetLife mong muốn tri ân các khách hàng đang và sẽ đồng hành cùng Công ty trong hành trình hướng tới một cuộc sống hạnh phúc hơn.

Để biết thêm thông tin về chương trình, khách hàng có thể truy cập vào www.bidvmetlife.com.vn hoặc liên hệ qua hotline (8424) 6282 0606 hay email wecare@bidvmetlife.com.vn. □

MUA BẢO HIỂM BIDV METLIFE ĐỂ NHẬN ƯU ĐÃI VÀ DÀNH CHUYẾN DU LỊCH NHẬT BẢN

Để tạo cơ hội cho toàn thể cán bộ nhân viên BIDV trải nghiệm sản phẩm bảo hiểm nhân thọ mới “Quà tặng Hạnh phúc”, từ ngày 08/07/2019 đến ngày 31/12/2019, Công ty bảo hiểm nhân thọ BIDV MetLife triển khai chương trình ưu đãi giảm phí bảo hiểm trong 5 năm đầu của hợp đồng bảo hiểm dành cho toàn thể cán bộ, nhân viên BIDV, đặc biệt giảm 40% cho phí bảo hiểm năm đầu tiên. Tỷ lệ giảm phí còn áp dụng cho các sản phẩm bảo trợ như Hỗ trợ viện phí và Chi phí phẫu thuật, Bệnh nan y, Tai nạn cá nhân.

Theo chương trình này, cán bộ BIDV (có hợp đồng lao động từ 1 năm trở lên) có thể tham



gia hợp đồng với tư cách là Bên mua bảo hiểm (người được bảo hiểm là cha mẹ ruột, vợ/chồng, con cái (con trưởng thành/trẻ em) hoặc là Người được bảo hiểm của hợp đồng chính. Cán bộ BIDV chỉ cần cung cấp một trong số những giấy tờ sau để chứng minh điều kiện hợp lệ khi tham gia bảo hiểm: Hợp

đồng lao động; Quyết định bổ nhiệm; Quyết định điều chỉnh cấp lương vị trí và bảo hiểm; Danh sách cung cấp bởi Phòng Quản lý nội bộ/Tổ chức hành chính của nhánh BIDV; hoặc xác nhận có đóng dấu của BIDV.

Đặc biệt hơn nữa, từ ngày 16/07/2019 đến ngày 15/10/2019, cán bộ BIDV khi tham gia sản phẩm “Quà tặng Hạnh phúc” còn được tham gia chương trình bốc thăm may mắn với giải thưởng là 06 chuyến du lịch Nhật Bản trị giá 50.000.000 đồng.

Để biết thêm thông tin về thể lệ chương trình, khách hàng có thể truy cập vào www.bidvmetlife.com.vn hoặc liên hệ qua hotline (8424) 6282 0606 hay email wecare@bidvmetlife.com.vn. □

HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO EVFTA: Cơ hội nào cho kinh tế Việt Nam?

Ngày 30/6/2019, tại Hà Nội, Hiệp định Thương mại tự do (EVFTA) và Hiệp định Bảo hộ đầu tư (EVIPA) giữa Việt Nam và EU đã được ký kết sau hơn 9 năm đàm phán. Đây là dấu mốc quan trọng, khẳng định mối quan hệ hợp tác tin cậy, bền chặt giữa hai bên. Với phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao, EVFTA được đánh giá là Hiệp định tốt nhất từ trước đến nay, dự báo sẽ tác động tới nhiều mặt của kinh tế Việt Nam... Để độc giả có thêm thông tin về vấn đề này, Đầu tư Phát triển xin trân trọng giới thiệu bài viết của TS. Cấn Văn Lực - Chuyên gia Kinh tế trưởng BIDV và Nhóm tác giả tại Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV.



KHÁI QUÁT VỀ EVFTA

EVFTA là một Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, toàn diện, có tiêu chuẩn chất lượng cao, đảm bảo cân bằng về lợi ích cho cả Việt Nam và EU, đồng thời phù hợp với các quy định của WTO. EVFTA không chỉ dừng ở các cam kết mở cửa thị trường hàng hóa, mà còn điều chỉnh rất nhiều vấn đề khác như mở cửa thị trường dịch vụ, đầu tư và mua

sắm của các cơ quan Chính phủ; thương mại điện tử; quyền sở hữu trí tuệ; doanh nghiệp nhà nước và phát triển bền vững. Các quy định dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế trong nhiều lĩnh vực về kinh doanh, thương mại, đầu tư, đầu thầu, sở hữu trí tuệ...v.v.

Việc ký kết hai hiệp định EVFTA và EVIPA là dấu mốc quan trọng trong mối quan hệ hai bên, tuy

nhien đây mới là bước đi đầu tiên. Đối với Việt Nam, Chính phủ sẽ trình hồ sơ lên Quốc hội phê chuẩn (dự kiến trong kỳ họp tháng 10/2019). Trong khi đó, đối với EU, quy trình phê chuẩn có sự khác biệt giữa EVFTA và EVIPA. Cụ thể, với EVFTA, chỉ cần Nghị viện châu Âu phê chuẩn là có thể có hiệu lực ngay - EU gọi là hiệu lực "tạm thời" bởi sau đó, về nguyên tắc, EVFTA vẫn phải được Nghị viện 28 nước thành viên EU phê chuẩn. Đối với EVIPA, cần phải được cả Nghị viện châu Âu và Nghị viện của tất cả 28 nước thành viên thông qua mới có hiệu lực. Do đó, với sự nỗ lực của các bên, dự kiến hai hiệp định này sẽ có hiệu lực vào nửa đầu năm 2020.

EVFTA gồm 17 Chương, 2 Nghị định thư và một số biên bản ghi nhớ, với phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao. Theo đó, lộ trình giảm thuế suất được thực hiện như sau:

(i) Ngay sau khi EVFTA có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ 85,6% số dòng thuế đối với hàng hóa của Việt Nam (70,3% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào EU) và Việt Nam sẽ xóa bỏ 48,5% số dòng thuế đối với hàng hóa của EU (64,5% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam);

(ii) Trong vòng 7 năm kể từ khi có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ 99,2% số dòng thuế (99,7% kim ngạch xuất



khẩu của Việt Nam vào EU); đối với 0,3% kim ngạch xuất khẩu còn lại EU cam kết dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan, với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%; trong khi Việt Nam cam kết xóa bỏ 91,8% số dòng thuế (97,1% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam);

(iii) Trong vòng 10 năm kể từ khi có hiệu lực, Việt Nam sẽ xóa bỏ 98,3% số dòng thuế (99,8% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam). Đối với khoảng 1,7% số dòng thuế còn lại, Việt Nam sẽ dành hạn ngạch thuế quan như cam kết WTO, hoặc áp dụng lộ trình xóa bỏ đặc biệt.

Bên cạnh đó, hai bên sẽ không áp dụng loại thuế, phí nào riêng đối với hàng xuất khẩu mà không áp dụng cho hàng tiêu thụ nội địa; không áp dụng mức thuế, phí đối với hàng xuất khẩu cao hơn mức áp dụng cho hàng tiêu thụ nội địa. Đồng thời, hai bên sẽ tăng cường các cam kết về hàng rào phi thuế như: tăng cường thực hiện các quy

tắc của Hiệp định về các rào cản kỹ thuật đối với thương mại của WTO; thỏa thuận quy định về sinh dịch tễ (SPS) theo hướng điều kiện cho hoạt động thương mại đối với các sản phẩm động vật, thực vật nhưng phải tuân thủ các của các cơ quan có thẩm quyền của từng nước thành viên EU cụ thể... Bên cạnh thương mại, EVFTA còn điều chỉnh nhiều nội dung khác như thương mại dịch vụ; đầu tư, mua sắm của Chính phủ; thương mại điện tử; sở hữu trí tuệ, các cơ chế giải quyết tranh chấp...v.v.

NỀN KINH TẾ VIỆT NAM VÀ NHỮNG ẢNH HƯỞNG BỞI EVFTA VÀ EVIPA

Với phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao nhất từ trước đến nay, EVFTA được đánh giá sẽ tác động tới nhiều mặt của kinh tế Việt Nam, cả về tăng trưởng xuất khẩu và GDP; cũng như cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh...

Về tác động tích cực, trước hết, EVFTA sẽ góp phần thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam sang EU (thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 của Việt Nam năm 2018), nhất là những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam mà hiện EU vẫn đang duy trì thuế quan cao như dệt may, giày dép và hàng nông sản. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, EVFTA sẽ giúp xuất khẩu của Việt Nam sang EU tăng thêm 20% vào năm 2020; 42,7% năm 2025 và 44,37% năm 2030 (so với không có EVFTA) nhờ hàng rào thuế quan được dỡ bỏ; và đóng góp thêm vào tăng trưởng GDP ở mức khoảng 2-3 điểm % trong giai đoạn 2019-2023. Đồng thời, kim ngạch nhập khẩu từ EU cũng tăng thêm khoảng 15,28% năm 2020; 33,06% năm 2025 và 36,7% năm 2030.

Thứ hai, thúc đẩy vốn đầu tư của EU vào Việt Nam: nhờ quan hệ thương mại gia tăng góp phần khuyến khích doanh nghiệp của EU tăng cường đầu tư để gia tăng thị phần tại Việt Nam. Bên cạnh đó, môi

trường kinh doanh thuận lợi hơn và cam kết về bảo vệ sở hữu trí tuệ của Việt Nam cũng sẽ thúc đẩy vốn FDI từ EU. Hiện nay, Việt Nam có kế hoạch tìm kiếm các nguồn vốn FDI có chất lượng cao với công nghệ hiện đại và giá trị gia tăng lớn đối với nền kinh tế và EVFTA và EVIPA là cơ hội để thực hiện điều này.

Thứ ba, thúc đẩy cải cách môi trường kinh doanh: Việc tuân thủ các cam kết trong EVFTA và EVIPA sẽ tạo sức ép cho Việt Nam phải thực hiện cải cách, minh bạch hóa các quy định và cải thiện môi trường kinh doanh theo hướng phù hợp hơn với các thông lệ, tiêu chuẩn quốc tế. Điều này sẽ góp phần tăng cường năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Thứ tư, thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh bởi lẽ EU được đánh giá là thị trường khó tính có các tiêu chuẩn cao đối với các sản phẩm hàng hóa và bảo vệ môi trường, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc tăng cường đầu tư vào nhân lực, công nghệ và hệ thống quản trị. Bên cạnh đó, việc thâm nhập thành công thị trường EU cũng chứng tỏ khả năng của các doanh nghiệp Việt Nam đối với các doanh nghiệp đối thủ trên thị trường quốc tế.

Thứ năm, EU là nhà cung cấp hàng hóa lớn thứ tư của Việt Nam, chủ yếu là máy móc, hóa chất và thiết bị vận tải - đây đều là những mặt hàng cần thiết cho sự chuyển đổi mô hình phát triển và hiện đại hóa của nền kinh tế Việt Nam.

Về tác động tiêu cực, thứ nhất, sức ép cạnh tranh do hàng hóa và dịch vụ của EU sẽ được xuất khẩu nhiều hơn vào thị trường Việt Nam, trong khi các doanh nghiệp EU có lợi thế hơn hẳn các doanh nghiệp Việt Nam về năng lực tài chính, công nghệ, chất lượng sản phẩm, kinh nghiệm thị trường cũng như khả năng tận dụng các FTA nên có khả năng tạo sức ép lớn với doanh nghiệp tại Việt Nam, đặc biệt là một số lĩnh vực như thịt, sữa, dược

phẩm, sản phẩm tiêu dùng... Bên cạnh đó, Việt Nam cũng chưa xây dựng và hoàn thiện được các công cụ phòng vệ thương mại hiệu quả để bảo vệ thị trường trong nước nên nguy cơ cạnh tranh từ các nước doanh nghiệp EU sẽ rất đáng kể. Thứ hai, nguy cơ gia tăng rủi ro pháp lý, tranh chấp thương mại. Cụ thể, mặc dù các hàng rào thuế quan được giảm bớt nhưng EU vẫn có thể áp dụng nhiều các biện pháp phi thuế quan, các biện pháp tự vệ nhằm hạn chế hàng hóa Việt Nam. Thứ ba, việc các doanh nghiệp tập trung đầu tư vào các ngành được hưởng lợi như dệt may, da giày... là các ngành gia công, thâm dụng vốn và lao động có thể khiến nguồn lực phát triển kinh tế của Việt Nam bị phân tán, hạn chế khả năng tập trung phát triển cho các ngành công nghệ cao. Thứ tư, thách thức về chảy máu chất xám, thiếu chuyên gia, cán bộ quản lý cấp cao và cấp trung, nhất là trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp trong nước (nhất là Doanh nghiệp Nhà nước) còn bị hạn chế về cơ chế lương, đãi ngộ... v.v.

TÁC ĐỘNG CỦA EVFTA VÀ EVIPA TỚI NGÀNH NGÂN HÀNG

EVFTA và EVIPA mang tới cả cơ hội lẫn thách thức cho ngành ngân hàng. Trong đó, cơ hội sẽ bao

gồm: (i) tăng trưởng kinh tế sẽ là động lực chung thúc đẩy ngành ngân hàng phát triển. Tăng trưởng tín dụng được dự báo có cơ hội tăng thêm 2-2,5% (so với không có EVFTA), trong đó, tăng trưởng chủ yếu đến từ đối tượng khách hàng hưởng lợi nhiều nhất từ EVFTA như các ngành may mặc, da giày, hàng nông sản...; (ii) tạo động lực giúp các ngân hàng Việt Nam phát triển, đa dạng hóa dịch vụ, đặc biệt trong tài trợ và thanh toán thương mại. Bên cạnh đó, EVFTA cũng là động lực thúc đẩy các ngân hàng đẩy nhanh tiến độ chuyển đổi số, sử dụng công nghệ mới như blockchain, tự động hóa quy trình, phát triển sản phẩm mới... để phục vụ tốt hơn khách hàng, giảm chi phí, gia tăng hiệu quả; (iii) cơ hội tăng khả năng mở rộng, tiếp cận thị trường, tạo ra nền khách hàng không chỉ ở Việt Nam mà ở thị trường quốc tế; (iv) tạo cơ hội cho hoạt động hợp tác, liên kết, bán chiến lược. Thông qua hợp tác, các ngân hàng Việt Nam có cơ hội tiếp cận thị trường khu vực EU thông qua sự hỗ trợ từ các ngân hàng đối tác; tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược và đầu tư tài chính đồng thời học hỏi, hợp tác về đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm, tổ chức hội thảo... với các ngân hàng nước ngoài để phát triển nguồn nhân lực.



Bên cạnh đó, EVFTA và EVIPA cũng mang lại một số thách thức: (i) thách thức về đổi mới khi những ngân hàng nhanh chóng chuyển đổi số thành công, phát triển công nghệ, sản phẩm đúng hướng và tiềm lực tài chính tốt sẽ tận dụng được nhiều nhất những cơ hội EVFTA mang đến để phát triển trong khi đó những ngân hàng không tận dụng được cơ hội sẽ bị bỏ lại; (ii) EVFTA sẽ có tác động làm thay đổi cơ cấu ngành và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, những thay đổi này đặt ra yêu cầu đối với các Ngân hàng thương mại phải có những điều chỉnh về chính sách, nhất là chính sách về tín dụng ngành, đối tượng khách hàng, sản phẩm dịch vụ cung cấp...; (iii) EVFTA đặt ra yêu cầu nâng cao hiểu biết về luật pháp và thương mại quốc tế của các ngân hàng thương mại do gia tăng rủi ro pháp lý, kiện tụng, bảo hộ...; (iv) thách thức về chảy máu chất xám, cạnh tranh nguồn nhân lực chất lượng cao,...v.v.

NHỮNG KHUYẾN NGHỊ ĐỂ BIDV HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG HIỆU QUẢ HƠN TRÊN HÀNH TRÌNH HỘI NHẬP

Những năm qua, với vai trò là một định chế tài chính hàng đầu tại

Việt Nam, trong bối cảnh nước ta đang chủ động, tích cực hội nhập sâu rộng vào kinh tế khu vực và thế giới, BIDV luôn chủ động, tích cực triển khai các chính sách phát triển kinh tế - xã hội của Chính phủ và chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước, góp phần vào sự tăng trưởng kinh tế và thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp. Theo đó, BIDV đã ban hành nhiều gói sản phẩm tín dụng và phi tín dụng dành cho các doanh nghiệp, cải cách thủ tục cấp tín dụng hướng tới xây dựng quy trình gọn nhẹ, đơn giản; cung cấp các chương trình tín dụng linh hoạt về lãi suất, điều kiện tài sản bảo đảm... ưu tiên đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng khách hàng hoạt động trong lĩnh vực công nghệ xanh, công nghệ sáng tạo, doanh nghiệp có năng lực xuất khẩu tốt, doanh nghiệp tham gia chuỗi liên kết, hỗ trợ đặc biệt các khách hàng trong 5 lĩnh vực ưu tiên theo chỉ đạo của Chính phủ (nông nghiệp nông thôn, xuất khẩu, doanh nghiệp nhỏ và vừa, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao); đồng thời chủ động tham gia các chương trình khởi nghiệp, các Quỹ Phát triển doanh nghiệp, Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia...v.v.

Trong thời gian tới, BIDV vẫn luôn sát cánh, hỗ trợ các doanh

nh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế; tận dụng các cơ hội khi tham gia các FTA nói chung và EVFTA nói riêng. Để thực hiện điều đó, theo Nhóm Nghiên cứu, BIDV cần thực hiện một số nội dung cụ thể.

Thứ nhất, BIDV cần tiếp tục, tăng cường cho vay các doanh nghiệp, đặc biệt là các ngành hưởng lợi từ EVFTA như thủy sản, dệt may, da giày... với các gói tín dụng phù hợp, linh hoạt.

Thứ hai, BIDV cần tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ, thiết kế các sản phẩm dịch vụ phù hợp, đặc biệt trong tài trợ và thanh toán quốc tế nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động thương mại với EU.

Thứ ba, BIDV cần tăng cường hợp tác với các đối tác định chế tài chính tại Châu Âu để kết nối, hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường EU; tăng cường cung cấp các dịch vụ hỗ trợ (tư vấn, đào tạo, thông tin...) cho khách hàng.

Thứ tư, BIDV cần đẩy nhanh tái cơ cấu và xử lý nợ xấu; giảm thiểu chi phí, thủ tục để qua đó, có thể tăng khả năng tiếp cận sản phẩm - dịch vụ đối với các doanh nghiệp.

Thứ năm, trong bối cảnh môi trường kinh doanh nhiều biến động, rủi ro, BIDV cần đồng hành cùng doanh nghiệp bám sát, theo dõi, cập nhật thông tin về căng thẳng thương mại, rủi ro địa chính trị, về đối tác, thị trường xuất nhập khẩu của các khách hàng quan trọng; chủ động có giải pháp ứng phó như đa dạng hóa thị trường xuất khẩu; chú trọng quản lý rủi ro, nhất là rủi ro tỷ giá, lãi suất (xem xét phương án thông qua BIDV).

Cuối cùng, BIDV cần tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các hoạt động đào tạo, hội thảo, văn tin, tư vấn nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực, nhất là năng lực quản trị tài chính, quản trị doanh nghiệp, phát triển nguồn nhân lực và đầu tư, phát triển công nghệ thông tin để theo kịp, tận dụng được cơ hội và vượt qua thách thức thời hội nhập và cách mạng công nghiệp 4.0. □





Nỗ lực ổn định thị trường

HÀ AN

Trung tuần tháng 7/2019, lãi suất tín phiếu kỳ hạn 7 ngày của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã giảm từ 3%/năm xuống 2,75%/năm. NHNN cũng bắt đầu bơm ròng tiền ra thị trường nhằm giảm mối lo thiếu hụt thanh khoản của các tổ chức tín dụng (TCTD) trong bối cảnh vàng, tỷ giá đều tăng khiến việc huy động vốn gặp không ít khó khăn. Mục đích của nhà điều hành là duy trì ổn định lãi suất, ổn định thị trường tiền tệ.

VÀNG LIÊN TỤC TÌM ĐỈNH MỚI

Nếu như ngày 01/7/2019 giá vàng quanh mức 38,4 triệu đồng/lượng thì cuối tháng đã đe dọa vượt 40 triệu đồng/lượng khi giá vàng thế giới đứng ở 1.425 USD/oz. Cùng kỳ năm 2018 giá vàng còn chưa đến 37 triệu đồng/lượng.

Sau nhiều chỉ trích lẫn đe dọa từ Tổng thống Mỹ Donald Trump lãnh đạo của Fed cuối cùng đã đề cập đến việc sẽ giảm lãi suất ít nhất 0,25% trong tháng này và có thể sẽ giảm 50 điểm cơ bản sau cuộc họp chính sách vào tháng 9/2019. Cộng thêm những yếu tố khác như chiến tranh thương mại Mỹ - Trung; căng

thẳng Nhật Bản - Hàn Quốc; diễn biến phức tạp trên biển Đông... Đây là những căn cứ để dự báo "một bước tiến lớn khác trên thị trường vàng và mức thử nghiệm lớn tiếp theo sẽ là 1.450 USD/oz. Nếu giá vàng có thể vượt qua 1.450 USD/oz, thì kim loại quý đang trên đà hướng tới mức tăng 1.500 USD/oz".

Thị trường vàng trong nước vốn đã đi vào trật tự gần 10 năm nay. Nếu giá vàng thế giới thực sự đạt đến ngưỡng 1.500 USD/oz thì cầu vàng tăng và phương án nhập khẩu vàng miếng - việc mà NHNN đã không làm nhiều năm nay, có thể được tính đến. Tuy nhiên, đây sẽ là giải pháp cuối cùng và NHNN phải

cân nhắc rất kỹ. Bởi, nếu nhập khẩu vàng miếng sẽ giảm dự trữ USD. Và cái "mất" nhiều hơn không chỉ là ngoại tệ mà còn là tâm lý, niềm tin của thị trường - điều mà cơ quan quản lý đã rất vất vả mới có được từ khi Nghị định 24/2012/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh vàng ra đời. Tăng dự trữ ngoại hối là một trong những thành công lớn của NHNN thời gian qua. Tuy nhiên trong bối cảnh có nhiều biến động như hiện nay thì Quỹ dự trữ ngoại hối cao càng trở nên cần thiết...

Tỷ giá vẫn tiếp tục biến động theo thế giới. Ngày 22/7, NHNN công bố tỷ giá trung tâm của đồng Việt Nam với đô la Mỹ ở mức 23.067 đồng (giảm 5 đồng). Tỷ giá tham khảo tại Sở giao dịch NHNN hiện mua vào ở mức 23.200 đồng/USD - bán ra 23.709 đồng/USD. Tỷ giá niêm yết tại các ngân hàng thương mại quanh mức 23.185 đồng/USD - 23.305 đồng/USD. Tỷ giá tăng, giá vàng tăng đã tạo thêm áp lực cho lãi suất khi nhu cầu huy động vốn trung dài hạn của cả ngân hàng lẫn doanh nghiệp tăng.

ÁP LỰC TĂNG LÃI SUẤT

Các TCTD đang phải tăng cường huy động vốn trung và dài hạn

nhằm đáp ứng quy định của NHNN về tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn sẽ giảm xuống 40%, và giảm tiếp về 30% trong thời gian tới. Chưa kể việc đồng USD tăng giá, giá vàng tăng, cộng thêm sự sôi động của thị trường chứng khoán cũng gia tăng áp lực cạnh tranh huy động vốn.

Các TCTD đang gặp sức ép lớn khi phải cân đối, tính toán để đưa ra mức lãi suất huy động không chỉ đủ cạnh tranh với lãi suất trái phiếu doanh nghiệp mà còn với lãi suất của các TCTD khác. Để tăng tỷ lệ vốn trung dài hạn trong cơ cấu nguồn vốn, các ngân hàng thương mại đã tăng cường phát hành trái phiếu từ năm 2018 và tiếp tục tăng trong những tháng vừa qua.

Nắm bắt xu hướng phát triển của thị trường và định hướng tăng trưởng tín dụng 14% của NHNN, các doanh nghiệp cũng đã tăng cường phát hành trái phiếu để huy động vốn đầu tư. Như nhận xét của ông Đỗ Ngọc Quỳnh, Tổng thư ký Hiệp hội Thị trường Trái phiếu Việt Nam tại Diễn đàn Kinh tế tư nhân Việt Nam 2019: sự phát triển của thị trường trái phiếu Việt Nam nói chung và trái phiếu doanh nghiệp nói riêng đến nay rất ấn tượng so với các nước trong khu vực cả về khung pháp lý và cơ sở hạ tầng, doanh nghiệp phát hành và nhà đầu tư... Trong khi lãi suất trái phiếu doanh nghiệp hiện phổ biến ở 12%/năm (có doanh nghiệp huy động với lãi suất lên đến 14,5%/năm) thì lãi suất trái phiếu ngân hàng thương mại quanh mức 7%/năm. Tuy lãi suất trái phiếu ngân hàng không hấp dẫn bằng lãi suất trái phiếu doanh nghiệp, song hiện ngân hàng vẫn chiếm được lòng tin của nhiều nhà đầu tư hơn bởi uy tín và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

Mặt bằng lãi suất còn chịu áp lực từ trái phiếu Chính phủ. Với kế hoạch phát hành khoảng 260 ngàn tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp trong năm nay, nhưng qua 6 tháng đầu năm Kho bạc Nhà nước mới phát hành được 105 ngàn tỷ đồng.

Nguyên nhân hàng đầu được cho là do lãi suất trái phiếu Chính phủ thấp, với mức lợi tức trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 5 năm hiện vào khoảng 3,70%/năm; kỳ hạn 7 năm là 4,05%/năm. Với lượng trái phiếu Chính phủ không nhỏ cần huy động từ nay đến cuối năm, giải pháp tăng lãi suất trái phiếu sẽ được đưa ra. Như vậy áp lực mặt bằng lãi suất tăng sẽ càng hiện hữu. Tuy nhiên, các chuyên gia đều khuyến nghị: tiếp tục giữ ổn định mặt bằng lãi suất để góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, tạo điều kiện cho khu vực sản xuất kinh doanh phát triển nhằm đạt được mức tăng trưởng kinh tế như Quốc hội đã đề ra.

Và động thái lần đầu tiên sau khoảng bốn tháng giữ nguyên, lãi suất tín phiếu kỳ hạn 7 ngày của NHNN đã giảm từ 3%/năm xuống 2,75%/năm; đồng thời bơm ròng tiền trên OMO từ tháng 7/2019 cho thấy NHNN can thiệp mạnh tay hơn đến thị trường nhằm duy trì ổn định mặt bằng lãi suất.

Dự báo thị trường thế giới 2019 sẽ vẫn còn diễn biến phức tạp với những yếu tố tác động bất lợi. Quan điểm của NHNN là điều hành lãi suất, tỷ giá phù hợp với cân đối vĩ mô, diễn biến thị trường và mục tiêu của chính sách tiền tệ... Thống đốc NHNN Lê Minh Hưng khẳng

định: năm 2019, định hướng của NHNN là tiếp tục kiên định mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát; nhất quán tinh thần kiểm soát lạm phát, tiếp tục củng cố lòng tin thị trường vào chính sách vĩ mô của Chính phủ và NHNN.

Cùng với việc giao nhiệm vụ cho các Bộ ngành khác nhằm quyết tâm thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu kinh tế 2019, Chính phủ yêu NHNN tiếp tục chủ động theo dõi, đánh giá tác động thị trường tài chính tiền tệ thế giới, triển khai các công cụ của chính sách tiền tệ linh hoạt, ổn định thị trường ngoại tệ; phối hợp hài hòa với các chính sách tài khóa, bảo đảm mục tiêu kiểm soát lạm phát, củng cố nền tảng kinh tế vĩ mô. Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân trong tiếp cận vốn tín dụng phục vụ đầu tư, sản xuất, kinh doanh, góp phần hạn chế tín dụng đen. Triển khai mạnh mẽ các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt. Tăng cường năng lực tài chính, quản trị, giám sát chặt chẽ hoạt động của các tổ chức tín dụng, bảo đảm an toàn hệ thống... Khẩn trương hoàn thiện, trình Chính phủ dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định số 96/2014/NĐ-CP ngày 17/10/2014 Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng. □



THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN NỬA CUỐI NĂM 2019:

Kỳ vọng vượt mốc 1.000 điểm

QUYNH CHI

Chịu tác động của thế giới, thị trường chứng khoán Việt Nam cũng có nhiều biến động. Tuy nhiên, trong 6 tháng đầu năm 2019, các chỉ số chính trên thị trường Việt Nam cơ bản vẫn tăng tích cực so với cuối năm 2018 và trong tương quan chung của các thị trường khu vực. Nửa cuối 2019 được nhiều chuyên gia kỳ vọng kết quả này sẽ còn tích cực hơn nữa.



VN-INDEX TĂNG 9% SO VỚI CUỐI NĂM 2018

Theo Báo cáo sơ kết 6 tháng của Bộ Tài chính, tính đến ngày 4/7, chỉ số VN-Index đạt 973,04 điểm, tăng 9% so với cuối năm trước; chỉ số HNX-Index đạt 104,34 điểm, tăng 0,1% so với cuối năm trước. Tính đến ngày 26/6, mức vốn hóa thị trường đạt 4,37 triệu tỷ đồng, tăng 10,4% so với cuối năm 2018, tương đương 79% GDP. Trên thị trường hiện có 742 cổ phiếu, chứng chỉ

quỹ niêm yết trên 2 sở giao dịch chứng khoán và 833 cổ phiếu đăng ký giao dịch trên UPCoM, với tổng giá trị đạt 1.275 nghìn tỷ đồng, tăng 5,4% so với cuối năm 2018. Tuy nhiên, từ đầu năm đến nay, giá trị giao dịch bình quân giảm so với bình quân năm 2018, đạt 4.472 tỷ đồng/phiên.

Trên thị trường chứng khoán phái sinh, khối lượng giao dịch bình quân đạt 106.288 hợp đồng/phiên, tăng 35% so với bình quân

năm 2018. Tính đến cuối tháng 5/2019, số lượng tài khoản giao dịch phái sinh đạt 72.956 tài khoản, tăng 26% so với cuối năm 2018. Với mục tiêu hoàn thiện cấu trúc sản phẩm, ngày 28/6, sản phẩm chứng quyền có bảo đảm đã chính thức vận hành trên Sở GDCK TP. Hồ Chí Minh (HOSE). Ngày 4/7, Sở GDCK Hà Nội (HNX) cũng đã khai trương sản phẩm hợp đồng tương lai trái phiếu chính phủ.

TRIỂN VỌNG 6 THÁNG CUỐI NĂM: THÁCH THỨC TỪ LỢI NHUẬN DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT

Kinh tế Việt Nam năm 2019 hứa hẹn tăng trưởng tốt. GDP 6 tháng đầu năm tăng 6,76%, thấp hơn mức tăng của 6 tháng đầu năm 2018, nhưng cao hơn mức tăng của 6 tháng các năm từ 2011 - 2017. Nhiều khả năng, mục tiêu tăng trưởng năm nay từ 6,6 - 6,8% là khả thi.

Diễn biến kinh tế cả trong và ngoài nước đang theo chiều hướng có lợi cho Việt Nam, các điểm nóng trên thế giới dần được tháo gỡ, chẳng hạn căng thẳng thương mại Mỹ - Trung Quốc, châu Âu và giá dầu mỏ ổn định ở mức thấp. Đặc biệt, cuối tháng 6 vừa qua, Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) đã



ký kết hiệp định thương mại tự do (EVFTA) và hiệp định bảo hộ đầu tư (IPA) sau 9 năm đàm phán. Theo nghiên cứu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, khi EVFTA có hiệu lực sẽ giúp kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU tăng thêm khoảng 20% vào năm 2020; 42,7% vào năm 2025 và 44,37% vào năm 2030 so với không có Hiệp định. Như vậy, giới đầu tư chứng khoán có thêm cơ sở và động lực giải ngân cho các cơ hội trong nửa cuối năm 2019.

Diễn biến của thị trường chứng khoán trong 3 tháng gần đây cho thấy, VN-Index xác lập vùng đáy tại 940 điểm, sau khi chỉ số đã 3 lần chạm về mức này. Tính đến hết quý II, VN-Index có thể đã tạo đáy quanh vùng 900 - 940 điểm. Do đó, nhà đầu tư có thể theo dõi giải ngân tại vùng giá trên. Dự báo nhịp phục hồi cuối năm sẽ đưa chỉ số VN-Index về mức 995-1010 điểm.

Một trong những rủi ro và thách thức lớn nhất đối với thị trường chứng khoán Việt Nam mang tính chất nội tại chính là các chỉ số lợi nhuận của khối doanh nghiệp đang đi xuống mạnh. Sau thời tăng trưởng mạnh mẽ 2016-2017 thì lợi nhuận khối doanh nghiệp đã giảm tốc tăng trưởng trong 4 quý trở lại đây. Cụ thể, trong quý I/2019, tăng trưởng và lợi nhuận hoạt động

(EBIT) của các doanh nghiệp đã suy giảm so với cùng kỳ năm trước đó (các doanh nghiệp này chiếm 76% tổng vốn hóa toàn thị trường và không bao gồm nhóm ngành ngân hàng, bảo hiểm).

Theo đánh giá của CTCP Chứng khoán Quân đội (MBS), dự báo mức tăng trưởng thu nhập của các doanh nghiệp niêm yết cho năm 2019 có khả năng giảm từ mức 25% trong năm 2018 xuống còn 10% trong năm 2019 do các yếu tố đột biến của cổ phiếu ngân hàng không còn. Trong đó, với việc Ngân hàng Nhà nước chủ động hạ mức tăng trưởng tín dụng từ 18% về 14% trong năm nay sẽ làm giảm tăng trưởng thu nhập cốt lõi của cổ phiếu ngân hàng, vốn chiếm tỷ trọng lớn trong VN-Index. Ngoài ra, tăng trưởng thu nhập của nhóm bất động sản cũng sẽ giảm do thị trường hiện đang trầm lắng và tín dụng dành cho bất động sản hiện đang bị siết lại.

Bức tranh kết quả kinh doanh 6 tháng cuối năm tươi sáng hơn có thể là yếu tố hỗ trợ cho thị trường chuyển động tốt hơn. Công ty Chứng khoán VNDIRECT dự báo VN-Index có khả năng chạm mốc 1.020 điểm. Dự báo của VNDIRECT dựa trên P/E trượt của thị trường có thể giảm 3% về mức 15 lần, kèm với

mức tăng 17,9% của lợi nhuận các doanh nghiệp niêm yết, dẫn đến dự báo khả năng VN-Index tăng khoảng 14,7% so với đầu năm.

TÌM CƠ HỘI Ở ĐÂU?

Nhiều chuyên gia cho rằng nhà đầu tư có thể xem xét cơ hội để đầu tư với một số nhóm cổ phiếu.

Thứ nhất, nhóm ngành hàng tiêu dùng thiết yếu như thực phẩm, đồ uống là những ngành nghề có sức cầu ổn định và ít nhạy cảm với chu kỳ kinh tế. Do đó, cổ phiếu của nhóm ngành này có sức hấp dẫn nhà đầu tư khi thị trường chứng khoán và chu kỳ kinh tế đạt đỉnh hoặc ở đầu giai đoạn suy thoái.

Thứ hai, nhóm ngành chăm sóc sức khỏe, bao gồm các công ty dược phẩm, công ty công nghệ sinh học và các hãng sản xuất thiết bị y tế, cũng được coi là nhóm cổ phiếu có tính phòng vệ cao và cũng ít chịu tác động với chu kỳ kinh tế.

Thứ ba là nhóm cổ phiếu năng lượng, điện nước và vật liệu. Với nền kinh tế đang toàn dụng, nguồn lực luôn được sử dụng ở mức tối đa, nhu cầu lớn hơn nguồn cung dẫn đến thiếu hụt trong ngắn hạn. Do đó, giá bán các loại hàng hóa, sản phẩm của nhóm cổ phiếu trên sẽ có xu hướng tăng lên, cải thiện biên lãi gộp. Vì vậy, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc nhóm ngành trên cũng sẽ được tăng lên.

Bên cạnh đó, nhà đầu tư cũng cần theo dõi nhóm cổ phiếu được hưởng lợi trực tiếp từ các hiệp định thương mại, sự dịch chuyển do chiến tranh thương mại đem lại do có khả năng tạo ra đột biến cao về giá trị.

Với triển vọng thị trường tích cực hơn trong 6 tháng cuối năm, các nhà đầu tư có thể từng bước tham gia thị trường. Đối với các nhà đầu tư không chuyên hoặc không có nhiều thời gian để bám sát thị trường, việc đầu tư thông qua chứng chỉ quỹ của các quỹ mở là một lựa chọn hợp lý, đảm bảo sự hiệu quả, minh bạch, chuyên nghiệp trong quá trình đầu tư, đồng thời tiết kiệm thời gian. □

Quản lý rủi ro hoạt động LÀ TRÁCH NHIỆM CỦA AI?

DUNG NGUYỄN

*Với mô hình “ba tuyến bảo vệ”,
Ủy ban Basel đã cung cấp kim chỉ nam để các
ngân hàng xây dựng mô hình quản trị rủi ro hiệu quả...*

LÀM THẾ NÀO ĐỂ QUẢN TRỊ RỦI RO HIỆU QUẢ?

Những năm gần đây, rủi ro hoạt động (RRHĐ) đang trở thành vấn đề quan tâm sâu sắc với các định chế tài chính lớn trên thế giới cũng như các Ngân hàng tại Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh, hội nhập và công nghệ ứng dụng trong ngân hàng ngày càng hiện đại. Dữ liệu lịch sử cho thấy các sự kiện RRHĐ thường phát sinh với tần suất thấp nhưng khi xảy ra có thể dẫn đến tổn thất rất lớn, thậm chí có thể đẩy ngân hàng đến bờ vực phá sản. Không những vậy, những tổn hại nặng nề về danh tiếng, ảnh hưởng tiêu cực đến niềm tin của khách hàng và nhà đầu tư là hậu quả khó lường đoán trước từ các sự kiện RRHĐ.

Có thể điểm qua các vụ việc nổi cộm, để lại bài học đắt giá cho các ngân hàng như: sự kiện của Ngân hàng Barings với 250 năm tuổi đời bị “xóa sổ” trong hệ thống ngân hàng Anh năm 1995 do Nick Leeson - Giám đốc bộ phận kinh doanh của Barings tại Singapore đã tự ý thực hiện các thương vụ đầu cơ chứng khoán phái sinh dẫn tới khoản thua lỗ hơn 1,4 tỷ USD (gấp 2,2 lần vốn chủ sở hữu

của Ngân hàng); hay là sự kiện của Ngân hàng Société Générale - ngân hàng lớn thứ hai của Pháp bị thiệt hại lên tới 4,9 tỷ USD vào năm 2007 do một nhân viên có tên là Jérôme Kerviel đã bí mật thực hiện các giao dịch bất hợp pháp liên quan đến mua bán chứng khoán... Các ngân hàng tại Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ khi liên tiếp xảy ra các vụ việc nghiêm trọng, điển hình là sự kiện phát sinh tại một Ngân hàng TMCP có vốn nhà nước với tổn thất gần 5.000 tỷ đồng do Lãnh đạo Phòng Giao dịch làm giả con dấu, hồ sơ chiếm đoạt tài sản của khách hàng...

Trước bối cảnh RRHĐ có xu hướng gia tăng, đe dọa đến danh tiếng, sự ổn định của Ngân hàng cũng như hệ thống tài chính nói chung, Ủy ban Basel đã đưa ra nhiều hướng dẫn về mô hình quản trị, các phương pháp và công cụ quản lý RRHĐ theo thông lệ tốt. Trong số đó, tài liệu D328 - Các nguyên tắc trong quản trị ngân hàng - được xem như kim chỉ nam để các ngân hàng xây dựng mô hình quản trị rủi ro hiệu quả. Tài liệu đưa ra mô hình “Ba tuyến bảo vệ”, trong đó chỉ ra trách nhiệm, vai trò của từng tuyến bảo vệ trong

việc nhận dạng và quản trị rủi ro, từ đó kiểm soát/giảm thiểu tối đa rủi ro ngân hàng có thể gặp phải trong quá trình kinh doanh.

3 TUYẾN BẢO VỆ CHO HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

Tại Việt Nam, trong thời gian qua, Ngân hàng Nhà nước đã thiết lập khung pháp lý nhất định đối với hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng, đưa ra lộ trình để các ngân hàng từng bước áp dụng Basel II nhằm xây dựng, duy trì hệ thống tài chính an toàn, lành mạnh. Trong đó, Thông tư 13 chính là bước tiến quan trọng trong việc áp dụng chuẩn mực quốc tế về quản lý rủi ro tại Việt Nam. Một nội dung đáng chú ý của Thông tư 13 có vai trò định hình mô hình quản lý rủi ro của Ngân hàng là quy định về ba tuyến bảo vệ.

Tại BIDV, thiết lập mô hình quản lý rủi ro theo ba tuyến bảo vệ là một nội dung công việc quan trọng trong khuôn khổ các dự án Basel, được ngân hàng chủ động nghiên cứu và đưa vào triển khai thực tế. Theo đó vai trò, trách nhiệm của từng đơn vị, bộ phận trong quy trình quản lý RRHĐ được quy định rõ ràng theo từng tuyến bảo vệ, cụ thể:

Tuyến bảo vệ thứ nhất (các bộ phận kinh doanh, phát triển sản phẩm, bộ phận nhân sự, kế toán....) có chức năng nhận dạng, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro RRHĐ.

Tuyến bảo vệ thứ hai (bộ phận quản lý RRHĐ và bộ phận tuân thủ) có chức năng xây dựng chính sách

quản lý rủi ro, quy định nội bộ về quản lý RRHĐ, đo lường, theo dõi RRHĐ và tuân thủ quy định pháp luật.

Tuyến bảo vệ thứ ba (kiểm toán nội bộ) có chức năng kiểm toán nội bộ (bao gồm việc kiểm tra, đánh giá độc lập về tính thích hợp, tuân thủ quy định của pháp luật đối với cơ chế, chính sách, quy định nội bộ về quản lý RRHĐ và việc tuân thủ cơ chế, chính sách, quy định nội bộ tại ngân hàng...).

Có thể thấy điểm ưu việt của mô hình ba tuyến bảo vệ là tất cả thành viên trong hệ thống đều phải tham gia vào quá trình quản lý rủi ro, bảo đảm các rủi ro của Ngân hàng được nhận dạng, kiểm soát và giảm thiểu ở mức thấp nhất.

Áp dụng tiêu chuẩn Basel II và các thông lệ tốt trong quản lý rủi ro là bước đi quan trọng trong tiến trình hội nhập với thế giới, là nền tảng để kinh doanh hiệu quả, phát triển bền vững và cũng là cách để bảo vệ ngân hàng, khách hàng tốt nhất. Vận hành thành công mô hình ba tuyến bảo vệ, nâng cao nhận thức quản lý rủi ro của cán bộ trong hệ thống có vai trò then chốt để triển khai thành công các chuẩn mực, thông lệ quốc tế nói chung. Để đạt được điều này, ngoài các yếu tố như sự quyết tâm của Ban Lãnh đạo, hệ thống công nghệ thông tin, nhân sự thì mỗi cán bộ cần nhận thức được tầm quan trọng của RRHĐ, trách nhiệm của mình và trực tiếp tham gia vào các quy trình quản lý rủi ro. Theo kinh nghiệm triển khai của một số ngân hàng, nâng cao nhận thức quản lý rủi ro còn giúp ngân hàng vượt qua các bài kiểm tra của cơ quan quản lý; một ngân hàng tại Malaysia đã không được Ngân hàng Trung ương công nhận kết quả triển khai Basel do không vượt qua được vòng phỏng vấn đột xuất tại chi nhánh khi cán bộ trả lời quản lý RRHĐ là trách nhiệm của bộ phận Quản lý RRHĐ.

Vậy, nếu được hỏi “Quản lý rủi ro hoạt động là trách nhiệm của ai?” thì câu trả lời của Anh/Chị là gì? □



NÂNG CAO KIẾN THỨC VỚI KHÓA HỌC ĐẠI TRÀ TRỰC TUYẾN MỞ

Nhằm tận dụng nguồn các chương trình đào tạo e-learning theo chuẩn mực quốc tế, miễn phí và có sẵn trên thị trường; đồng thời hình thành và duy trì thói quen tự học tập cho cán bộ, Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV giới thiệu và khuyến khích cán bộ nhân viên BIDV tự chủ động tham gia các khóa học đại trà trực tuyến mở (Massive Open Online Course - MOOC).

Sau khi chọn lọc, Viện Đào tạo và Nghiên cứu giới thiệu một số khóa học cụ thể trong quý II/2019 trên Coursera và Edx:

Trên Coursera (<https://www.coursera.org/>) hiện đang có nhiều khóa học có phụ đề tiếng Việt như: Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills (Đàm phán thành công: Chiến lược và kỹ năng cần thiết); Successful Presentation (Thuyết trình hiệu quả); Speak English Professionally: In Person, Online & On the Phone (Giao tiếp tiếng Anh chuyên nghiệp: Trực tiếp, trực tuyến và qua điện thoại).

Trên Coursera còn có các khóa học khác như: e-Learning Ecologies: Innovative Approaches to Teaching and Learning for the Digital Age (Hệ sinh thái học trực tuyến: Các phương pháp tiếp cận sáng tạo cho việc dạy và học trong thời đại kỹ thuật số); Foundations of Teaching

for Learning: Being a Teacher (Các nguyên tắc cơ bản trong dạy học: Trở thành một giáo viên); Write Professional Emails in English (Viết email chuyên nghiệp bằng tiếng Anh); Data Visualization with Advanced Excel (Trực quan hóa dữ liệu với Excel nâng cao); Effective Business Presentations with Powerpoint (Thuyết trình hiệu quả trong kinh doanh bằng Powerpoint).

Trên EDX (<https://www.edx.org/>), cán bộ BIDV có thể lựa chọn các khóa học: Analyzing Big Data with Microsoft R (Phân tích dữ liệu lớn sử dụng Microsoft R); Introduction to FinTech (Giới thiệu về Fintech).

Cán bộ BIDV có nhu cầu, tự chủ động tham gia học theo hai hình thức: Trực tiếp trên website hoặc tải app (Coursera: Online courses và Edx lớp học trực tuyến); Viện Đào tạo và Nghiên cứu sẽ hỗ trợ giải đáp và hướng dẫn trong suốt quá trình tự học tập.

Chi tiết liên quan, cán bộ có nhu cầu, liên hệ với Phòng Hợp tác quốc tế, Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV (email: phonghtqt.dtnv@bidv.com.vn; điện thoại 024.39321248) hoặc liên hệ cán bộ đầu mối Phan Thu Hiền (hienpt19@bidv.com.vn; điện thoại 0965578276).

Đặc trưng cơ bản của khóa học MOOC nằm chứa trong chính các chữ cái của thuật ngữ này:

Massive: Chỉ khả năng tiếp cận đại chúng của các khóa học (từ vài nghìn lên tới hàng trăm nghìn người học từ khắp mọi nơi trên thế giới);

Open: Chỉ tính mở của các khóa học (mở về nội dung, mở về phí, mở về khả năng tham gia, mở về độ tuổi, giới tính, không yêu cầu đầu vào);

Online: Học trực tuyến qua Internet;

Course: Nội dung và tổ chức học tập như một khóa học chính quy.

Một số trang MOOC phổ biến trên thế giới như Coursera (<https://www.coursera.org/>), Edx (<https://www.edx.org/>), Future Learn (<https://www.futurelearn.com/>), Duolingo (<https://www.duolingo.com/>)...



BIDV TRI ÂN ĐẠI ĐỘI NỮ PHÁO BINH NGƯ THỦY ANH HÙNG

Ngày 19/7, tại Quảng Bình, BIDV phối hợp với Ban Biên tập tin Kinh tế - Thông tấn xã Việt Nam (TTXVN) cùng chính quyền huyện Lệ Thủy tổ chức Lễ tri ân Đại đội nữ pháo binh Ngư Thủy nhân dịp kỷ niệm 72 năm ngày Thương binh - Liệt sỹ 27/7.

Đây là sự kiện được BIDV và TTXVN dành nhiều tâm huyết với mong muốn tri ân công lao, sự hy sinh cao cả của các nữ pháo binh Ngư Thủy trong công cuộc đấu tranh giành độc lập tự do, thống nhất đất nước. Đồng thời, cũng là dịp để giáo dục thế hệ trẻ về truyền thống yêu

nước, truyền thống anh hùng bất khuất của các thế hệ đi trước.

Chia sẻ tại lễ tri ân, ông Trần Việt Hùng, Phó Giám đốc BIDV Quảng Bình cho biết: "BIDV phối hợp cùng TTXVN và Chính quyền huyện Lệ Thủy trao 81 suất quà trị giá 162 triệu đồng cho 81 nữ pháo binh Ngư Thủy anh hùng. Món quà tuy không lớn nhưng là tấm lòng của cán bộ ngân hàng với mong muốn sẽ là một phần nhỏ động viên đời sống tinh thần, vật chất của các đồng chí nữ pháo binh Ngư Thủy".

PHƯƠNG LÊ

Ngày 20-11-1967, Bộ chỉ huy Quân sự Quảng Bình quyết định thành lập Đại đội nữ pháo binh Ngư Thủy nhằm cùng các lực lượng đánh trả giặc Mỹ đang điên cuồng leo thang đánh phá miền Bắc, đặc biệt là vùng biển Quảng Bình.

Biên chế của đại đội lúc đầu chỉ 37, sau tăng lên 91 cán bộ, chiến sĩ. Điều đặc biệt tất cả các cán bộ, chiến sĩ đều là nữ. Các chị lúc bấy giờ còn trẻ, người nhiều tuổi nhất 27 tuổi, thấp nhất 16 tuổi.

Ngay trận đầu, với 4 khẩu pháo 85 tầm xa, nòng dài, đại đội đã bắn cháy tàu chiến Mỹ số 013. Phát huy chiến công đầu tiên, đơn vị đã kiên trì bám sát trận địa, gây cho địch nhiều tổn thất.

Năm 1968, các chị đã liên tiếp đánh thắng 4 trận, năm 1972 đánh thắng 4 trận nữa, được Bác Hồ gửi thư khen và tặng huy hiệu. Với thành tích đạt được, trong 10 năm đầu chiến đấu, xây dựng, Đại đội đã được tặng thưởng 1 Huân chương Quân công hạng Ba, 2 Huân chương chiến công hạng Nhất và nhiều bằng khen, giấy khen; Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam tặng huy hiệu "3 đảm đang" và Huy chương vì sự nghiệp giải phóng phụ nữ.

Năm 1970, Nhà nước phong tặng cho Đại đội danh hiệu Anh hùng Lực lượng vũ trang.

Sau ngày thống nhất đất nước, các chị chuyển sang nhiệm vụ dân quân thời bình. Năm 1977, đại đội được lệnh giải thể, chị em xuất ngũ, trở về đời thường.

Vừa qua, đoàn viên công đoàn BIDV Hà Tây đã đến tặng quà người già và trẻ em tàn tật tại Trung tâm nuôi dưỡng người già và trẻ tàn tật Thụy An (thôn liên Trì, xã Thụy An, huyện Ba Vì, Hà Nội).

Trung tâm này đang nuôi dưỡng 170 người già neo đơn, khuyết tật và 185 trẻ em bị bại não, não úng thủy và mổ côi không nơi nương tựa... Trong số đó có nhiều em được chuyển từ chùa Bồ Đề về.

Đón chúng tôi bằng những tiết mục văn nghệ do chính các em biểu diễn. Nhìn những bàn tay, đôi chân không lành lặn nhưng vẫn mềm mại theo điệu múa, đoàn chúng tôi đã không giấu nổi những cảm xúc, những giọt nước mắt đã lăn trên gò má. Chúng tôi đã hòa cùng các em trong ca khúc "nổi vòng tay lớn".

Dưới sự hướng dẫn của cán bộ trung tâm, chúng tôi đã lần lượt đến thăm từng khu nuôi dưỡng và gửi tặng những chiếc xe

TẶNG QUÀ NGƯỜI GIÀ VÀ TRẺ TẬT NGUYỄN Ở THỤY AN



lăn, quạt treo tường chiếu cối; mỳ tôm và sữa. Những phần quà nhỏ này có được từ sự quyên góp của những tấm lòng nhân ái.

Giữa cái nắng ngoài trời như đổ lửa, tại một căn phòng ở trung tâm này, những

cô bảo mẫu (người mẹ thứ hai của các em) vẫn chăm sóc tận tụy 20 trẻ. Họ chu đáo, ân cần không biết mệt mỏi, kể cả khi các em có những hành động vô thức.

NGUYỄN QUỐC BÌNH

BIDV ĐÔNG HÀ NỘI TẶNG NHÀ CHO HỘ NGHÈO Ở QUẢNG TRỊ



Hướng tới kỷ niệm 72 năm ngày Thương binh liệt sĩ (27/7/1947-27/7/2019), phát huy truyền thống “uống nước nhớ nguồn”, chia sẻ những khó khăn với các gia đình nghèo, đặc biệt là các gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn ở tỉnh Quảng Trị,

Công đoàn và Đoàn thanh niên BIDV Đông Hà Nội phối hợp tổ chức chương

trình về nguồn và đến ơn đáp nghĩa tại khu vực Miền Trung, dâng hương tri ân các anh hùng liệt sĩ tại các địa chỉ đỏ: Khu di tích lịch sử Quốc gia Trường Bồn (tỉnh Nghệ An); Khu di tích Quốc gia đặc biệt Ngã ba Đồng Lộc (tỉnh Hà Tĩnh), mộ Đại tướng Võ Nguyên Giáp (Vũng Chùa, Đảo Yến, Quảng Bình); Nghĩa trang liệt sĩ Quốc gia Trường Sơn, Nghĩa trang liệt sĩ Quốc gia Đường 9,

Thành Cổ Quảng Trị (tỉnh Quảng Trị)...

Ngày 6/7/2019, đoàn cán bộ, nhân viên BIDV Đông Hà Nội đã phối hợp với BIDV Quảng Trị và chính quyền địa phương tổ chức lễ tài trợ 2 nhà Mái ấm tình thương cho 2 gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn là: Gia đình bà Đào Thị Đạo ở thôn Đại An Khê, xã Hải Thượng, huyện Hải Lăng, tỉnh Quảng Trị; Gia đình bà Nguyễn Thị Chơn ở khu phố Lai Phước, phường Đô Lương, TP Đông Hà, tỉnh Quảng Trị.

Gia đình bà Đạo là hộ nghèo, hoàn cảnh đặc biệt khó khăn. Bà Đạo sống đơn thân, xin con nhỏ về nuôi. Hiện tại, bà Đạo bị bệnh ung thư đang phải điều trị. Gia đình bà Nguyễn Thị Chơn cũng là hộ nghèo, có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, chồng mất sớm, nhà ở xuống cấp không đảm bảo an toàn. Bà Chơn đang cư mang con gái bị bệnh động kinh và cháu ngoại còn nhỏ.

Trị giá mỗi căn nhà BIDV chi nhánh Đông Hà Nội tài trợ là 50 triệu đồng. Đây là món quà đầy ý nghĩa do cán bộ nhân viên BIDV Đông Hà Nội vận động quyên góp. Hy vọng món quà tuy nhỏ này sẽ giúp 2 hộ gia đình có điều kiện để vượt qua những khó khăn, ổn định và vươn lên trong cuộc sống.

ĐỖ MẠNH CƯỜNG

GÓP SỨC TÔ ĐẸP CỔ ĐÔ HUẾ

Hưởng ứng phong trào Ngày Chủ nhật Xanh, vừa qua, cán bộ, nhân viên BIDV Phú Xuân đã tham gia tổng vệ sinh tại khu vực dọc bờ sông Hương thơ mộng.

“Nhặt một cọng rác, bạn đã làm Huế sạch hơn” là thông điệp của Chủ tịch UBND tỉnh Thừa Thiên Huế đưa ra trong phong trào Ngày Chủ Nhật Xanh đang được thực hiện hằng tuần tại Huế. Ngày Chủ Nhật Xanh không chỉ đơn thuần là thu dọn rác, tạo cảnh quan môi trường; điều quan trọng mà phong trào hướng tới là thay đổi nhận thức của người dân, cải thiện môi trường, cảnh quan ngày càng sáng, xanh, sạch, xây dựng tỉnh Thừa Thiên Huế theo hướng “Di sản văn hóa, sinh thái, cảnh quan, thân thiện với môi trường”.

Tham gia Ngày Chủ nhật xanh, đoàn viên thanh niên BIDV Phú Xuân cùng nhau thực hiện nhiệm vụ được trường

nhóm phân giao theo khu vực. Ai cũng vui vẻ và hăng say làm việc để mỗi bước chân đoàn viên đi qua là nơi đó sạch rác. Cùng với hoạt động thu dọn rác, các trò chơi được khéo léo lồng ghép giúp rèn luyện thể lực và tạo thêm hứng khởi trong quá trình lao động.

Đây cũng là dịp đoàn thanh niên BIDV

Phú Xuân phát huy sức trẻ, lan tỏa hình ảnh BIDV thông qua việc đồng hành với các hoạt động tập thể như: Cuộc thi ảnh After – Before (chụp hình ảnh môi trường trước và sau khi dọn rác, so sánh để thấy được thành quả. Từ đó tuyên truyền mọi người có ý thức hơn trong việc giữ gìn vệ sinh chung, bảo vệ môi trường, hạn chế rác thải nhựa, túi ni long...)

Huế đang thay đổi từng ngày nhờ phong trào Ngày Chủ nhật xanh. Với sự nhiệt huyết của cán bộ trẻ, BIDV Phú Xuân góp một phần công sức để hun đúc khát vọng Huế ngày càng xanh, sạch đẹp hơn...

MAI ANH LINH





HÀNH TRÌNH ĐỎ 2019 trên đất An Giang

TÙNG TRẦN

Vừa qua, chương trình “Hành trình Đỏ - Kết nối dòng máu Việt” và Ngày hội hiến máu “Giọt hồng An Giang” năm 2019 đã diễn ra tại thành phố Long Xuyên. BIDV An Giang vinh dự là đơn vị đại diện cho BIDV tham gia đồng hành với chương trình.

BIDV An Giang đã phối hợp với BIDV Bắc An Giang, Hội chữ thập đỏ tỉnh An Giang tổ chức và tuyên truyền chương trình đến nhân dân địa phương. Đồng thời, thông qua việc tài trợ 50 phần quà cho 50 trẻ em bị bệnh tan máu bẩm sinh (mỗi phần quà gồm 300.000 đồng tiền mặt và 1 thú bông), BIDV An Giang, BIDV Bắc An Giang đã thể hiện sự chia sẻ, quan tâm tới khó khăn của các bệnh nhi mắc bệnh máu.

Đặc biệt, tại ngày hội “Giọt hồng An Giang”, nhiều cán bộ và đoàn viên thanh niên BIDV đã trực tiếp tham gia hiến máu nhằm đóng góp một phần nhỏ vào việc tạo dựng nét đẹp văn hóa hiến máu cứu người và góp phần vun đắp văn hóa doanh nghiệp vì cộng đồng của BIDV.

Bạn Đào Văn Thịnh Em (Chuyên viên phòng KHCN, BIDV An Giang), người đã có 09 lần tham gia hiến máu tình nguyện, chia sẻ: “Hành trình đỏ là một hoạt động mang đậm tính nhân văn. Mình rất vui và tự hào khi được tham gia hiến máu trực tiếp tại chương trình mà BIDV là đơn vị đồng hành. Mong rằng trong thời gian sắp tới, chương trình sẽ tiếp tục được duy trì và lan tỏa rộng

hơn, thu hút đông đảo cán bộ BIDV tham gia hơn nữa.”

Còn đối với chị Trần Ngô Minh Thư (Phó Giám đốc Phòng giao dịch TP. Long Xuyên), người cũng đã 02 lần tham gia chương trình Hành trình đỏ tại An Giang, cho biết: “Hành trình đỏ với mục đích tiếp nhận một lượng máu lớn để đảm bảo nguồn máu dự trữ trong điều trị bệnh cho mọi người khi cần thiết. Với trách nhiệm của một công dân và là một công đoàn viên gương mẫu của BIDV, tôi thấy bản thân nên đóng góp một

chút gì đó để thể hiện nghĩa cử nhỏ bé giúp đời giúp người...”.

Chia sẻ cảm xúc khi lần đầu tiên tham gia hiến máu tình nguyện tại Hành trình đỏ, bạn Trần Thị Diễm Thúy (Chuyên viên Phòng giao dịch Tôn Đức Thắng) đã xúc động cho biết: “Ngày hội hiến máu giọt hồng An Giang được tổ chức quy mô, chuyên nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho mọi người khi tham gia hiến máu. Hy vọng hoạt động này sẽ tiếp tục được duy trì và tổ chức thường xuyên hơn nữa.”

Có thể nói, với khẩu hiệu “BIDV - Chung tay kết nối dòng máu Việt”, các hoạt động của BIDV tại chương trình Hành trình đỏ đã thể hiện sự chia sẻ và đóng góp với mong muốn chung tay vì lợi ích cộng đồng, cho một xã hội tốt đẹp hơn. Hình ảnh những Đoàn viên thanh niên, cán bộ nhân viên trong màu áo xanh đặc trưng tham gia hiến máu đã để lại hình ảnh đẹp trong lòng người dân địa phương. Đúng như lời của ông Huỳnh Thanh Ngọc (Phó Chủ tịch Hội Chữ thập đỏ tỉnh An Giang) chia sẻ: “Chúng tôi luôn trân trọng và ghi nhận những sự đóng góp, hỗ trợ của BIDV đối với các hoạt động hiến máu tình nguyện. Việc hỗ trợ các bệnh nhi đang mắc bệnh tan máu bẩm sinh rất đáng biểu dương, sự hỗ trợ đã thể hiện tinh thần tương thân tương ái của BIDV đối với các bệnh nhi đang cố gắng vượt qua từng cơn đau và khó khăn trong cuộc sống...”

HÀNH TRÌNH ĐỎ TẠI BẮC CẠN, CAO BẰNG

Ngày 12 và 13 tháng 7/2019, chương trình “Hành trình đỏ 2019” đã có mặt tại Bắc Cạn và Cao Bằng, hai địa phương miền núi trong lộ trình của đoàn tại miền Bắc để tuyên truyền vận động hiến máu nhân đạo và nâng cao nhận thức cộng đồng về căn bệnh tan máu bẩm sinh Thalasemia.

Tại Bắc Cạn, công đoàn Chi nhánh đã vận động được 20 cán bộ đoàn viên tham gia hiến máu, đồng thời tặng 10 suất quà cho bệnh nhân khó khăn. Ngày 13/07, “Kết nối dòng máu Việt – Hành trình đỏ 2019” có điểm dừng

tiếp theo là tỉnh Cao Bằng với chủ đề “Giọt hồng miền non nước”. Ngày hội hiến máu đã thu hút hơn 1.000 cán bộ, đoàn viên, thanh niên và người dân tham gia. BIDV Chi nhánh Cao Bằng đã đóng góp tích cực cho chương trình với gần 30 cán bộ tham gia, đồng thời tặng quà cho các bệnh nhân hiểm nghèo đang điều trị tại bệnh viện đa khoa tỉnh Cao Bằng. Hành trình đỏ tại Cao Bằng và Bắc Cạn đã tiếp nhận được 1254 đơn vị máu, đây là những sự bổ sung vô cùng kịp thời và quý giá đến với ngân hàng máu quốc gia.

CÁC CHI NHÁNH BIDV TÍCH CỰC THAM GIA Hành trình Đỏ 2019

Hưởng ứng chương trình Hành trình Đỏ - Kết nối dòng máu Việt, trong thời gian qua, nhiều chi nhánh BIDV đã tích cực tham gia hiến máu và tặng quà cho các bệnh nhân...



Tại Hà Nội, Công đoàn, Đoàn Thanh niên BIDV Đông Hà Nội phối hợp với Viện Huyết học và Truyền máu Trung ương tổ chức “Ngày hội hiến máu tình nguyện năm 2019” với sự tham gia của Ban Giám đốc cùng toàn thể cán bộ chi nhánh. Ngày hội ý nghĩa này còn có sự tham gia của các đoàn viên Công ty Bảo hiểm BIC Thái Nguyên, BIDV Quang Minh, chi

nhánh Công ty Điện lực Đông Anh, Kho bạc Nhà nước huyện Đông Anh, Chi Cục thuế huyện Đông Anh, Công an huyện Đông Anh, UBND huyện Đông Anh...

Với thông điệp “Giọt Hồng Yêu Thương”, ngày hội đã có 120 đoàn viên Công đoàn, đoàn viên Đoàn thanh niên đến từ các cơ quan, đơn vị và cơ sở đoàn trên địa bàn thị trấn huyện Đông Anh, Mê Linh, Sóc

Sơn, Thái Nguyên đăng ký tham gia hiến máu. Ban tổ chức đã tiếp nhận 89 đơn vị máu, trong đó có 70 đơn vị máu dung tích 350 ml và 19 đơn vị máu dung tích 250 ml. Số đơn vị máu tiếp nhận được, sẽ bổ sung vào ngân hàng máu, phục vụ nhu cầu cấp cứu và điều trị cho bệnh nhân tại các bệnh viện.

Ngày hội hiến máu tình nguyện còn là dịp để mỗi đoàn viên Công đoàn, đoàn viên Đoàn thanh niên có dịp gắn kết với nhau hơn thông qua các buổi luyện tập và đồng diễn điệu nhảy Flashmob. Đây là hoạt động nhằm phát huy tinh thần xung kích tình nguyện của đoàn viên, thanh niên; nâng cao nhận thức về tính nhân đạo của việc tình nguyện hiến máu cứu người.

ĐỖ MẠNH CƯỜNG



Tại tỉnh Phú Yên, ngày 6/7/2019, Hành trình Đỏ năm 2019 mang tên “Giọt hồng Phú Yên” đến với mảnh đất xứ Nẫu. Đại diện lãnh đạo cùng các cán bộ BIDV Phú Yên đã đến Liên đoàn lao động tỉnh Phú Yên rất sớm để dự lễ phát động hiến máu tình nguyện. Tại buổi lễ, BIDV Phú Yên đã trao 10 phần quà cho 10 bệnh nhân mắc bệnh tan máu bẩm sinh có hoàn cảnh khó khăn, đang điều trị tại các

bệnh viện trên địa bàn tỉnh.

Với thông điệp “Mỗi giọt máu cho đi, một cuộc đời ở lại”, phát huy truyền thống và nét đẹp của BIDV, đoàn viên thanh niên của BIDV Phú Yên rất hào hứng tham gia ngày hội hiến máu. Dù tham gia lần đầu hay đã tham gia nhiều lần, các bạn thanh niên BIDV Phú Yên đều cảm thấy rất phần khởi, vì việc làm nhỏ bé của mình đã góp phần cứu sống được những người bệnh đang gặp khó khăn cần truyền máu. **THẢO NGUYỄN**



Tại tỉnh Đắk Nông, hàng chục cán bộ công nhân viên công đoàn và đoàn thanh niên BIDV đã hưởng ứng tích cực tham gia vào ngày hội hiến máu Hành trình đỏ năm 2019 ở Đắk Nông. Tại buổi lễ phát động hiến máu, ông Phạm Văn Hưng, Phó Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn BIDV Đắk Nông đã trao nhiều

phần quà có giá trị cho các hộ nghèo và các tình nguyện viên hiến máu. Phát biểu tại lễ phát động, ông Phạm Văn Hưng khẳng định, BIDV Đắk Nông sẽ tiếp tục đồng hành với chương trình an sinh xã hội, cũng như phong trào hiến máu cứu người để mỗi giọt máu cho đi một cuộc đời ở lại. **LÊ CHAMPA**



Tại tỉnh Thừa Thiên Huế, sáng 14/7/2017, 10 cán bộ nhân viên BIDV đã tham gia hiến máu tại Ngày hội “Giọt hồng xứ Huế” với tổng số lượng máu đóng góp cho chương trình 2.600ml. BIDV cũng thực hiện trao tặng 18 suất quà với tổng giá trị 7.700.000 đồng cho các bệnh nhân có hoàn cảnh khó khăn Khoa Huyết học lâm sàng - Bệnh viện Trung ương Huế.

Hành trình Đỏ là một chương trình có ý nghĩa nhân văn sâu sắc. Đồng hành với chiến dịch, BIDV vừa thể hiện trách nhiệm đối với cộng đồng, xã hội, đặc biệt trong lĩnh vực y tế.

MINH TRÂM

CÙNG MANG LẠI SỰ SỐNG cho nhiều người

 **GIANG CHI (thực hiện)**

Chương trình Hành trình đỏ 2019 diễn ra tại tỉnh Bắc Kạn, Cao Bằng vào ngày 12 và 13/7/2019. Dịp này, chúng tôi đã được gặp nhiều bạn trẻ tham gia hiến máu bằng cả sự nhiệt tình, hăng hái của tuổi trẻ. Đặc biệt, trong số hàng trăm thanh niên luôn sẵn sàng cho đi giọt máu hồng mà không cần nhận lại đó có rất nhiều bạn trẻ là cán bộ BIDV.

Chia sẻ cùng chúng tôi, nhiều bạn còn cho biết đây không phải lần đầu đi tham gia hiến máu. “Mình đã cùng các bạn đi hiến máu từ thời sinh viên. Sau khi ra trường mình vẫn tích cực tham gia các chương trình hiến máu của địa phương. Hôm nay mình đi hiến máu là lần thứ 7 rồi”, bạn Ngô Thị Thu, BIDV Bắc Kạn cho biết. Ngoài Ngô Thị Thu, chúng tôi còn gặp nhiều cán bộ BIDV đã từng tham gia hiến máu nhiều lần. Cùng lắng nghe những chia sẻ của các bạn về hành động đẹp và có ý nghĩa nhân văn sâu sắc này.

NGUYỄN THÙY LINH - BIDV BẮC KẠN:

“Tham gia hiến máu vừa có ý nghĩa nhân đạo sâu sắc vừa tốt cho sức khỏe của bản thân”

Vốn là người có sở thích đọc sách, nghe nhạc và đặc biệt là tham gia các phong trào, hoạt động thiện nguyện, năm 2005 khi còn là sinh viên năm thứ 2 của Trường ĐH Kinh tế quốc dân, Thùy Linh đã tham gia hiến máu tại trường học. Năm 2012, Linh hiến máu cho người thân bị chảy máu dạ dày điều trị tại Bệnh viện đa khoa Tỉnh Cao Bằng. Với sự nhiệt tình của tuổi trẻ, 3 năm gần đây Thùy Linh tiếp tục tham gia hiến máu trong chương trình Hành trình đỏ với tư cách là thanh niên tình nguyện BIDV. Lý giải về việc tích cực tham gia hiến máu của mình,

Linh cho biết: “Khi làm được việc gì đó có ích, đem lại niềm vui cho người khác, tôi cũng thấy thực sự rất vui và hạnh phúc. Do đó, phong trào hiến máu nhân đạo nói riêng cũng đã thu hút tôi ngay từ những ngày đầu còn là sinh viên. Trước khi tham gia mạnh dạn đăng ký tham gia hiến máu lần đầu tiên vào năm 2007, tôi đã được các bạn trong Câu lạc bộ hiến máu của trường đại học thông tin, tuyên truyền về ý nghĩa của chương trình hiến máu nhân đạo. Tôi cũng chủ động tìm hiểu kỹ các thông tin liên quan về tác động của việc hiến máu đến sức khỏe của người hiến. Và khi đã biết rằng việc hiến máu vừa có ý nghĩa nhân đạo sâu sắc, vừa có thể giúp ích cho sức khỏe của bản thân thì tôi đã không ngại ngần để đăng ký tham gia”.

Sau mỗi lần hiến máu, Linh lại cảm thấy vui hơn vì biết mình có đủ điều kiện hiến máu, chứng tỏ sức khỏe của mình vẫn rất tốt. Ngoài việc làm tròn trách nhiệm với gia đình, với bản thân, mình vẫn có thể làm được điều ích cho xã hội, cho cộng đồng. Vì mỗi một giọt máu cho đi sẽ giúp một cuộc đời ở lại nên trong thời gian tới Linh vẫn có ý định tiếp tục tham gia hiến máu. Ngoài ra, Linh muốn nhắn nhủ với tất cả mọi người hãy quan tâm, tìm hiểu nhiều hơn những thông tin về việc hiến máu, hãy mở lòng hơn với những hoàn cảnh của các bệnh nhân đang rất cần máu để

điều trị. Để từ đó, trong mỗi chúng ta, mong muốn được chia sẻ yêu thương với cộng đồng sẽ dần vượt qua những băn khoăn, lo lắng của bản thân để sẵn sàng và tích cực hơn, mạnh dạn hơn tham gia hiến máu.

NGÔ THỊ THU - BIDV BẮC KẠN:

“Những giọt máu cho đi vô cùng ý nghĩa, sẽ đem lại niềm tin, hi vọng sống cho các bệnh nhân và cho cả những người thân của họ”

Được sinh ra, lớn lên và làm việc tại tỉnh Bắc Kạn, Ngô Thị Thu là một người khá trầm tính nhưng rất thích tham gia các hoạt động tình nguyện, hoạt động đoàn thể, văn hóa văn nghệ, thích đi du lịch và đọc sách lúc rảnh rỗi. Thu bắt đầu hiến máu từ năm 2010 khi còn là sinh viên Trường Đại học Kinh tế quốc dân. Tính đến năm 2019, Thu đã hiến máu được 07 lần.

Vốn là người rất thích tham gia các hoạt động tình nguyện và trường đại học nơi Thu theo học rất phát triển các hoạt động này. Vì vậy, khi còn là sinh viên Thu đã được giới thiệu, tuyên truyền về tình trạng thiếu máu dự trữ, ý nghĩa của hiến máu nhân đạo. Là một thanh niên có đủ sức khỏe, Thu đã sẵn sàng tham gia hiến máu. Không những vậy, từ khi làm việc tại BIDV Bắc Kạn, được tham gia các hoạt động an



sinh xã hội và được gặp gỡ các hoàn cảnh khó khăn đặc biệt là các em nhỏ bị bệnh tan máu bẩm sinh, Thu cảm thấy càng đồng cảm, muốn chia sẻ và giúp đỡ một phần nhỏ của mình cho các bệnh nhân.

Sau khi tham gia hiến máu tình nguyện, Thu cảm thấy rất vui vì đã làm được một điều gì đó có ích cho xã hội, đóng góp một phần nhỏ bé của mình để đem lại niềm vui, nụ cười hạnh phúc cho những bệnh nhân đang cần truyền máu.

Theo Thu, hiến máu nhân đạo là một hành động cao cả, một nghĩa cử cao đẹp thể hiện sự hiểu biết, lòng nhân ái và trách nhiệm của mỗi cá nhân với cộng đồng. Khi trao đi những giọt máu, tuy chỉ là một phần nhỏ nhưng đem lại hi vọng cho những người cần máu gấp như các bệnh nhân gặp tai nạn giao thông, các ca ghép tạng cần rất nhiều máu, hay các em bé mắc bệnh tan máu bẩm sinh... Những giọt máu chúng ta cho đi vô cùng ý nghĩa, sẽ đem lại niềm tin, hi vọng sống cho các bệnh nhân và cho cả những người thân của họ.

NGUYỄN TÙNG LÂM - BIDV BẮC KẠN

"Hiến máu để góp sức nhỏ bé chung tay giúp đỡ cộng đồng"

Nhận thức được hiến máu không chỉ là một nghĩa cử, một hành động cao đẹp mà còn mang lại cho cơ thể

người hiến máu nhiều lợi ích, Tùng Lâm tham gia hiến máu với đúng tinh thần thiện nguyện, chỉ mong muốn bản thân mình được góp chút sức nhỏ bé để chung tay giúp đỡ cộng đồng.

Tùng Lâm không nhớ được chính xác đã tham gia hiến máu được bao nhiêu lần: "Mình chỉ nhớ là đã một lần tham gia hiến máu từ thời sinh viên, từ khi là cán bộ BIDV tôi cũng tham gia 2 đến 3 lần gì đó..."

Khi lần đầu tiên tham gia hiến máu, Tùng Lâm cũng có cảm giác giống như nhiều người khác, đó là vừa hồi hộp vừa e sợ khi thấy mũi kim khá to. "Nói thật là mình sợ khi thấy một số bạn bị ngắt ngay sau khi hiến máu nhưng đến những lần sau thì mình thấy bình thường và cảm thấy khá vui".

Tùng Lâm cũng rất muốn các cán bộ BIDV tích cực tham gia chương trình Hành trình đỏ hơn nữa, có nhiều cán bộ BIDV tham gia hiến máu cứu người hơn nữa. Qua bài viết này của Bản tin Đầu tư Phát triển, Tùng Lâm muốn nhắn nhủ đến các đồng nghiệp rằng: "Trong kinh doanh BIDV chúng ta luôn chia sẻ cơ hội, trong công tác cộng đồng BIDV chúng ta luôn sẵn sàng san sẻ những yêu thương".

NÔNG THỊ QUỲNH ANH - BIDV CAO BẰNG

"Tôi phấn đấu trở thành một tuyên

truyền viên hăng hái, nhiệt tình về hiến máu tình nguyện"

Là cán bộ luôn năng nổ, tích cực trong các hoạt động của Đoàn thanh niên, đặc biệt là các phong trào thanh niên tình nguyện, nhiều năm liền Quỳnh Anh đạt danh hiệu đoàn viên xuất sắc. Tính cả lần tham gia hiến máu trong chương trình Hành trình đỏ 2019 lần này, Quỳnh Anh đã hiến máu tổng cộng 5 lần, trong đó 3 lần tham gia hiến máu khi còn là sinh viên, trong các phong trào hiến máu tình nguyện do Đoàn thanh niên Học viện Tài chính phát động và trong Lễ hội Xuân Hồng, 2 lần tham gia hiến máu trong chương trình Hành trình đỏ năm 2017 và 2019.

Điều đầu tiên thôi thúc Quỳnh Anh tham gia hiến máu chính là hiểu được ý nghĩa nhân đạo của việc hiến máu cứu người "Giọt máu cho đi - cuộc đời ở lại". Bản thân Quỳnh Anh cũng đã được chứng kiến người thân bị tai nạn vào bệnh viện cấp cứu, được truyền máu để giữ lại sự sống nên càng khiến Quỳnh Anh trân trọng việc làm có ý nghĩa vô cùng to lớn này. Sau mỗi lần tham gia hiến máu, Quỳnh Anh đều cảm thấy rất tự hào vì đã góp một phần nhỏ bé trong việc trao gửi yêu thương, duy trì sự sống cho những người cần máu.

"Trước khi tham gia hiến máu tình nguyện, tôi được trang bị đầy đủ kiến thức về việc hiến máu, về lợi ích đối với sức khỏe của người cho máu nên tôi không bị quá lo lắng. Mặt khác, tôi còn duy trì thói quen sinh hoạt lành mạnh, chế độ ăn uống hợp lý để có đủ sức khỏe làm việc và cống hiến sức trẻ cho các hoạt động của Đoàn Thanh niên và của BIDV", Quỳnh Anh chia sẻ.

Không chỉ tích cực tham gia hiến máu, Quỳnh Anh còn đang phấn đấu trở thành một tuyên truyền viên hăng hái, nhiệt tình về hiến máu tình nguyện với người thân, bạn bè và đồng nghiệp tại BIDV. "Tôi tin tưởng rằng sẽ có nhiều hơn nữa những giây phút đáng sống trên cuộc đời này được sẻ chia và lan tỏa", Quỳnh Anh nói. □

Gây dựng văn hóa ĐỂ DOANH NGHIỆP TRƯỜNG TỒN

 LÊ MINH HÀ

 BIDV NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
Chi nhánh Sở giao dịch 1



Chi nhánh Sở Giao dịch 1 (SGD1) vừa tổ chức “Hội thi Tìm hiểu Văn hóa doanh nghiệp BIDV”.

Đây là lần đầu tiên một hội thi với chủ đề chuyên biệt về văn hóa doanh nghiệp được tổ chức tại chi nhánh. Hội thi nhằm: Tạo một sân chơi bổ ích, thiết thực để cán bộ, nhân viên vừa có cơ hội tìm hiểu nghiên cứu và trao đổi sâu về một khía cạnh rất quan trọng, luôn song hành với sự phát triển của doanh nghiệp; Thể hiện sự sáng tạo trong khi kết hợp đưa những lý thuyết về văn hóa doanh nghiệp vào tình huống và vấn đề thực tế.

Phát biểu tại khai mạc hội thi, Giám đốc BIDV SGD1 Đoàn Việt Nam nói: “Văn hóa doanh nghiệp từ những khái niệm sâu xa mang tính học thuật đã từng bước đi vào thực tế công tác tại chi nhánh. Việc xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp không phải điều gì đó xa vời thực tế, mang nặng tính lý thuyết. Thực tế, văn hóa doanh nghiệp nằm ngay trong những lời nói, hành động, ứng xử và thái độ làm việc hàng ngày của mỗi lao động. Ngân

hàng là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ cao cấp, do đó, thái độ phục vụ và tính chuyên nghiệp trong cung cấp sản phẩm dịch vụ chính là yếu tố tạo nên sức cạnh tranh”.

Hội thi được tổ chức thành 2 vòng thi. Vòng 1 với hình thức thi trắc nghiệm online trên máy tính đã được tổ chức tại chi nhánh vào ngày 25/6/2019. Kết quả 100% cán bộ tham gia đều đạt từ 80 điểm trở lên và có 81 thí sinh đạt điểm tuyệt đối. Thành tích này ghi nhận sự nghiêm túc của đội ngũ cán bộ chi nhánh trong quá trình ôn tập nghiên cứu các văn bản, nội quy, quy định quy tắc của BIDV nói chung và Chi nhánh SGD1 nói riêng.

Vòng thi thứ 2 gồm 3 phần thi: Khởi động – Tăng tốc – Về đích với sự tham dự của 6 đội thi đại diện cho 4 khối (Bán buôn, Bán lẻ, Tác nghiệp và Nội bộ). Mỗi câu hỏi là sự đúc kết giá trị quan trọng mà gắn gũi của văn hóa doanh nghiệp, cách đặt vấn đề và gợi mở vấn đề trong

từng ô chữ ở phần thi giúp các đội thi và tập thể cán bộ chi nhánh hào hứng khám phá, tiếp thu kiến thức. Phần thi hấp dẫn và được chờ đón nhất là “Về đích” với sự chuẩn bị đầy sáng tạo, bất ngờ của mỗi đội thi. Nội dung clip thể hiện mối quan hệ gắn kết giữa một nguyên tắc văn hóa với hành vi lãnh đạo. Những cán bộ chi nhánh hóa thân vào từng nhân vật, thể hiện những tình huống trong cuộc sống công sở hằng ngày, đan cài thêm nhiều tình huống hài hước, lỏm cuồn cả. Qua mỗi clip dự thi, văn hóa doanh nghiệp một lần nữa hiện lên thân thuộc và vô cùng ý nghĩa.

Với tinh thần thi đua học hỏi, sáng tạo, tập thể cán bộ nhân viên (CBNV) của chi nhánh đã dành thời gian để trao đổi, phân tích làm rõ nhiều nội dung về quy tắc ứng xử, đạo đức nghề nghiệp, các nguyên tắc giao dịch khách hàng, nắm rõ hơn nội dung của 6 nguyên tắc văn hóa 7 hành vi lãnh đạo. Mỗi CBNV chi nhánh đều ý thức được việc tham gia hội thi chính là hình thức tự làm giàu vốn tri thức và kỹ năng của bản thân, để phục vụ tốt nhất cho công việc và cuộc sống.

Kết thúc hội thi, ban tổ chức đã trao giải cho 11 cá nhân và 6 tập thể có thành tích xuất sắc. Chiến thắng chung cuộc thuộc về đội thi “Hợp tác” (phối hợp của cán bộ thuộc 4 phòng: QLRR1, QLRR2, phòng KHTC & TCHC).

Nguyễn Xuân Bách, thành viên của đội đạt giải nhất tại hội thi nói: “Là cán bộ trẻ, cuộc thi giúp tôi có cơ hội được tìm hiểu, trau dồi thêm và thấm nhuần hơn những giá trị văn hóa của BIDV nói chung và của chi nhánh SGD1 nói riêng. Tôi thực sự cảm thấy tự hào và có thêm nhiều động lực để làm việc, cống hiến, tiếp tục giữ gìn và phát huy những giá trị văn hóa”.

Những giải thưởng được tôn vinh có thể chỉ mang giá trị gói gọn trong phạm vi một hội thi nhưng cảm hứng về văn hóa doanh nghiệp được truyền tải và lan tỏa tới mỗi cán bộ trong toàn chi nhánh sẽ là giá trị quan trọng, vững bền. □



Trưởng thành TRONG HÀNH TRÌNH ĐẾN BIỂN ĐẢO

 **MAI PHƯƠNG**

Khi những cơn gió mùa hạ bắt đầu nóng hơn, cũng là lúc hơn 40 đoàn viên thanh niên từ 3 chi nhánh BIDV (Sở Giao dịch 3, chi nhánh Hà Nội, chi nhánh Hoàn Kiếm) chúng tôi bắt đầu hải trình đến hòn đảo Bạch Long Vỹ xinh đẹp. Chuyến đi ấy như một “nghi thức trưởng thành của tuổi trẻ” đầy ý nghĩa với những cử chỉ cao đẹp tại nơi biển đảo xa xôi của Tổ quốc.

NƠI ĐUÔI RỒNG QUỲ NƯỚC

Truyền thuyết kể rằng, khi người Việt mới lập nước đã bị ngoại bang xâm lược, Ngọc Hoàng sai rồng mẹ mang theo một đàn rồng con xuống hạ giới giúp người Việt đánh giặc. Thuyền giặc từ ngoài biển ào ạt tiến vào bờ vừa lúc đàn rồng tới hạ giới. Đàn Rồng lập tức phun ra lửa thiêu cháy thuyền giặc, một phần nhà Châu Ngọc dựng thành bức tường đá sừng sững làm cho thuyền giặc đâm phải mà vỡ tan, chặn đứng bước tiến của ngoại bang.

Sau khi giặc tan, thấy cảnh mặt đất thanh bình, cây cối tươi tốt, con người nơi đây cần cù, chịu khó, đoàn kết giúp đỡ nhau, rồng mẹ và rồng con quyết định không trở về trời mà ở lại hạ giới, nơi vừa diễn ra trận chiến để muôn đời bảo vệ con dân Đại Việt. Vị trí rồng mẹ đáp xuống là Hạ Long; nơi rồng con đáp xuống là Bái Tử Long và nơi đuôi đàn rồng quẫy nước trắng xóa là

Bạch Long Vỹ (đuôi rồng trắng)

Một truyền thuyết thật hay và ý nghĩa về đảo “Bạch Long Vỹ” mà chắc hẳn nhiều người chưa từng nghe hoặc biết đến.

Bạch Long Vỹ là hòn đảo xa bờ nhất vịnh Bắc Bộ, nằm ở khoảng giữa vịnh. Đây là một trong tám ngư trường lớn của miền Bắc trực thuộc thành phố Hải Phòng, cách đất liền khoảng 110km, cách mũi Đại Giác trên đảo Hải Nam Trung Quốc 130km. Đảo được bao bọc bởi màu xanh của cây lá, màu ngọc bích của biển, tiếng rì rào của những con sóng trắng xóa đẩy nhẹ vào bờ như vỗ về, yêu thương, chở che cho huyện Đảo xinh đẹp.

TRẢI NGHIỆM VỚI BIỂN ĐẢO KHI VƯỢT SÓNG TO

Trải qua hải trình hơn 7 tiếng, 40 đoàn viên thanh niên tiêu biểu của 3 chi nhánh BIDV mới đến được đảo. Trên chặng đường khó khăn và thử thách đó, khi biển động cấp độ 5, các cột song cao 3m – 4m, tàu đã

lên phương án quay trở lại đất liền hoặc về đảo Cát Bà để đảm bảo an toàn. Những con sóng dâng cao, ập xuống khiến các thành viên đều cảm nhận và thấm thía cảm giác say sóng, nôn nao... Nhưng có lẽ bởi lòng nhiệt huyết, quyết tâm của tuổi trẻ BIDV trào dâng với hành trình vì biển đảo quê hương, cuối cùng chúng tôi đã vượt qua sóng lớn, đến với “đuôi rồng trắng”.

Đảo Bạch Long Vỹ có vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế, an ninh quốc phòng biển của Việt Nam. Tuy nhiên, môi trường biển đảo luôn là vấn đề nghiêm trọng. Với mong muốn góp một phần công sức nhỏ bé, lan tỏa nghĩa cử cao đẹp vì môi trường, vì biển đảo quê hương, chi nhánh Sở Giao dịch 3, chi nhánh Hà Nội, chi nhánh Hoàn Kiếm đã trao tặng huyện đảo Bạch Long Vỹ: Mô hình, thiết bị thu gom, phân loại rác thải trị giá 75 triệu đồng; Mô hình chăn nuôi gắn liền với môi trường, du lịch biển đảo trị giá 65 triệu đồng; 10 phần quà cho gia đình khó khăn trên đảo trị giá 10 triệu đồng. Ngoài ra, các chi nhánh cũng hỗ trợ huyện đảo kinh phí tu sửa nhà trẻ trị giá 25 triệu đồng, hỗ trợ trồng cây xanh trên đảo và các hoạt động ý nghĩa khác.

Có thể những món quà trao tặng chưa thật sự lớn, chưa đủ làm thay đổi môi trường huyện đảo Bạch Long Vỹ, song thanh niên BIDV hy vọng sẽ lan tỏa ý nghĩa và tinh thần chung tay với cộng đồng bảo vệ môi trường biển đảo quê hương.

Với mỗi điểm đến, hành trình sẽ mang lại cho mỗi người những trải nghiệm khác nhau, nhưng chuyến đi đến với đảo tiền tiêu Bạch Long Vỹ, chúng tôi thấy tự hào và đáng nhớ. Chúng tôi vẫn ví von rằng, đây là “nghi thức trưởng thành” của tuổi trẻ mà mỗi Đoàn viên thanh niên đều trải qua, để khơi dậy tình yêu quê hương đất nước, để hiểu rằng, biển đảo là một phần thiêng liêng của Tổ quốc mà mỗi thanh niên, lớp trẻ chúng ta có nghĩa vụ và trách nhiệm xây dựng, giữ gìn và phát triển. □

Nguyễn Thị Tuyết Mai

NÂNG TẦM CHUYÊN NGHIỆP VỚI CHỨNG CHỈ PMP®

HƯƠNG GIANG

Ngày 13/6/2019, chị Nguyễn Thị Tuyết Mai (Phòng Phát triển hệ thống, Trung tâm Công nghệ Thông tin BIDV) đã hoàn thành bài thi và các yêu cầu cần thiết khác để đạt chứng chỉ quốc tế PMP®. Đây là chứng chỉ được cho là chuyên nghiệp và đẳng cấp trong lĩnh vực quản lý dự án. Đạt được chứng chỉ này thêm một lần nữa khẳng định chất lượng nhân sự tại Trung tâm Công nghệ Thông tin BIDV luôn được nâng tầm.



“ABOVE TARGET” - TRÊN MỨC MONG ĐỢI

Được sự tạo điều kiện, động viên của lãnh đạo Trung tâm CNTT cùng nỗ lực bản thân, chị Nguyễn Thị Tuyết Mai đã trở thành cán bộ thứ tư của BIDV giành được chứng chỉ Quản lý dự án PMP®, với kết quả rất cao “Above target” trong khi yêu cầu chỉ dừng ở “target”.

Chứng chỉ PMP® được xem như một giá trị cốt lõi “gối đầu giường” của những nhà quản lý dự án. Người dự thi PMP® phải thỏa mãn 2 điều kiện: Nếu tốt nghiệp đại học cần tối thiểu 3 năm kinh nghiệm làm quản lý dự án; có 35 giờ đào tạo tập trung chính thức. Có lợi thế về kinh nghiệm thực tế trong 7 năm (2012-2019) với vai trò thư ký, điều phối dự án, chị Tuyết Mai đã trải qua rất nhiều dự án cũng như thực hiện thủ tục mua sắm trong quá trình triển khai kế hoạch CNTT tại BIDV. Kinh nghiệm từ công việc thực tế đã hỗ trợ rất nhiều cho chị Mai trong quá trình tiếp cận kiến thức mới. Dù vậy, để đạt được điểm cao trong kỳ thi này, chị Mai cũng gặp không ít khó khăn, cụ thể như thu xếp thời gian, hoạt động chuyên môn... do đó, thời gian ôn luyện không liên tục. Câu hỏi và tài liệu tiếng Anh đa dạng trên nhiều tình huống ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau (xây dựng, điện lực, IT, sản xuất...) cũng là một khó khăn lớn với chị.



Chị Nguyễn Thị Tuyết Mai

Tuy nhiên, thành công đã đến với chị Tuyết Mai.

TUÂN THỦ CHUẨN QUỐC TẾ ĐỂ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Hiện nay, BIDV đã và đang triển khai nhiều dự án công nghệ thông tin (CNTT) gắn với hoạt động để phát triển các dịch vụ ngân hàng tiên tiến, phục vụ quản trị điều hành. Do vậy, đầu tư cho hoạt động đào tạo nâng cao năng lực, kiến thức cho đội ngũ cán bộ tham gia quản lý dự án luôn được ưu tiên, nhằm đảm bảo sự thành công của các dự án.

Việc có thêm cán bộ sở hữu chứng chỉ quốc tế, cụ thể là chị Mai

có thêm chứng chỉ quản lý dự án quốc tế PMP® đã cho thấy nghiệp vụ quản lý dự án chuyên nghiệp của BIDV đang tuân thủ chuẩn quốc tế. Áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong quản lý dự án cũng giúp nâng cao chất lượng, giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí trong công tác đầu tư dự án tại BIDV. Từ đó, doanh nghiệp sẽ phát triển càng bền vững.

Chúng ta có thể tự tin khẳng định rằng, ngày càng nhiều cán bộ trẻ và có năng lực của BIDV sẽ góp mặt trong đội ngũ quản lý dự án chuyên nghiệp theo chuẩn quốc tế cũng như các lĩnh vực chuyên môn khác. Mỗi “thành quả học tập và nghiên cứu” đều khẳng định nỗ lực và tinh thần phấn đấu không ngừng nghỉ của cán bộ BIDV, góp phần xây dựng hệ thống ngân hàng vững mạnh hơn về chuyên môn cũng như hoạt động kinh doanh. □

PMP® là viết tắt của cụm từ Project Management Professional, đây là một loại chứng chỉ về quản lý dự án được cấp bởi PMI (Project Management Institute) của Hoa Kỳ. Ngày nay các tổ chức, tập đoàn và công ty đa quốc gia trên thế giới đều công nhận chứng chỉ PMP® như tiêu chuẩn vàng quốc tế, là thước đo mức độ chuyên nghiệp của các chuyên gia quản lý dự án. Các dự án quốc tế đều đòi hỏi các Giám đốc dự án phải có chứng chỉ PMP®. Và các khách hàng lớn cũng yêu cầu công ty thực hiện dự án phải đảm bảo có đủ số lượng Giám đốc dự án sở hữu chứng chỉ PMP®

Người cán bộ gương mẫu

TẬN TỤY TRONG CÔNG VIỆC

 **THÙY DUNG**

“Năng nổ, nhiệt tình, hòa đồng với mọi người, hết lòng vì công việc và thể hiện tốt vai trò của mình trong mọi cương vị...” đó là nhận xét của mọi người về chị Nguyễn Thị Thanh Thủy - Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp 1 (KHDN1), Phó Chủ tịch Công đoàn cơ sở, Trưởng ban Nữ công BIDV Nghệ An.

Tốt nghiệp Trường Đại học Kinh tế quốc dân năm 2002, chị Thủy trúng tuyển vào làm việc tại BIDV Nghệ An và được bố trí làm việc tại Phòng Tín dụng 1 (nay là Phòng KHDN1). Từ một chuyên viên quan hệ khách hàng, qua quá trình tìm tòi, học hỏi và nỗ lực không ngừng, năm 2007, chị đã được bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng KHDN1 - BIDV Nghệ An. Đây là mảng nhiệm vụ có khối lượng công việc lớn, áp lực về thời gian, tiến độ thực hiện. Cán bộ ở vị trí này thường phải đáp ứng yêu cầu cao về tính nhạy bén, sự am hiểu nghiệp vụ và phải tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật nói chung và quy định của hệ thống BIDV nói riêng. Ý thức rõ điều đó, chị Thủy luôn nỗ lực phấn đấu, học hỏi kinh nghiệm từ lãnh đạo, đồng nghiệp đi trước và luôn hăng say tìm tòi, sáng tạo và điều đặc biệt là



Chị Nguyễn Thị Thanh Thủy

luôn giữ chữ “Tâm” trong công việc tín dụng này.

Trong công tác chuyên môn, chị Thủy luôn cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, gương mẫu,

đi đầu và có trách nhiệm cao trong công tác, chủ động tham mưu cho lãnh đạo chi nhánh phối kết hợp với các phòng ban thực hiện tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng nền khách hàng hiện hữu và mở rộng nền khách hàng mới. Ngoài ra, chị Thủy luôn chú trọng tìm hiểu các quy trình nghiệp vụ, các văn bản chỉ đạo của các cấp, ngành có liên quan để xây dựng kế hoạch công việc. Từ đó, góp phần đảm bảo hoạt động của chi nhánh, đáp ứng đúng yêu cầu, nhanh chóng, kịp thời, hiệu quả.

Là Phó Chủ tịch Công đoàn cơ sở BIDV Nghệ An, chị Thủy luôn là cầu nối giữa ban lãnh đạo chi nhánh và cán bộ nhân viên (CBNV), thường xuyên quan tâm tới đời sống và điều kiện việc làm cho cán bộ. Từ đó, chị cùng ban chấp hành công đoàn chi nhánh xây dựng một công đoàn cơ sở ngày càng vững mạnh. Đặc biệt, với cương vị Trưởng ban Nữ công, chị luôn sát cánh cùng các đồng chí trong Ban Nữ công xây dựng kế hoạch hoạt động, tham gia bảo vệ và giám sát việc thực hiện quyền và lợi ích hợp pháp cho cán bộ nữ. Nhiều công việc tưởng chừng rất nhỏ nhưng đòi hỏi sự cẩn thận, tâm huyết và nhiệt tình mà không phải ai trong chúng tôi cũng làm được, thì chị Thủy đều đáp ứng rất tốt.

Mặc dù công việc bận rộn, nhưng Chị vẫn luôn cố gắng thu xếp hài hòa để giành thời gian cho gia đình; sống hòa thuận, yêu thương và có trách nhiệm xây dựng gia đình hạnh phúc. Chị luôn là chỗ dựa tin cậy và vững chắc cho các con, vun vén công việc chu toàn để gia đình là tổ ấm, bến đỗ bình yên của mỗi thành viên.

Với sự cố gắng, nỗ lực không ngừng trong công tác và trong cuộc sống, nhiều năm liền chị Thủy đều đạt danh hiệu Chiến sỹ thi đua cấp ngành và được nhận nhiều bằng khen của các cấp và Công đoàn. Chị xứng đáng là bông hoa đẹp, là tấm gương sáng để lớp cán bộ trẻ như chúng tôi học tập và noi theo. □





Đoàn “Về nguồn” chụp ảnh lưu niệm tại Đài tưởng niệm quân tình nguyện Việt Nam tại Campuchia

CUỘC HÀNH TRÌNH của những ân tình

PHƯỚC THẢO

“Đền ơn đáp nghĩa”, “Uống nước nhớ nguồn” là nghĩa cử được các thế hệ cán bộ, đoàn viên, người lao động BIDV xây dựng, gìn giữ theo suốt chiều dài 62 năm trưởng thành và phát triển. Năm nay, cùng với cả nước kỷ niệm 72 năm ngày Thương binh - Liệt sỹ, Công đoàn BIDV đã tổ chức hành trình “Về nguồn” tại đất nước Campuchia và địa đạo Củ Chi (TP. Hồ Chí Minh) dành cho 62 cán bộ BIDV là thân nhân của các thương binh, liệt sỹ.

“VỀ NGUỒN” TRÊN ĐẤT NƯỚC CAMPUCHIA

Campuchia - đất nước cổ kính và xinh đẹp - là nơi cất giữ những kỷ niệm ân tình của những tháng ngày quân bộ đội tình nguyện Việt Nam tham gia chiến đấu giúp Campuchia thoát khỏi nạn Pol Pot. Campuchia thay đổi nhiều, khang trang, hiện đại và sầm uất hơn. Chiến trường năm xưa giờ đã mọc lên nhiều nhà cao tầng, bệnh viện, trường học, công viên... nhưng những ký ức về

những năm tháng chiến đấu oanh liệt, kỷ niệm về những người bạn, những người dân Campuchia tốt bụng, hồn hậu vẫn mãi là những ký ức tươi đẹp trong lòng mỗi người lính Việt Nam.

Anh Vũ Minh Công (BIDV Thanh Hóa) - người đã từng trực tiếp chiến đấu tại chiến trường Campuchia vào những năm 1984 - 1987 chia sẻ: “Những ngày tháng sống và chiến đấu trên đất nước Campuchia là kỷ ức không bao giờ phai mờ trong

trái tim những người lính. Chúng tôi vinh dự được nhận nhiệm vụ cao cả, thiêng liêng sang giúp đất nước bạn giành lại độc lập. Dù gian khổ, hiểm nguy nhưng vì tinh thần quốc tế cao cả chúng tôi đã chiến đấu hết mình. Nay trở lại chiến trường xưa, tôi cảm thấy rất bồi hồi và xúc động”.

Cũng chung tâm trạng như anh Công, anh Đào Văn Thành (BIDV Hà Tĩnh) ngậm ngùi: “Trở lại mảnh đất này, lòng tôi trào dâng những kỷ niệm vui buồn. Biết bao nhiêu đồng đội của chúng tôi đã hy sinh trên chiến trường Campuchia. Campuchia như là quê hương, mái nhà thứ hai của chúng tôi vậy”.

27/7 - ĐIỂM HẸN ẤM ÁP NGHĨA TÌNH

Cứ đến dịp 27/7, những cán bộ, thân nhân liệt sỹ BIDV trên khắp mọi miền đất nước lại có dịp được gặp nhau, giao lưu sôi nổi. Chị Trần Thị Linh, chị Trần Thị Lụa (BIDV Đông Hà Nội), chị Nguyễn Thị Minh Thu (BIDV Ba Đình), chị Hồng Anh (BIDV Thái Nguyên), chị Phương Anh (BIDV Yên

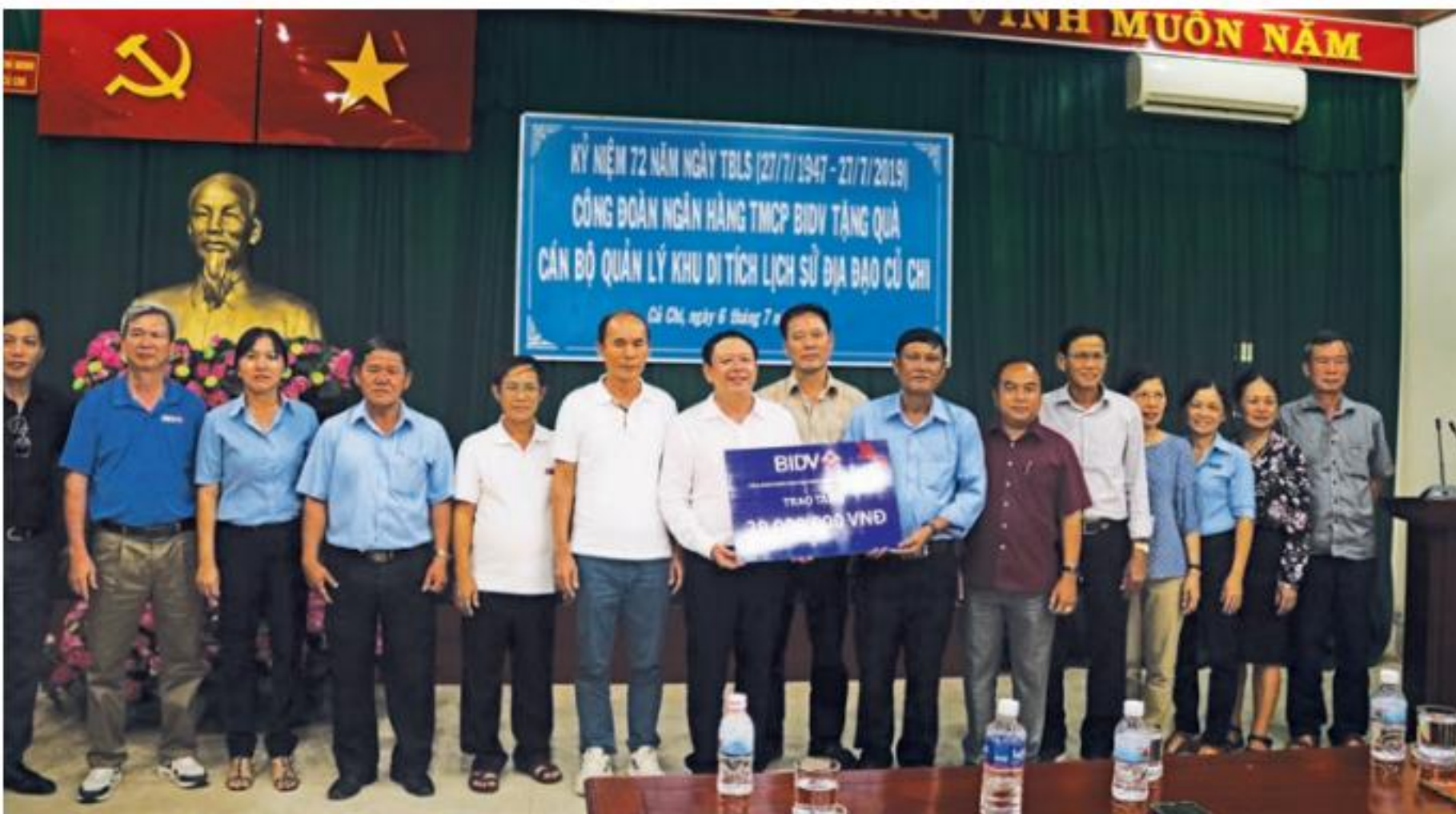


Đoàn Về nguồn trao quà tặng các gia đình thương binh, thân nhân liệt sỹ Việt kiều tại Campuchia

những vùng đất lịch sử, ông Phan Huy Hoàng - Phó Chủ tịch thường trực Công đoàn BIDV - vẫn nguyên vẹn niềm xúc động: “Đền ơn đáp nghĩa” là nghĩa cử cao đẹp mà BIDV đã thực hiện trong suốt nhiều năm qua. BIDV cũng luôn giáo dục ý thức, trách nhiệm của đoàn viên và người lao động trong toàn hệ thống về tinh thần “Tương thân, tương ái”, “Uống nước nhớ nguồn”. Năm nay, Công đoàn BIDV lại vinh dự được đồng hành cùng với những người con, người cán bộ thân nhân liệt sỹ. Mỗi chuyến đi là một cuộc trải nghiệm sâu sắc, bổ ích về đất nước, con người và lịch sử đấu tranh giải phóng dân tộc”...

Trong cuộc hành trình ấm áp ân tình, đoàn đã đến dâng hoa tưởng niệm các Anh hùng liệt sỹ tại Đài tưởng niệm quân tình nguyện Việt Nam tại Thủ đô Phnompênh (Campuchia) với nghi thức trang trọng và tham quan Tượng đài Độc lập - công trình được xây dựng nhân kỷ niệm 9 năm ngày Campuchia thoát khỏi ách đô hộ của thực dân Pháp.

Năm tháng trôi qua nhưng sự đóng góp của các Anh hùng liệt sỹ sẽ mãi ghi vào trang sử vàng oanh liệt của dân tộc. Tháng 7 - tháng Tri ân, là dịp nhắc nhở thế hệ hôm nay và mai sau luôn ghi nhớ công lao và sự hi sinh to lớn của các thế hệ cha anh đi trước trong sự nghiệp giải phóng dân tộc, thống nhất đất nước. Tháng 7 cũng là khoảnh khắc đáng nhớ của những người thương binh, người con liệt sỹ BIDV. Hành trình Về nguồn 2019 khép lại nhưng cảm xúc và dư vị ấm áp vẫn còn đọng mãi trong trái tim mỗi người. □



Đoàn Về nguồn trao quà tặng Ban Quản lý khu tích lịch sử địa đạo Củ Chi

Bái)... đều là những người đã từng tham gia nhiều chương trình Về nguồn do Công đoàn BIDV tổ chức. Tuy vậy, hành trình Về nguồn lần này lại mang đến cho các chị những cảm xúc đặc biệt. Mỗi cuộc hành trình là một lần nhắc nhở, khắc sâu thêm lòng biết ơn, sự tôn kính đối với sự hy sinh mất mát của các thế hệ cha anh đi trước.

Trong đoàn cán bộ “Về nguồn”, có những người chỉ biết bố qua tấm ảnh nhỏ. Ngày bố ra chiến trường, họ mới chỉ lên 3, lên 4. Ký ức về bố chỉ là qua câu chuyện kể của mẹ. Chị Minh Thu (BIDV Ba Đình) chia

sẻ: “Tôi mất bố từ năm 10 tuổi. Bao nhiêu năm qua trôi qua nhưng mỗi dịp đến ngày Thương binh liệt sỹ 27/7, tôi vẫn rất xúc động và tự hào về người bố của mình. Cảm ơn Công đoàn BIDV đã tổ chức chuyến đi “Về nguồn” cho các cán bộ là thương binh, thân nhân liệt sỹ. Đây là tình cảm tri ân thực sự có ý nghĩa, là nguồn động viên quý giá đối với những người thương binh, người con liệt sỹ như chúng tôi”.

Đã hơn 6 năm trôi qua kể từ ngày chuyến tàu “Về nguồn” đưa những người thương binh, người con liệt sỹ đầu tiên khởi hành đến

Tại Phnompênh (Campuchia), Đoàn “Về nguồn” đã phối hợp với Ban lãnh đạo BIDC và Tổng hội Việt kiều tại Campuchia tổ chức gặp gỡ và trao tặng 10 suất quà cho các đồng chí là thương binh, thân nhân liệt sỹ cư trú tại Campuchia.. Sự kiện này đã được sự quan tâm của các cơ quan báo chí thường trú tại Campuchia theo dõi và đưa tin.

Tại Củ Chi, Đoàn đã đến thăm, dâng hương và tặng quà tại Khu di tích lịch sử địa đạo Củ Chi và hỗ trợ quà tặng để góp phần tôn tạo và bảo vệ Khu di tích.

Những nét đẹp

NIỀM TỰ HÀO VÀ TÌNH YÊU LAO ĐỘNG

 THU HIỂN

Hướng tới kỷ niệm 90 năm thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7/1929 - 28/7/2019), Công đoàn Ngân hàng Việt Nam vừa tổ chức Cuộc thi ảnh “Nét đẹp công đoàn và người lao động”.

Những bức ảnh đẹp của cán bộ của BIDV đã được nhiều giải thưởng khi tham gia cuộc thi.

Đầu tư Phát triển có cuộc trao đổi với các cán bộ có tác phẩm đạt giải...

ANH NGUYỄN TẤN ON: NÉT ĐẸP ĐỜI THƯỜNG CHO TÔI NHIỀU CẢM XÚC

Anh Nguyễn Tấn On (BIDV Đà Lạt) đạt giải C trong cuộc thi với bức ảnh có tựa đề “Hạnh Phúc”. Anh cũng là tác giả của bức ảnh chụp chính đồng nghiệp của mình là anh Trần Quốc Lữ, đạt giải “Ảnh được yêu thích nhất”. Anh chia sẻ: Có lẽ ai cũng yêu cái đẹp, khoảnh khắc đẹp từ thiên nhiên cho đến con người, nhất là hình ảnh đẹp của người lao động tuy thô mộc chân chất nhưng cảm xúc dâng đầy. Tôi không phải là nhiếp ảnh chuyên nghiệp đi tìm những cái đẹp để tham gia các cuộc thi lớn nhưng trước những khoảnh khắc đẹp thường nhật xung quanh chúng ta, trong công việc của cơ quan, đồng nghiệp..., tôi đã âm



thăm ghi lại để làm kỷ niệm và có dịp chia sẻ cùng người yêu cái đẹp qua các cuộc thi như thế này.

Giải thưởng tuy giá trị vật chất không cao nhưng đã cho tôi niềm hạnh phúc. Hạnh phúc như cô giao dịch viên của BIDV Đà Lạt mỉm cười thân thiện, trân trọng trao món quà cho khách hàng dù chỉ là một chiếc áo mưa có in thương hiệu của đơn vị mình. Hạnh phúc như người kiểm quỹ luôn nâng cao tay nghề, cẩn thận nhuần nhuyễn và chính xác trong công việc đếm tiền cũng như soi những tờ tiền giả. Tôi luôn xúc cảm với những những nét đẹp đời thường đó.



ANH VŨ VIỆT TRUNG: NIỀM TỰ HÀO GIÚP TÔI TẠO NÊN TÁC PHẨM

Anh Vũ Việt Trung (Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV), tác giả của bức ảnh “Techday” đạt giải C trong cuộc thi chia sẻ: Cuộc thi diễn ra vào đúng thời điểm cán bộ nhân viên Trung tâm Công nghệ thông

tin BIDV đang thi đua xây dựng các ý tưởng, giải pháp cải tiến, phát triển mới các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại để trình bày tại Ngày hội công nghệ BIDV 2019.

Là người lao động được làm việc trong môi trường với tinh thần học hỏi, sáng tạo cao như BIDV, tôi cảm thấy rất vui và tự hào. Vì thế, ngay

khi Công đoàn Ngân hàng Việt Nam phát động cuộc thi ảnh “Nét đẹp Công đoàn và người lao động” tôi đã chọn một tấm ảnh thảo luận của nhóm để gửi tham dự, với mong muốn chia sẻ với các đồng nghiệp ngành Ngân hàng niềm vui này.

Tấm ảnh dự thi là một khoảnh khắc đại diện cho quá trình học hỏi sáng tạo của tôi và tập thể người lao động BIDV. Và tôi rất tự hào khi hình ảnh này không những được yêu thích bởi cộng đồng, mà còn được giải C của Ban Tổ chức cuộc thi.

Tôi cũng tin giải thưởng này là một sự khích lệ tới đoàn viên Trung tâm Công nghệ thông tin nói riêng và người lao động BIDV nói chung về một niềm tin mạnh mẽ. Đó là niềm tin đối với ngôi nhà thứ hai của mình, để luôn nuôi dưỡng ngọn lửa khát khao học hỏi sáng tạo, cùng chung tay đưa con thuyền lớn BIDV tiếp tục hành trình vẻ vang.

CHỊ ĐÌNH THỊ YẾN: ĐIỀU TÔI MUỐN CHIA SẺ LÀ CẢM XÚC TRONG BẠN RỘN

Chị Đình Thị Yến (BIDV Lam Sơn) mong muốn truyền tải thông điệp: Công việc giao dịch viên thật bận rộn nhưng cũng thật nhiều cảm xúc thông qua tác phẩm “Nụ cười BIDV” (đạt giải Khuyến khích)

của mình. Chị chia sẻ: Với tôi, giao dịch viên là công việc đã đi đầu dắt tôi những bước đi đầu tiên, cho tôi tính cẩn thận, thao tác nhanh chóng, chính xác trong công việc. Tôi được rèn luyện kỹ năng lắng nghe, thấu hiểu khách hàng, mỗi khách hàng là một câu chuyện, một niềm vui, một bài học quý giá cho bản thân.



Đằng sau nụ cười của giao dịch viên là cả hành trình dài, thử thách và khó khăn. Tôi cùng các anh chị đồng nghiệp luôn sát cánh bên nhau trong vòng quay của công việc, của niềm vui và cả những nỗi buồn. Nơi đây tôi cảm nhận được sự chia sẻ, những tình cảm ấm áp, những lúc vui vẻ sau nhiều giờ làm việc căng thẳng. Đó cũng chính là động lực để tôi vững tâm bước tiếp con đường mà mình đã chọn.

Để hôm nay đây, chúng tôi lại có những khoảnh khắc đẹp bên nhau. Tôi vui vì mình có tình yêu với công việc, vui vì việc làm nhỏ bé của mình có thể lan tỏa lòng nhiệt huyết đến các đồng nghiệp. Thực tế đó để chúng tôi cùng tạo động lực cho nhau, để nơi làm việc không chỉ đơn thuần là công ty mà nó còn là nơi chứa đựng không khí ấm áp như một gia đình. Đó chính là sức mạnh để chúng tôi, những thành viên trong mái nhà BIDV Lam Sơn cùng nhau cố gắng bền bỉ, nỗ lực cùng nhau đi lên và ngày một phát triển vững mạnh. □



Melbourne

thành phố đáng sống

THÙY HƯƠNG

Cuối tháng 6, nam bán cầu đã vào đầu đông, Melbourne xuất hiện trong âm u, mưa bay lất phất từng đợt.



Đến Melbourne không phải với tâm thế thành thử của du khách nên thời tiết càng làm tôi thấy ảm đạm. Trời tối rất nhanh, mới 6 giờ đã tối mịt, đường ẩm ướt, sau bữa ăn tối món Hàn trong một con hẻm nhỏ, chúng tôi vội vã bước về trung tâm thương mại để kịp kích hoạt sim điện thoại. Vừa đúng 7 giờ nhưng các cửa hàng điện thoại di động đã đóng cửa trước cặp mắt ngạc nhiên lẫn thất vọng của chúng tôi. Sáng mai là thứ tư, chợ Victoria đóng cửa, mỗi tuần chợ đóng cửa 2 ngày, thứ hai và thứ tư, có vẻ như cuộc sống của người dân Úc nhàn nhả.

Đại học Melbourne là một nơi thăm quan cũng là niềm tự hào của Melbourne nói riêng và dân Úc nói chung. Từ phòng nghiên cứu của

Đại học Melbourne đã cho ra đời những phát minh giành được nhiều giải Nobel quý giá. Khó mà xác định được khuôn viên trường đại học khi khuôn viên mở này xe cộ ra vào như đường phố bình thường, chỉ khác là các tòa nhà xung quanh là các khoa, thư viện, phòng thí nghiệm. Mỗi khoa ít nhất 1-2 thư viện trong đó có ngoài khu đọc chung còn có những phòng học nhỏ, có thư viện còn có nơi tắm rửa, giường ngủ bên trong. Mượn sách và trả sách hoàn toàn tự động, không phải qua thủ thư, sinh viên chỉ cần quét thẻ của mình cùng với mã vạch của quyển sách tại nơi quy định. Trong trường còn có tới 3 ngân hàng phục vụ sinh viên, với sinh viên thì mọi loại phí đều được miễn. Tài khoản tiết kiệm không phải chọn loại kỳ hạn nào,



rút lúc nào cũng được nhưng lại là phải tính thuế trên số tiền rút nếu như bạn chưa có mã số thuế nhé. Từ mở tài khoản, làm thẻ ATM, đăng ký NetBank của Commonwealth (như Smartbanking của BIDV), tới nộp tiền vào tài khoản chẳng phải điền đơn, ký giấy tờ gì, chỉ ký 1 chữ ký đăng ký trên máy. Nộp tiền xong, mở NetBank thấy đã có tiền là được, 7 ngày sau, thẻ gửi về tận nhà cùng với hướng dẫn kích hoạt, vậy là xong. Thẻ thành viên siêu thị đăng ký tại máy ở siêu thị và cũng nhận tại nhà. Bởi vậy mỗi nhà ở Úc bắt buộc phải có 1 hòm thư.

Muốn hiểu bao quát về Melbourne bạn có thể bắt tàu điện tại một Circle City Point miễn phí đi 1 vòng Thành phố, chừng 2-3 tiếng có thuyết minh. Ngoài ra còn có khu vực tàu điện miễn phí, bạn đi trong khu vực này không phải mất tiền và tất nhiên khu vực này đi qua các trung tâm mua sắm và những điểm tham

quan miễn phí. Đi tàu điện, tàu điện ngầm, xe buýt là sử dụng thẻ myki, các điểm top up tiền vào thẻ khắp mọi nơi, tiện sử dụng. Đường phố dành cho xe rất rộng, mỗi chiều 3-4 làn, giữa đường là 2 làn cho xe điện và đặc biệt lối đi cho người đi bộ lúc nào cũng rộng, thoáng. Ở những đường nhỏ không có đèn giao thông, chỉ cần người đi bộ chuẩn bị qua đường là xe ô tô dù có ở khoảng cách gần vẫn dừng lại nhường đường, khác hẳn ở mình. Đi một đoạn là thấy cột nước uống, cột này vừa có vòi cho người uống tại chỗ, cũng có vòi cho đổ vào chai. Tương tự vậy bạn rất dễ dàng tìm thấy nhà vệ sinh, tất cả đều có giấy vệ sinh, độ sạch là chấp nhận được ở một nơi công cộng. Các công viên rộng, bãi cỏ xanh mượt dưới những tán cây to, đi một đoạn là băng ghế ngồi, không kiểu cách nhưng sạch sẽ. Dưới ánh nắng vàng rực nhưng không nóng gắt người ta ngồi trò chuyện, tắm nắng, tập thể dục, đọc sách... thật bình yên. Thư viện thành phố lúc nào cũng đông người đến đọc sách, ngồi tràn ra cả bãi cỏ trước thư viện. Hầu như địa phương nào cũng có bảo tàng, tại trung tâm Melbourne đã có 3 bảo tàng lớn: bảo tàng Melbourne, bảo tàng nghệ thuật NGV, bảo tàng dân nhập cư... lưu giữ rất chi tiết từ lịch sử, văn hóa, nghệ thuật của loài người, của Melbourne.. nên những nơi này luôn là điểm đến của sinh viên, học sinh, người ta có thể đến nhiều lần vì nó luôn được sắp xếp thay đổi theo chủ đề.

Bendigo là thành phố cách Melbourne city hơn 200km có nhiều điểm tham quan đẹp, nơi này ngày xưa nổi tiếng với mỏ vàng, thu hút dân nhập cư từ nhiều nước. Cái thú nhất ở đây chắc là nét yên bình, các cửa hiệu lớn nhỏ 5 giờ chiều là đóng cửa, có nơi còn đóng từ 2, 3 giờ. Ngoại trừ trung tâm Melbourne, các khu ngoại ô như Spotwood, Williamstown, Bendigo hay cả khu Sunshine, Footscray cách trung tâm chừng 15-20 phút cũng rất vắng lặng, ít thấy người ngoài đường. Có lẽ vì vậy mà người ta thân thiện hơn chẳng, buổi sáng mùa đông

Giới thiệu khách hàng

NHẬN QUÀ RỘN RÀNG CÙNG WESTERN UNION

Từ ngày 01/07/2019 đến hết ngày 30/09/2019, BIDV triển khai chương trình khuyến mại "Giới thiệu khách hàng – Nhận quà rộn ràng cùng Western Union" với nhiều ưu đãi hấp dẫn cho khách hàng giới thiệu và khách hàng được giới thiệu khi chuyển tiền quốc tế đi qua Western Union.

Với dịch vụ chuyển tiền Western Union tại BIDV, thật đơn giản để khách hàng gửi trọn niềm vui tới người thân tại nước ngoài trong vài phút. Bên cạnh đó, khi giới thiệu bạn bè người thân sử dụng dịch vụ Western Union tại BIDV, khách hàng giới thiệu và khách hàng được giới thiệu đều nhận được những quà tặng hấp dẫn từ chương trình, cụ thể:

- Quà tặng dành cho khách hàng giới thiệu: Khách hàng giới thiệu sẽ được nhận thẻ điện thoại mệnh giá 50.000VND, được trao trong vòng 01 tuần kể từ khi giới thiệu thành công.
- Quà tặng dành cho khách hàng mới được giới thiệu: Khách hàng mới được giới thiệu nhận ngay phần quà tương ứng với phí chuyển tiền. Phí chuyển tiền là 5 USD, 10 USD và 15 USD trở lên sẽ được nhận quà tặng tiền mặt tương ứng lần lượt là 100.000đ, 200.000đ, 300.000đ.

lạnh như ấm hơn khi bạn bước chân ra đường và nhận vô số lời chào hỏi lẫn nụ cười từ những người xa lạ. Chim ở đây rất dạn, không hề sợ người. Ngồi gặm bánh mì thịt cừu bên dãy bàn ngoài hiên chợ Victoria, ngắm lũ chim sẻ mập tròn, dễ thương, nhảy nhót trên bàn. Trên các bãi biển, từng đàn hải âu xinh xắn thông thả lên xuống. Ở bãi biển vùng Williamstown còn thấy mấy chàng bồ nông to với chiếc mỏ dài, bầu phía dưới, mỗi chàng đậu trên một cây đèn đường trông thật buồn cười. Đi trên đường phố Melbourne

“Mỗi khoa trong trường ĐH Melbourne có ít nhất 1-2 thư viện trong đó ngoài khu đọc chung còn có những phòng học nhỏ, có thư viện còn có nơi tắm rửa, giường ngủ bên trong. Mượn sách và trả sách hoàn toàn tự động, không phải qua thủ thư, sinh viên chỉ cần quét thẻ của mình cùng với mã vạch của quyển sách tại nơi quy định”.



tấp nập, thì thoảng nghe vài câu tiếng Việt, người thì đủ mọi chủng tộc, màu da. Có thể cảm nhận được sự đa văn hóa, đa sắc tộc, không rạch ròi giữa người bản địa và người nước ngoài cũng đủ thấy ấm lòng.

Bạn dễ dàng tìm được chùm nho tươi, giòn, ngọt, trái kiwi ngon hay chai sữa, yaourt, phomai đủ mùi vị, thịt, cá, rau cải các loại tươi ngon, đảm bảo chất lượng trong siêu thị hay chợ với giá cả rẻ hơn ở Việt Nam. Trái cây, thực phẩm đa dạng, phong phú và an tâm không lo hóa chất, chất bảo quản mà giá cả khá hợp lý. Nếu chịu khó nấu ăn, chi phí ăn uống cũng không chênh lệch nhiều với ở Việt Nam.

Chia tay Melbourne với chuỗi những ngày đi bộ xưa nay mới có từ 12,000 bước trở lên, có khi 22,000 bước mỗi ngày nhưng thấy thật dễ chịu. Một cảm nhận gần gũi, dễ sống, người dân lịch sự, văn minh, thân thiện... Vẫn thấy ngưỡng mộ ý thức tự giác, trung thực của họ: bạn mua đồ ở siêu thị sẽ tự tính tiền cho mình, lên phương tiện công cộng tự giác tab thẻ trừ tiền. Xin visa Úc online không quá phức tạp, nhập cảnh, xuất cảnh tuy có kiểm soát gắt gao nhưng nhân viên rất thân thiện và hỗ trợ nhiệt tình.

Một Melbourne đúng với danh hiệu thành phố đáng sống nhất thế giới.

Bora Bora

THIÊN ĐƯỜNG NƠI HẠ GIỚI

 **GIANG HƯƠNG**

Bora Bora là một hòn đảo nhỏ ở Polynesia thuộc nước Pháp, đảo được bao bọc bởi một đầm phá và một rạn san hô. Trung tâm của đảo là những tàn tích của một ngọn núi lửa đã tắt và tạo thành hai đỉnh núi, Núi Pahia và Núi Otemanu, điểm cao nhất là 727 mét (2.385 ft).

Thật khó có thể tưởng tượng ra bất kỳ một nơi nào trên trái đất lại mang vẻ đẹp tuyệt trần như Bora Bora. Chính vì vậy mà người ta gọi Bora Bora là thiên đường nơi hạ giới. Khung cảnh tuyệt mỹ nơi đây được bao quanh bởi những hòn đảo nhỏ với những bãi cát trắng lấp lánh, mặt nước trong xanh và những rạn san hô nhiều màu sắc. Bora Bora còn nổi bật bởi những bãi biển trong xanh như ngọc, những bungalow thơ mộng trên biển, bầu trời trong xanh và cả khí hậu ấm áp quanh năm...

BÃI BIỂN MATIRA

Nhắc đến những bãi biển đẹp nhất trên thế giới, người ta khó có thể bỏ qua bãi biển Matira ở Bora Bora. Năm 2013, CNN đã xếp hạng top 10 bãi biển tuyệt nhất thế giới, trong đó bãi biển Matira cũng nằm trong danh sách này. Bãi cát trắng tuyệt đẹp kéo dài hàng dặm nằm ở phía Nam của hòn đảo được tô điểm bằng hàng cây cọ trang nghiêm, xa xa là những ngọn đồi xanh mướt đầy hùng vĩ. Giáp hai bên là các bãi biển tư nhân, Matira là bãi biển công cộng duy nhất được ghé thăm mà không phải trả phí. Bơi và lặn biển ở đây thật sự vô cùng lý tưởng bởi bờ cát trắng mềm mại, ấm áp và nông thoải. Bờ biển cũng là nơi vui chơi hoàn hảo cho trẻ em trong những ngày hè.

NÚI OTEMANU

Hòn núi Otemanu có thể được nhìn thấy từ bất cứ vị trí nào trên đảo Bora Bora. Màu đen của những con

dốc gỗ ghề trên núi tương phản với màu xanh tươi của khu rừng bao quanh tạo nên cảnh đẹp kì vĩ. Núi Otemanu cao 727 mét và là một điểm đến phổ biến với du khách bằng đường bộ. Khách tham quan muốn đi bộ tới nơi này có thể dễ dàng tìm sự trợ giúp của hướng dẫn viên địa phương. Nhưng du khách sẽ không có cơ hội được đặt chân lên đỉnh núi bởi trên đỉnh là núi lửa mong manh, không thể chịu được trọng lượng của một người bình thường. Những người dân địa phương cho biết chưa ai quản lý để làm điều đó, tuy nhiên, ngọn núi đẹp tựa tranh vẽ này chắc chắn sẽ là một điểm đến khó quên và thật sự xứng đáng cho những bức ảnh ngoạn mục.

TOUR DU LỊCH TRÊN BIỂN

Moana Adventure Tours cung cấp rất nhiều dịch vụ, một trong số đó là du lịch trên biển. Du khách hoàn toàn có thể chọn tour du lịch riêng tư hoặc tham gia các tour du lịch được tổ chức thường xuyên. Một số tour du lịch phổ biến bao gồm: du thuyền Hoàng Hôn lãng mạn kéo dài 2 giờ - đây là thời gian để tận hưởng khung cảnh cuối ngày của biển với ly rượu sâm panh trong tay, 4 giờ tiếp theo trên du thuyền Blue Lagoon- lúc này du khách sẽ được thưởng thức một bữa trưa BBQ lênh đênh trên biển và tiếp tục chuyến hành trình của mình.

NHẢY DÙ PHƯỢT NƯỚC

Đến Bora Bora không chỉ được đắm mình trên bãi biển Matira trong

vất, lộng gió hay được đi thăm quan các địa danh nổi tiếng mà du khách còn được tham gia các trò chơi hết sức thú vị. Du khách có thể ngắm nhìn Bora Bora từ đất liền nhưng hãy tưởng tượng ngắm nhìn khung cảnh nơi đây ở một góc khác- từ trên bầu trời. Từ trên cao, bờ biển, mặt biển, các rạn san hô và núi, thậm chí là cả những con rùa biển bơi trong vùng nước trong vắt như pha lê sẽ hiện lên, tạo ra một bức tranh sống động đầy màu sắc. Bora Bora luôn sẵn sàng cung cấp dịch vụ này cho các du khách ưa thích mạo hiểm bằng cách cho họ bay lên trời cùng với chiếc dù được kéo bởi thuyền hoặc cano. Điểm khởi hành là tại cầu phao Novotel gần khu nghỉ mát bãi biển Sofitel Marara. Có thể chuyến đi chỉ kéo dài một giờ nhưng trải nghiệm chắc chắn để lại cho du khách ấn tượng suốt đời

NHÀ THỜ PAROISSE SAINT PIERRE CELESTIN

Nhà thờ Công giáo duy nhất ở Bora Bora, Paroisse Saint Pierre Celestin, nằm ở trung tâm Vaitape và là một trong những điểm thu hút chính của thị trấn, cũng là nơi người dân





tụ tập nhiều trong các ngày lễ tôn giáo khác nhau. “Viên ngọc nhỏ” này được thiết kế bởi kiến trúc sư David Chanvin theo phong cách kết hợp độc đáo với kiến trúc địa phương. Kính ở đây được làm nhiều lớp bền để chống gió mạnh trong khu vực. Nhà thờ được xây dựng theo sáng kiến của Cha Emile, từng là linh mục giáo xứ của quần đảo Leeward.

TAHITI PEARL MARKET

Ngọc trai Tahiti là một trong những loại ngọc trai đẹp nhất thế giới và Tahiti Pearl Market là một doanh nghiệp gia đình chuyên trồng trọt, làm đồ trang sức và bán ngọc trai được thu hoạch tuyệt vời tại địa phương. Cuộc hành trình của họ bắt đầu trên đảo san hô Takaroa và đã phát triển thành một hoạt động lớn hơn nhiều, hiện nuôi cấy hàng ngàn ngọc trai trên năm đảo san hô ở Quần đảo Tuamotu. Các địa điểm khác nhau tạo ra ngọc trai với các màu sắc, kích cỡ và chất lượng khác nhau. Tahiti Pearl Market sẽ mang đến cho khách hàng cơ hội duy nhất để chọn một viên ngọc trai trong số hàng ngàn viên khác và gắn vào khung nền họ muốn.



XƯỞNG VẼ ALAIN DESPERT

Alain Despert là nghệ sĩ người Pháp định cư ở Bora Bora từ năm 1968 và trở nên nổi tiếng thế giới với những bức tranh về cảnh sống động, đầy màu sắc của cuộc sống trên hòn đảo Bora Bora. Studio của nghệ sĩ này nằm trên ngọn đồi ở bãi biển Matira, có thể đến thăm nếu hẹn trước. Các bức tranh tuyệt đẹp sử dụng men và màu acrylic lên vải canvas, xoay quanh nhiều chủ đề khác nhau. Nhiều bức tranh của ông được treo tại các phòng trưng bày trên thế giới và còn lại là một phần của bộ sưu tập riêng. Đến thăm xưởng vẽ của Alain Despert ở Bora Bora là cơ hội duy nhất để chiêm ngưỡng một lượng lớn các tác phẩm của ông và thực sự được gặp gỡ nghệ sĩ.

NHÀ HÀNG MATIRA BEACH

Nhà hàng Matira Beach là một nhà hàng đẹp, thanh lịch trên bãi biển Matira nổi tiếng. Nhà hàng nằm trên bờ cát, nhìn thẳng ra biển. Các phòng ăn rộng rãi đều mở ra đón những làn gió tươi mát và tạo điều kiện cho khách hàng có thể ngắm nhìn mặt nước trong vắt. Bên cạnh đó, nội thất cũng được đầu tư, mang lại sự tiện nghi, sang trọng cho khung cảnh truyền thống của Bora Bora. Đầu bếp Tuaiva và vợ mình cung cấp thực đơn cho các bữa trong ngày, gồm nhiều món như sushi và thịt bò New Zealand, đặc biệt là đặc sản địa phương cho bữa tối. Đây là nơi phù hợp cho cả những bữa ăn cho nhiều người đi theo nhóm và những cặp đôi. □

Câu chuyện đàn voi

Một người đàn ông đi qua chỗ đàn voi đang đứng. Bất chợt ông dừng lại, ngạc nhiên khi thấy những con voi to lớn chỉ bị giữ bởi một sợi dây thừng rất nhỏ buộc ở chân. Không hề có xích sắt, cũng chẳng có chuồng giam. Có thể thấy rõ, lũ voi có đủ khả năng để dứt đứt dây, chạy đi bất cứ lúc nào. Nhưng không hiểu vì sao, lũ voi vẫn chưa làm vậy.

"dù bây giờ đã rất to lớn và khoẻ mạnh có đủ sức để kéo đứt mọi sợi dây mà chúng tôi có, nhưng nó không bao giờ nghĩ rằng nó làm được như vậy"



Trông thấy người quản tượng đứng gần đó, ông hỏi anh ta tại sao lũ voi cứ đứng yên vậy mà không hề có vẻ muốn tháo chạy. "Ồ", người quản tượng đáp, "Khi chúng còn nhỏ, chúng bé hơn thế này rất nhiều, chúng tôi vẫn dùng loại dây thừng cỡ đó để buộc chúng lại. Ở độ tuổi đó, dây như vậy là đủ giữ chúng rồi. Nhưng khi đã lớn hơn, chúng vẫn tin mình không thể dứt nổi những sợi dây và chạy đi".

Người đàn ông vô cùng kinh ngạc. Những con voi đó hoàn toàn có khả năng chạy thoát khỏi sợi dây ràng buộc chúng, nhưng chỉ vì không tin mình có thể, nên chúng vẫn cứ chấp nhận một thực tiễn như đang có.

Khả năng của con người là vô biên, có thể làm được nhiều việc và làm được những điều phi thường. Nhưng chỉ vì còn nhiều hạn chế trong suy nghĩ mà chúng ta tự giới hạn bản thân, không dám vượt ra ngoài khuôn khổ sẵn có để đạt được những kết quả cao hơn, tuyệt vời hơn. Hãy dám nghĩ, dám làm!

(Sưu tầm)

HỘP THƯ SỐ 266

Trong tháng 7/2019, 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:** Ban Kế hoạch chiến lược, Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Văn phòng Công đoàn, Trung tâm Tác nghiệp TTTM, Ban Khách hàng DNNVV, Ban Tổ chức nhân sự, Trung tâm thẻ, Ban Mis.Alco, Trung tâm thanh toán, Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, Trung tâm CNTT, BIC, BSL, BIDV MetLife...

• **Các chi nhánh:** Đất Mũi, Lâm Đồng, Khánh Hòa, Đồng Tháp, Sở Giao dịch 1, Sở giao dịch 2, Chợ Lớn, Quảng Ninh, Đồng Đô, Thanh Xuân, Quảng Ngãi, Bắc Kạn, Cao Bằng, An Giang, Nam Bình Dương, Bến Tre, Đắk Nông, Thừa Thiên Huế, Đông Hà Nội...

• **Các cộng tác viên:** Cấn Văn Lực, Thùy Hương, Hương Giang, Giang Chi, Nguyễn Duy, Kiều Vân, Mạnh Hải, Đinh Thu, Hồng Vinh, Linh Trần, Thanh Bình, Ích Hiền, Xuân Vương, Tùng Lâm, Phương Lê, Quốc Bình, Tùng Trần, Thảo Nguyên, Minh Trâm, Văn Thắng, Thùy Dung, Phước Thảo, Phương Dung, Ngọc Trung, Lâm Sơn, Lê Hoan, Việt Phương, Hồng Ánh, Tống Hoa, Khôi Nguyên, Quốc Trường, Liên Hương, Mai Phương, Ngọc Châu, Huyền My, Mai Thoa, Thu Phương, Quỳnh Chi, Lương Minh, Hải Đăng, Hồng Điệp, Như Tuyết, Thanh Lam, Quang Sơn, Thảo Nguyễn, Dung Nguyễn, Thu Hiền, Mạnh Cường, Anh Linh, Minh Hà,... 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

TRẢ GÓP THẺ TÍN DỤNG BIDV



%

LÃI SUẤT



ÁP DỤNG CHO
KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN



THỜI HẠN TRẢ GÓP
LINH HOẠT 3,6,9,12 THÁNG



CÙNG BẠN
THỰC HIỆN
Ước Mơ

KHÁCH HÀNG MỚI
ƯU ĐÃI MỚI



ƯU ĐÃI DÀNH CHO KHÁCH HÀNG MỚI GỬI TIẾT KIỆM:

- > Từ ngày 17/6/2019 đến hết ngày 30/09/2019
- > Quà tặng dành riêng cho khách hàng mới gửi tiết kiệm có kỳ hạn
- > Tổng giá trị giải thưởng: 6.500.000.000 đồng



19009247

bidv.com.vn

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM