

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



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

SỐ

270

11/2019



LỄ CÔNG BỐ CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC - KEB HANA BANK CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

베트남 개발산업은행(BIDV)의 공표식
- KEB하나은행 전략적 투자 -



ẤN TƯỢNG GIẢI CHẠY

“Nụ cười BIDV

Tết ấm cho người nghèo

2020”

KEB Hana Bank trở thành
cổ đông chiến lược
của BIDV



Ảnh bìa:
 Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú (bên trái) và
 Tổng Giám đốc KEB Hana Bank Ji Sung Kyu ký kết
 thỏa thuận hợp tác chiến lược

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.

Dấu ấn mới trên hành trình phát triển

Tháng 11 đang dần trôi qua để chạm vào tháng 12 nhiều bận rộn trong guồng quay hối hả nhằm hoàn thành kế hoạch kinh doanh 2019 của toàn hệ thống BIDV. Ghi dấu ấn công bố nhà đầu tư chiến lược, tự hào đón nhận những giải thưởng kinh doanh, sôi động với những bước chạy nghĩa tình,... BIDV đã khắc thêm những mốc son đáng tự hào trên hành trình về đích...

Trong lịch sử hơn 62 năm phát triển và hội nhập quốc tế, BIDV đã tạo được nhiều dấu mốc mang tính đột phá, đặt toàn hệ thống vào bệ phóng của một giai đoạn bứt tốc mạnh mẽ hơn. Hợp tác chiến lược với Tập đoàn Tài chính Hana là một trong số đó. Ngày 11/11, sau một thời gian dài đàm phán và thực hiện các thủ tục theo quy định, BIDV đã chính thức công bố KEB Hana Bank là cổ đông chiến lược nước ngoài. Việc BIDV phát hành hơn 603,3 triệu cổ phần cho KEB Hana Bank với tổng giá trị gần 20.300 tỷ đồng đã tạo ra một giao dịch mua bán - sáp nhập với một nhà đầu tư chiến lược lớn nhất lịch sử ngành ngân hàng Việt Nam.

Giao dịch này không chỉ mang lại cho BIDV nguồn lực tài chính lớn, tăng quy mô vốn điều lệ lên cao nhất trong hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam hiện nay,... mà với sự hợp tác dài hạn của cổ đông chiến lược, BIDV sẽ có cơ hội để thay đổi căn bản mô thức quản trị, nâng cao năng lực quản trị điều hành; quản trị rủi ro; phát triển các sản phẩm dịch vụ hiện đại, hàm lượng công nghệ cao; tăng cường năng lực cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu của khách hàng...

Nhân thêm niềm tin vào một giai đoạn phát triển mới là những giải thưởng mà BIDV vừa được các tổ chức uy tín vinh danh. Đó là cú đúp giải thưởng Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu năm 2019 dành cho hoạt động Ngân hàng Bán lẻ và Ngân hàng Điện tử; đó là Top 10 giải thưởng “Tin & Dùng” 2019 với Dịch vụ Thu hộ học phí; đó là Top 10 doanh nghiệp bền vững Việt Nam trong lĩnh vực thương mại dịch vụ năm 2019... Đây là những minh chứng rõ nét cho việc BIDV kiên định thực hiện sứ mệnh đem lại lợi ích, tiện ích tốt nhất cho khách hàng, cổ đông, người lao động và cộng đồng xã hội...

Nhắc đến hoạt động vì cộng đồng, trong những năm gần đây, BIDV luôn là một doanh nghiệp có nhiều hoạt động tích cực, hiệu quả. Và ngay trong tháng 11 này, BIDV đã tạo được dấu ấn đẹp với cộng đồng khi sắc xanh của giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo 2020” với thông điệp “triệu trái tim chung nhịp chạy” lan tỏa trên mọi nẻo đường. Đó còn là những căn nhà cho đồng bào nghèo tại Thái Bình; là ngôi trường của tình hữu nghị Việt Lào; là mang “mùa đông ấm áp” đến vùng cao Yên Bái; là kinh phí ủng hộ Quỹ Vì người nghèo TP. Hồ Chí Minh; là sân trải nghiệm khang trang của Trường mầm non tại Nghệ An; là những tủ sách tặng các trường học ở Đồng Tháp... Tất cả đã làm sáng thêm tấm lòng và trách nhiệm của BIDV đối với cộng đồng.

Tháng 11 này, bên cạnh niềm vui chung của toàn hệ thống, có niềm vui riêng của đội ngũ những người làm công tác đào tạo - thành phần khá đặc biệt trong tập thể 2,5 vạn người lao động BIDV. Trong không khí tri ân Ngày Nhà giáo Việt Nam, Đầu tư Phát triển xin được gửi lời chúc mừng đến những người thầy không chuyên - những người đã có đóng góp không nhỏ để đào tạo phát triển nguồn nhân lực BIDV đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của hoạt động Ngân hàng.

Gom niềm vui, góp nụ cười vào từng trang viết, Đầu tư Phát triển số 270 xin được chuyển đến quý độc giả như một món quà ý nghĩa. Hãy cùng chúng tôi lật mở những trang kế tiếp, để đọng đầy thêm cảm xúc ấm nồng trong những ngày chớm đông se lạnh này...

MỤC LỤC



► TIÊU ĐIỂM

- 04. KEB Hana Bank trở thành cổ đông chiến lược của BIDV
- 06. Phó Thống đốc Nguyễn Thị Hồng: “Mối quan hệ mang lại lợi ích và giá trị gia tăng to lớn”
- 08. Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú: “Hợp tác chiến lược với Tập đoàn Tài chính Hana là dấu mốc quan trọng trong hành trình phát triển và hội nhập quốc tế của BIDV”
- 10. Tổng Giám đốc Ji Sung Kyu: “Cơ hội ngàn năm có một chúng tôi nhất định không bỏ lỡ”
- 12. Đại sứ Park Noh Wan: “Sự khởi đầu rực rỡ sẽ tạo nên nhiều thành quả lớn lao”
- 13. “Giao dịch BIDV - KEB Hana Bank đánh dấu một giai đoạn mới trong hợp tác tài chính Việt Nam - Hàn Quốc”
- 14. Góc nhìn báo chí về thương vụ BIDV - KEB Hana Bank
- 16. Hành trình bán chiến lược: Những ký ức ngọt ngào

► SỰ KIỆN

- 19. Dịch vụ Thu hộ học phí của BIDV vào Top 10 “Tin & Dùm” 2019
- 20. BIDV nhận cú đúp giải thưởng Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu
- 22. Những bước chạy mang Tết ấm đến cho người nghèo
- 24. Chung sức để đồng bào nghèo đón Tết ấm no
- 25. Hơn cả một giải chạy
- 28. Giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo 2020”: Những hình ảnh ấn tượng

► TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 30. Bác Hồ với công tác giáo dục đào tạo

- 32. Chủ tịch Tập đoàn Fairfax thăm và làm việc tại BIC
- 33. BIDV Hà Tây tròn 59 tuổi
- 34. BSC và hành trình 20 năm vững bước tiên phong
- 36. Lợi ích đa chiều của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ mới
- 37. Thanh toán thẻ MIR trên POS: BIDV là ngân hàng đầu tiên triển khai tại Việt Nam
- 38. BIDV Yangon phát triển khách hàng bản địa Myanmar

► SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 39. 7 lưu ý khi thanh toán thẻ tín dụng ở nước ngoài
- 40. “Quẹt thả ga - Quà thiết đã” cùng thẻ BIDV NAPAS
- 40. Đặc quyền dành riêng khi nâng hạng trở thành khách hàng ưu tiên BIDV Premier
- 41. Lợi ích của cho thuê tài chính: Từ khía cạnh pháp lý đến thực tiễn tại BSL
- 42. Mở rộng cơ sở sản xuất kinh doanh nên bắt đầu từ đâu?

► NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 44. Lãi suất giảm nhưng tín dụng sẽ không tăng đột biến
- 46. Chứng khoán Việt Nam cuối năm 2019: Vẫn chờ điểm sáng từ nhóm ngân hàng?
- 48. Tìm hiểu Thông tư số 22/2019/TT-NHNN
- 50. Smart Teller Machine: Giải pháp hiệu quả để phát triển ngân hàng hiện đại



22



52

► CHIA SẺ

- 52. BIDV bàn giao ngôi trường của tình hữu nghị
- 53. Công đoàn BIDV khu vực TP. Hồ Chí Minh ủng hộ Quỹ Vì người nghèo 150 triệu
- 54. Những căn nhà tình nghĩa ấm lòng người nghèo
- 56. Một ngày thiện nguyện ở Mù Cang Chải
- 57. BIDV Hà Tây đấu giá tranh để tặng giếng nước sạch
- 58. Trao yêu thương nơi cao nguyên đá
- 59. BIDV Thành Vinh hỗ trợ nâng cấp sân trải nghiệm Trường mầm non Nghĩa Phúc

► NHỊP SỐNG

- 60. Hành trình nhiều dư âm của những người yêu thể
- 62. Nghề thấp lửa đam mê
- 63. Trần trở về đào tạo thuế & pháp lý tại BIDV

- 64. Lắng đọng ngày Nhà giáo Việt Nam
- 65. Tập làm phóng viên nơi đất thiêng Yên Tử
- 66. Thêm yêu nghề cầm bút
- 67. Lớp tập huấn đầu đông ở Hạ Long
- 68. Hành trình về với miền hoa dã quỳ
- 70. Người cán bộ đam mê với công việc
- 71. Cán bộ Công nghệ thông tin đạt chứng chỉ bảo mật quốc tế OSCP
- 72. Nghề IT tôi yêu
- 73. BITC kỷ niệm 18 tuổi rực rỡ
- 74. Yếu tố nào thúc đẩy khách hàng đến với BIDV?
- 75. Người thủ quỹ đa năng có "bàn tay vàng"
- 76. Từ BIDV Gia Định, chúng tôi về nguồn
- 77. Giải bóng đá kỷ niệm 13 năm thành lập BIDV Phú Mỹ
- 78. Một ngày xử lý nợ chứa chan tình

► VĂN HÓA

- 79. Gió đầu mùa
- 80. Đôi nét về văn hóa trong công việc của người Hàn Quốc
- 82. Charter Ấn Độ - "Miền bí ẩn" đã rất gần chúng ta...
- 84. Cây phiến muộn

79

KEB Hana Bank trở thành cổ đông chiến lược của BIDV

Ngày 11-11-2019 tại Hà Nội, BIDV đã chính thức công bố KEB Hana Bank (Hàn Quốc) là cổ đông chiến lược nước ngoài, sở hữu 15% vốn điều lệ của BIDV. BIDV và KEB Hana Bank cũng đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược trước sự chứng kiến của đồng chí Vương Đình Huệ - Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Thủ tướng Chính phủ - cùng lãnh đạo các Bộ, ngành Việt Nam, Đại sứ Hàn Quốc tại Việt Nam, các cơ quan hữu quan Hàn Quốc cùng đông đảo doanh nghiệp 2 nước.



Trên cơ sở chấp thuận của Chính phủ và các cơ quan có thẩm quyền hai nước Việt Nam - Hàn Quốc, BIDV và KEB Hana Bank đã hoàn tất các thủ tục giao dịch và hồ sơ pháp lý theo quy định của pháp luật hai nước để KEB Hana Bank chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài đầu tiên của BIDV.

Cụ thể, BIDV đã phát hành riêng lẻ cho KEB Hana Bank hơn 603,3 triệu cổ phần với tổng giá trị giao dịch gần 20.300 tỷ đồng. Sau khi phát hành cổ phần cho KEB Hana Bank, vốn điều lệ BIDV tăng từ 34.187 tỷ đồng lên 40.220 tỷ đồng, cao nhất trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Đây là giao dịch mua bán - sáp nhập (M&A) với một nhà đầu tư

chiến lược lớn nhất lịch sử ngành ngân hàng Việt Nam và là giao dịch kép. KEB Hana Bank đầu tư để sở hữu 15% cổ phần của BIDV với thời gian nắm giữ ít nhất 5 năm. Đồng thời, BIDV nhận được chương trình hỗ trợ kỹ thuật dài hạn từ Tập đoàn Tài chính Hana và KEB Hana Bank.

Phát biểu tại buổi lễ, bà Nguyễn Thị Hồng - Phó Thống đốc NHNN Việt Nam - khẳng định: Việc hợp tác giữa hai định chế tài chính không chỉ mang lại lợi ích cho bản thân 2 tổ chức mà còn mang đến lợi ích chung cho cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam và Hàn Quốc. Khoản đầu tư mang tầm khu vực vào Việt Nam của KEB Hana Bank là minh chứng rõ nét về sự lạc quan

và tin tưởng vào sự ổn định và tiềm năng phát triển của nền kinh tế Việt Nam; vào ngành tài chính, ngân hàng nói chung và BIDV nói riêng.

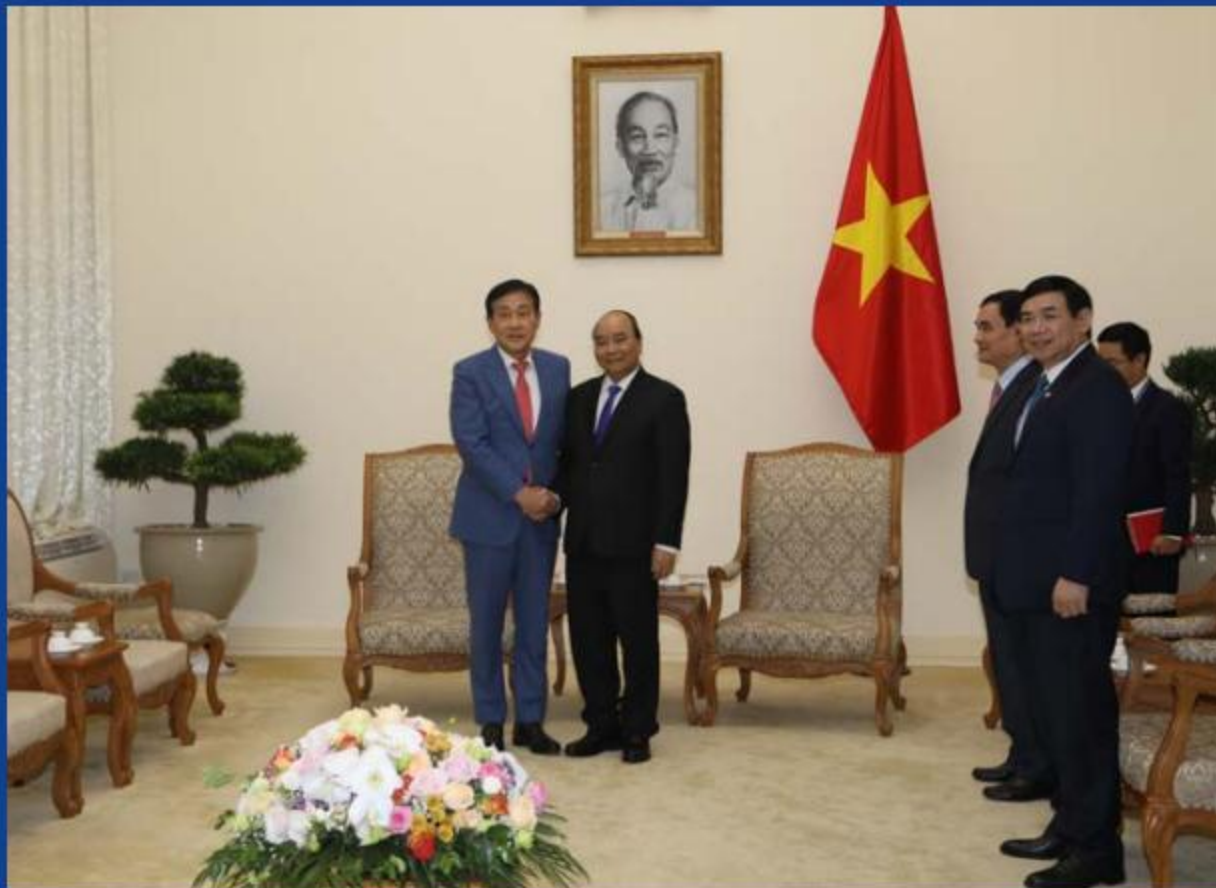
Đại sứ Hàn Quốc tại Việt Nam Park Noh Wan chia sẻ: Trong những năm gần đây, không chỉ có sự cạnh tranh về kinh tế giữa các quốc gia mà sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng đang trở nên gay gắt. Nếu không phát huy điểm mạnh, cải thiện điểm yếu, chúng ta sẽ không thể tồn tại và phát triển được... Với sự khởi đầu tốt đẹp, quan hệ đối tác chiến lược giữa BIDV và KEB Hana Bank sẽ đơm hoa kết trái, là nguồn sức mạnh lớn cho sự phát triển của hai bên.

Theo ông Ji Sung Kyu - Tổng Giám đốc KEB Hana Bank - thương vụ đầu tư vào BIDV của KEB Hana Bank là dự án đầu tư chiến lược đầu tiên của một ngân hàng Hàn Quốc vào Việt Nam, không chỉ mang lại hiệu quả trong hoạt động ngân hàng thương mại mà sẽ tạo ra sức mạnh tổng hợp trên nhiều lĩnh vực khác. Ông hy vọng việc KEB Hana Bank trở thành nhà đầu tư chiến lược của BIDV sẽ là bước đệm giúp đa dạng hóa các dự án đầu tư chiến lược và tăng cường hợp tác giữa các định chế tài chính của hai nước trong tương lai.

Ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV - cho biết: Hợp tác chiến lược với Tập đoàn Tài chính Hana có ý nghĩa đặc biệt với BIDV, là dấu mốc quan trọng trong quá trình hình thành, phát triển và hội nhập quốc tế của BIDV. Với sự hợp tác, hỗ trợ chiến lược dài hạn của

Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc

TIẾP LÃNH ĐẠO CẤP CAO BIDV VÀ TẬP ĐOÀN TÀI CHÍNH HANA



Ngày 11/11/2019, tại Trụ sở Chính phủ, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã tiếp ông Kim Jung Tai - Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Hana (Hàn Quốc) và ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV cùng đại

diện lãnh đạo cấp cao 2 doanh nghiệp. Buổi tiếp diễn ra ngay trước sự kiện BIDV chính thức công bố Ngân hàng KEB Hana Bank (đơn vị thành viên của Tập đoàn Tài chính Hana) là cổ đông chiến lược nước ngoài.

Tại buổi tiếp, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nêu rõ: Quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc tiếp tục đà phát triển tốt đẹp trên tất cả các mặt. Hiện có khoảng hơn 6.000 doanh nghiệp Hàn Quốc hoạt động tại Việt Nam cùng khoảng 160.000 kiều dân Hàn Quốc tại Việt Nam và ngược lại có hơn 180.000 người Việt đang sinh sống, học tập tại Hàn Quốc. Do vậy việc thúc đẩy hợp tác tài chính giữa hai nước sẽ đem lại hiệu quả thiết thực, tương xứng với mối quan hệ kinh tế, thương mại hai nước. Trong bối cảnh đó, việc hợp tác giữa BIDV và Tập đoàn Tài chính Hana là biểu hiện sinh động cho mối quan hệ này.

Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đánh giá việc đầu tư vào Việt Nam của Tập đoàn Tài chính Hana là sự lựa chọn hết sức đúng đắn, kịp thời. Chính phủ Việt Nam sẽ tạo mọi điều kiện để các doanh nghiệp Hàn Quốc hoạt động tại Việt Nam, trong đó có Tập đoàn Tài chính Hana, đạt được những thành công tốt đẹp. Hoàng Đức

Tập đoàn Tài chính Hana, KEB Hana Bank, BIDV sẽ có cơ hội để thay đổi căn bản mô thức quản trị, nâng cao năng lực quản trị điều hành; quản trị rủi ro; phát triển các sản phẩm dịch vụ hiện đại, hàm lượng công nghệ cao; tăng cường năng lực cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu của khách hàng, góp phần xây dựng và phát triển đất nước...

Cũng tại buổi lễ, lãnh đạo cấp cao của BIDV, Tập đoàn Tài chính Hana và KEB Hana Bank đã thực hiện nghi thức công bố "Chương trình Phát triển giáo dục BIDV - KEB Hana Bank" với ngân sách 1 triệu đô la Mỹ/năm, tỷ lệ đóng góp 50-50. Chương trình nhằm hỗ trợ lĩnh vực giáo dục, hợp tác đào tạo, nâng cao, trao đổi kiến thức, ngôn ngữ giữa hai nước Việt Nam và Hàn Quốc.

Sự kiện công bố hợp tác này không chỉ đánh dấu một bước ngoặt



Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Ban Điều hành BIDV Lê Ngọc Lâm và Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Hana Kim Jung Tai, Tổng Giám đốc KEB Hana Bank Ji Sung Kyu cùng thực hiện nghi thức công bố "Chương trình Phát triển giáo dục BIDV - KEB Hana Bank"

KEB Hana Bank là đơn vị thành viên của Tập đoàn Tài chính Hana (Hana Financial Group - Hàn Quốc) - một trong những tập đoàn tài chính lớn nhất Châu Á, cung cấp toàn diện các hoạt động tài chính. KEB Hana Bank có mạng lưới hoạt động rộng lớn với 752 chi nhánh tại Hàn Quốc và 176 chi nhánh tại 24 quốc gia. Tại thời điểm 30/6/2019, KEB Hana Bank có tổng tài sản 308,2 tỷ USD. KEB Hana Bank là Ngân hàng bán lẻ tốt nhất tại Hàn Quốc, là ngân hàng hàng đầu về ngoại hối và tài trợ thương mại; đồng thời cũng là thương hiệu được yêu thích nhất ở Hàn Quốc.

mới trong lịch sử phát triển của BIDV - ngân hàng thương mại lâu đời nhất Việt Nam - mà còn đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quan hệ hợp tác giữa BIDV và KEB Hana Bank. Đồng thời góp phần khẳng định mối quan hệ đồng hành phát triển của các doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam - Hàn Quốc nhằm nỗ lực thúc đẩy hơn nữa quan hệ kinh tế, ngoại giao giữa hai nước. □

PHÓ THỐNG ĐỐC NGUYỄN THỊ HỒNG:

“Mỗi quan hệ mang lại lợi ích và giá trị gia tăng to lớn”



Phó Thống đốc NHNN Nguyễn Thị Hồng phát biểu tại sự kiện

Phát biểu chỉ đạo tại Lễ công bố cổ đông chiến lược của BIDV, Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Nguyễn Thị Hồng đánh giá cao việc BIDV mở rộng hợp tác chiến lược lâu dài với một ngân hàng lớn của Hàn Quốc... Đầu tư Phát triển trân trọng giới thiệu phần lược ghi bài phát biểu này.

Việt Nam và Hàn Quốc là hai nước tuy cách xa nhau về địa lý, nhưng có nhiều điểm tương đồng về các yếu tố địa chiến lược, văn hóa, lịch sử. Quan hệ ngoại giao chính thức giữa Việt Nam và Hàn Quốc được thiết lập ngày 22/12/1992, đến nay đã phát triển trở thành đối tác chiến lược với những kết quả rất ấn tượng. Thương mại hai chiều giữa hai nước đã tăng 87 lần trong 27 năm qua, đạt mức 43,5 tỷ USD năm 2018 và 29,3 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm 2019.

Hàn Quốc đứng thứ nhất về tổng vốn đăng ký đầu tư và tổng số dự

án đầu tư vào Việt Nam với 6.180 dự án, tổng số vốn đầu tư 55,26 tỷ USD, chiếm 29% tổng dòng vốn đầu tư vào Việt Nam trong năm 2018. Doanh nghiệp FDI của Hàn Quốc sử dụng khoảng 70 vạn lao động và đóng góp trên 30% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam. Việt Nam là đối tác đầu tư ra nước ngoài lớn thứ 3 của Hàn Quốc sau Mỹ, Trung Quốc với sự tham gia của các Tập đoàn công nghiệp lớn của Hàn Quốc như Samsung, LG, Doosan, Kumho, Posco, Lotte... và các công ty vệ tinh, các dự án FDI từ Hàn Quốc.

Xu hướng các nhà đầu tư Hàn

Quốc lựa chọn Việt Nam là điểm đến đang diễn ra mạnh mẽ và dự báo sẽ tiếp tục gia tăng trong thời gian tới. Trong vài năm gần đây, lượng khách du lịch Hàn Quốc vào Việt Nam tăng trung bình khoảng 30%/năm và Hàn Quốc là thị trường khách du lịch lớn thứ 2 của Việt Nam. Hiện nay, lượng kiều bào Việt Nam ở Hàn Quốc và kiều bào Hàn Quốc tại Việt Nam tương đương nhau với khoảng 200.000 người đã trở thành cầu nối quan trọng, góp phần củng cố mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa Việt Nam và Hàn Quốc.

Trong lĩnh vực ngân hàng, năm 2004, Ngân hàng Trung ương hai nước đã ký Bản ghi nhớ về hợp tác kỹ thuật. Trên cơ sở đó, Ngân hàng Trung ương hai nước đã có nhiều hợp tác trao đổi thông tin về thanh tra, giám sát hoạt động ngân hàng và hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng, doanh nghiệp Hàn Quốc hoạt động tại Việt Nam. Hiện nay, đã có 12 tổ chức tín dụng của Hàn Quốc hiện diện tại Việt Nam, trong đó có 02 chi nhánh của Ngân hàng KEB Hana.

Có thể khẳng định, mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa BIDV và Ngân hàng KEB Hana - 02 ngân hàng lớn và có nhiều thế mạnh của hai nước đã góp phần quan trọng thúc đẩy mạnh mẽ hơn mối quan hệ đối tác chiến lược giữa hai nước Việt Nam - Hàn Quốc, mang lại lợi ích và giá trị gia tăng to lớn trong tương lai cho hai ngân hàng nói riêng, cho cả hệ thống ngân hàng và cộng đồng doanh nghiệp hai nước nói chung.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đánh giá cao việc BIDV mở rộng hợp tác chiến lược lâu dài với một



“Quan hệ hợp tác chiến lược giữa BIDV và Ngân hàng KEB Hana - 02 ngân hàng lớn và có nhiều thế mạnh của hai nước đã góp phần quan trọng thúc đẩy mạnh mẽ hơn mối quan hệ đối tác chiến lược giữa hai nước Việt Nam - Hàn Quốc, mang lại lợi ích và giá trị gia tăng to lớn trong tương lai cho hai ngân hàng nói riêng, cho cả hệ thống ngân hàng và cộng đồng doanh nghiệp hai nước nói chung”.

Bà NGUYỄN THỊ HỒNG
Phó Tổng đốc NHNN

ngân hàng lớn của Hàn Quốc như Ngân hàng KEB Hana với giao dịch mua bán và sáp nhập (M&A) lớn nhất trong lịch sử lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam và là giao dịch lớn nhất của một ngân hàng nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Mối quan hệ hợp tác chiến lược này sẽ giúp BIDV trở thành ngân hàng thương mại Việt Nam có quy mô vốn điều lệ lớn nhất toàn hệ thống, tạo nền tảng để BIDV nâng cao hơn nữa năng lực tài chính, quản trị điều hành, quản trị rủi ro, phát triển sản phẩm dịch vụ, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đẩy mạnh hơn nữa việc cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, sẽ giúp Ngân hàng KEB Hana mở rộng, nâng cao hiệu quả hoạt động tại thị trường Việt Nam; giúp cộng đồng doanh nghiệp hai nước có thêm sự hỗ trợ đặc lực hơn

từ hai định chế tài chính hàng đầu của hai nước.

Hợp tác chiến lược giữa BIDV và Ngân hàng KEB Hana cũng cho thấy các nhà đầu tư nước ngoài rất lạc quan về sự ổn định và tiềm năng phát triển của nền kinh tế Việt Nam, vào ngành tài chính ngân hàng Việt Nam nói chung, BIDV nói riêng.

Trong bối cảnh hệ thống ngân hàng Việt Nam đang triển khai mạnh

mẽ quá trình cơ cấu lại, việc hợp tác chiến lược với các định chế tài chính quốc tế vừa tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng Việt Nam thúc đẩy nhanh hơn quá trình cơ cấu lại, nâng cao năng lực cạnh tranh, vừa tạo cơ hội cho các nhà đầu tư nước ngoài gia nhập thị trường tài chính - ngân hàng Việt Nam.

Tôi tin tưởng rằng, với vị trí của BIDV là một trong bốn ngân hàng lớn nhất Việt Nam, luôn đi đầu thực hiện các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, hợp tác chiến lược giữa BIDV và Ngân hàng KEB Hana sẽ giúp cả hai ngân hàng có bước phát triển vượt bậc trong thời gian tới và tạo sức lan tỏa lớn, thúc đẩy nhanh hơn quá trình cơ cấu lại thị trường tài chính, ngân hàng của Việt Nam và góp phần củng cố mối quan hệ đối tác chiến lược tốt đẹp giữa hai nước Việt Nam - Hàn Quốc. □

CHỦ TỊCH HĐQT PHAN ĐỨC TÚ:

“Hợp tác chiến lược với Tập đoàn Tài chính Hana là dấu mốc quan trọng trong hành trình phát triển và hội nhập quốc tế của BIDV”

Bên cạnh việc khái quát về hành trình và ý nghĩa của thỏa thuận hợp tác với Tập đoàn Tài chính Hana, KEB Hana bank, trong bài phát biểu tại lễ công bố cổ đông chiến lược của BIDV, ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV - cũng tin rằng sự hợp tác này sẽ mang lại nhiều giá trị hơn cho khách hàng, nền kinh tế và sự phát triển đất nước... Đầu tư Phát triển trân trọng giới thiệu phần lược ghi bài phát biểu này.



Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú phát biểu tại sự kiện

Trước hết, thay mặt Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), Tập đoàn Tài chính Hana (HFG), Ngân hàng KEB Hana Hàn Quốc, xin nhiệt liệt chào mừng các vị lãnh đạo, các vị đại biểu khách quý đã dành thời gian đến dự Lễ công bố cổ đông chiến lược của BIDV ngày hôm nay.

BIDV được thành lập vào ngày 26/04/1957. Qua hơn 62 năm xây dựng và phát triển, BIDV ngày nay đã trở thành định chế tài chính có quy mô lớn nhất Việt Nam (với tổng tài sản 1,43 triệu tỷ đồng); mạng lưới rộng khắp trên cả nước và có hiện diện thương mại tại 6 quốc gia và vùng lãnh thổ; BIDV có quan hệ với hơn 10 triệu khách hàng trong nước; quan hệ đối tác với 2.200 định chế tài chính khắp toàn cầu; top 2.000 doanh nghiệp lớn nhất thế giới, top 500 thương hiệu ngân hàng lớn nhất thế giới và là thương hiệu ngân hàng lớn nhất Việt Nam do các tổ chức quốc tế uy tín đánh giá và bình chọn. Hoạt động của BIDV luôn được đánh giá cao ở quy

mô hoạt động ổn định, tăng trưởng bền vững, tính minh bạch và trách nhiệm phục vụ cộng đồng được Chính phủ, các Bộ ngành, các đối tác, các doanh nghiệp, doanh nhân, khách hàng tin tưởng và trao tặng nhiều phần thưởng danh giá.

Thực hiện chủ trương của Chính phủ Việt Nam, BIDV đã chính thức cổ phần hóa (vào tháng 12/2011), niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam (vào ngày 24/1/2014), với giá trị vốn hóa 52.850 tỷ đồng. Đến ngày 08/11/2019, giá trị vốn hóa của BIDV đã đạt 168.924 tỷ đồng, gấp 3,2 lần khi niêm yết, đứng thứ 6 trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Là công ty đại chúng quy mô lớn, thời gian qua, BIDV đã tích cực, chủ động xúc tiến tìm kiếm cổ đông chiến lược nước ngoài với mong muốn đa dạng hóa hình thức sở hữu, quốc tế hóa cổ đông nhằm nâng cao năng lực tài chính; năng lực quản trị điều hành; tăng khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập sâu rộng của nền kinh tế.

Trong quá trình đó, BIDV đã gặp và nhận sự quan tâm, đồng thuận

và quyết tâm cao của Ban lãnh đạo Tập đoàn Tài chính Hana Group, Ngân hàng KEB Hana - một định chế tài chính hàng đầu Hàn Quốc, có kinh nghiệm năng lực hoạt động khắp toàn cầu.

Tháng 4/2017, BIDV và Hana ký Thỏa thuận bảo mật; tháng 8/2017, BIDV và Hana ký Thỏa thuận sơ bộ không ràng buộc, làm cơ sở cho việc đàm phán và tiến hành giao dịch chiến lược.

Sau một thời gian khảo sát đánh giá kỹ lưỡng, cân nhắc cẩn trọng các lợi ích liên quan; được sự đồng ý của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các Bộ ngành, các cơ quan quản lý hữu trách của Việt Nam và Hàn Quốc, BIDV và KEB Hana Bank đã hoàn tất giao dịch chiến lược. Và hôm nay, chúng tôi trân trọng tổ chức Lễ công bố đối tác chiến lược và Ký thỏa thuận hợp tác chiến lược giữa BIDV - KEB Hana Bank - Tập đoàn Tài chính Hana Hàn Quốc. Đây là giao dịch M&A với một nhà đầu tư chiến lược lớn nhất lịch sử ngành ngân hàng Việt Nam và là giao dịch kép. Theo đó, KEB Hana Bank đầu tư 20.300 tỷ đồng để sở

hữu 15% cổ phần, thời gian nắm giữ cổ phần ít nhất 5 năm. Đồng thời, BIDV nhận được chương trình hỗ trợ kỹ thuật dài hạn từ Tập đoàn tài chính Hana, Ngân hàng KEB Hana bao gồm nhưng không giới hạn trên 6 lĩnh vực: Quản trị chiến lược phát triển ngân hàng; Quản lý hệ thống công nghệ và Ngân hàng số; tăng cường phát triển Ngân hàng bán lẻ; đa dạng hóa danh mục tài sản sinh lời; Quản trị rủi ro; Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

Hợp tác chiến lược với Tập đoàn Tài chính Hana có ý nghĩa đặc biệt với BIDV, là dấu mốc quan trọng đánh dấu quá trình hình thành, phát triển và hội nhập quốc tế của BIDV. Không chỉ mang lại cho BIDV nguồn lực tài chính lớn, tăng quy mô vốn điều lệ lên 40.220 tỷ đồng, cao nhất trong hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam hiện nay, qua đó góp phần nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo cho chiến lược phát triển dài hạn. Và đặc biệt, với sự hợp tác, hỗ trợ chiến lược dài hạn của KEB Hana bank, Tập đoàn Tài chính Hana - một định chế tài chính có năng lực quản trị vượt trội và kinh nghiệm thành công tại Hàn Quốc và nhiều quốc gia trên thế giới, BIDV sẽ có cơ hội để thay đổi căn cơ mô thức quản trị, nâng cao năng lực quản trị điều hành; quản trị rủi ro; phát triển các sản phẩm dịch vụ hiện đại, hàm lượng công nghệ cao; tăng cường năng lực cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu sản phẩm, tiện ích của khách hàng, góp phần xây dựng và phát triển đất nước.

Hợp tác chiến lược BIDV - Hana càng có ý nghĩa hơn khi Việt Nam và Hàn Quốc đã thiết lập quan hệ Đối tác Hợp tác chiến lược: khi Hàn Quốc đã trở thành quốc gia đứng thứ nhất về đầu tư FDI vào Việt Nam, đứng thứ 2 về cung cấp ODA và khách du lịch vào Việt Nam, đứng thứ 3 về thương mại. Hợp tác chiến lược BIDV - Hana là cụ thể hóa chủ trương của Chính phủ Việt Nam về đẩy mạnh quan hệ hợp tác Đầu tư - Kinh tế - Thương mại - Du



lich - Văn hóa giữa hai quốc gia; phù hợp với Chính sách hướng nam mới của Chính phủ Hàn Quốc. Hợp tác chiến lược BIDV - Hana sẽ góp phần mở đường thông kênh, dẫn dắt cho hoạt động hợp tác kinh doanh giữa doanh nghiệp 2 nước; cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích tài chính ngân hàng đa dạng, đẳng cấp, tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư, buôn bán với Việt Nam nói riêng.

Sự thành công của giao dịch chào bán cổ phần cho cổ đông chiến lược ngày hôm nay, ngoài sự nỗ lực, cố gắng của Hana và BIDV, chúng tôi đã nhận được sự ủng hộ, quan tâm chỉ đạo của Chính phủ, Lãnh đạo Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các Bộ, ngành liên quan, đặc biệt là Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ, Thống đốc Lê Minh Hưng. Nhân dịp này, tôi xin bày tỏ tình cảm và sự biết ơn sâu sắc tới Chính phủ và các đồng chí Lãnh đạo Chính phủ, Thống đốc và Ban Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, Lãnh đạo các Bộ, ngành đã quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ giao dịch chào bán cổ phần cho cổ đông chiến lược nói riêng và hoạt động của BIDV nói chung trong thời gian qua. Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự ủng

hộ, quan tâm chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các Bộ, ngành của Việt Nam đối với hoạt động của BIDV trong thời gian tới.

Chúng tôi cũng cảm ơn sự phối hợp, chia sẻ, tin cậy của các khách hàng, các bạn hàng, đối tác, các doanh nhân, các cơ quan thông tấn báo chí đã gắn bó và đồng hành cùng hệ thống BIDV trong suốt thời gian qua và hôm nay cũng dự sự kiện này.

Ban lãnh đạo BIDV và cá nhân tôi cũng xin bày tỏ lời cảm ơn tới ông Kim Jung Tai, ông Ji Sung Kyu, các vị Lãnh đạo Tập đoàn Tài chính Hana, Ngân hàng KEB Hana và Nhóm công tác của Tập đoàn Tài chính Hana, Ngân hàng KEB Hana đã đồng hành, phối hợp với chúng tôi trong quá trình thực hiện giao dịch. Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự phối hợp, hợp tác chặt chẽ của quý vị trong quá trình triển khai Thỏa thuận hợp tác chiến lược phù hợp với Chiến lược phát triển và lợi ích của 2 bên.

Cuối cùng, xin kính chúc Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ, các vị Lãnh đạo, quý vị đại biểu và các vị khách quý sức khỏe, hạnh phúc, thành công. Chúc cho quan hệ hợp tác đồng hành giữa BIDV và Hana luôn bền chặt....

Xin trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC JI SUNG KYU:

“Cơ hội ngàn năm có một chúng tôi nhất định không bỏ lỡ”

Đại diện KEB Hana Bank tham gia ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với BIDV và phát biểu tại sự kiện, ông Ji Sung Kyu - Tổng Giám đốc KEB Hana Bank - đã chia sẻ nhiều điều về nhân duyên Hàn Quốc - Việt Nam và sự quyết tâm của KEB Hana Bank trong việc đầu tư vào BIDV... Đầu tư Phát triển trân trọng giới thiệu phần lược dịch bài phát biểu này.



Tổng Giám đốc KEB Hana Bank Ji Sung Kyu phát biểu tại sự kiện

Hôm qua, trên đường từ sân bay Nội Bài đi vào trung tâm Thành phố Hà Nội, tôi thấy rất nhiều đại công trường đang xây dựng và những toà cao ốc hiện diện ở khắp nơi. Tôi đặc biệt ấn tượng với hình ảnh người dân Thủ đô Hà Nội di chuyển tấp nập với những làn sóng xe máy tấp nập và lượng ô tô đông đúc đi lại như mắc cửi.

Việt Nam là một đất nước vô cùng năng động với cơ cấu dân số trẻ dưới 30 tuổi chiếm 50% tổng dân số cả nước, đồng thời là trái tim của kinh tế ASEAN với tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao luôn duy trì ở mức trung bình năm khoảng 6%.

Và ngày hôm nay, chính tại trái tim trẻ trung và đầy nhiệt huyết này của khu vực ASEAN, tôi cảm thấy biết ơn sâu sắc khi Ngân hàng KEB Hana của chúng tôi được hòa chung nhịp đập, trở thành một yếu tố đóng góp cho sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam.

Hàn Quốc đã đồng hành với Việt Nam trong suốt một hành trình lịch sử lâu dài. Hoàng tử Lý Long Tường của nhà Lý đã sang Cao Ly, một vương quốc trong lịch sử trung đại của Hàn Quốc và trở thành tổ tiên của dòng họ Lý ở vùng Hwa-san Hàn Quốc. Ông Lee Su Kwang, sử gia tiêu biểu của triều đại Josun của Hàn Quốc đã từng gặp gỡ với ông Phùng Khắc Khoan, sử thần của nhà Lê để trao đổi, đàm đạo về văn học, học thuật, tư tưởng. Từ truyền thống của văn hóa Nho giáo như kính trọng người già, đề cao việc học hành đến lịch sử quá khứ tự cường, chống lại sự thống trị của các thế lực ngoại xâm đã trở thành gốc rễ cho sự đồng cảm và thấu hiểu lẫn nhau giữa hai dân tộc.

Tôi nghĩ rằng chính sự thấu hiểu và đồng cảm lẫn nhau ấy đã kết thành trái ngọt cho chúng ta ngày hôm nay. Đó chính là việc Ngân

hàng KEB Hana đã chính thức trở thành cổ đông lớn thứ 2 của BIDV. Đây là niềm vui khôn xiết của BIDV và KEB Hana sau gần 2 năm rưỡi tiến hành đàm phán giao dịch đầu tư. Ý chí quyết tâm của BIDV để vươn lên trở thành một định chế tài chính phát triển hơn nữa thông qua việc tăng vốn bằng phương án tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược chính là động lực lớn nhất, mang tới thỏa thuận hợp tác ngày hôm nay.

Ngân hàng KEB Hana đã mạnh dạn quyết định đầu tư với quyết tâm sẽ song hành cùng BIDV trong quá trình đó. Cơ quan giám sát tài chính của Hàn Quốc và Chính phủ Việt Nam cũng đã hỗ trợ hết sức tích cực cho chúng tôi trong quá trình tiến hành giao dịch này. Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu đang đối mặt với nhiều bất ổn, kết hợp với những biến động lớn đang ngày một gia tăng, việc duy trì quan hệ với BIDV theo tinh thần hợp đồng



mà hai bên đã ký kết sẽ giúp KEB Hana khẳng định được niềm tin rằng “Chúng ta có thể cùng nhau viết nên lịch sử hợp tác thành công tại Việt Nam”. Hôm nay, chính tại nơi này, tôi vô cùng vui mừng khi biết được rằng “Ngân hàng KEB Hana đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược của BIDV”.

Thương vụ đầu tư của KEB Hana vào BIDV là dự án đầu tư chiến lược đầu tiên của một ngân hàng Hàn Quốc vào Việt Nam. Các ngân hàng thương mại Hàn Quốc đang hiện diện tại Việt Nam đều đang hoạt động dưới hình thức mở chi nhánh hoặc pháp nhân tại Việt Nam. Tôi hy vọng sự kiện đầu tư chiến lược của KEB Hana vào BIDV sẽ là bước đệm giúp đa dạng hóa các hình thức đầu tư chiến lược và hợp tác giữa các định chế tài chính hai nước.

Đặc biệt, BIDV đang quản lý nhiều công ty tài chính đa dạng như chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính, đầu tư tài chính nên trong tương lai, hai tập đoàn tài chính sẽ không chỉ phát triển hợp tác trên lĩnh vực ngân hàng thương mại mà còn tăng cường hợp tác trong cả các

lĩnh vực như thẻ, chứng khoán, vốn, bảo hiểm và fin-tech. Tôi hy vọng rằng giao dịch đầu tư chiến lược lần này của KEB Hana vào BIDV sẽ là chìa khóa mở ra triển vọng hợp tác đầu tư mới trong lĩnh vực fin-tech và các lĩnh vực tài chính khác bên cạnh mảng ngân hàng thương mại.

2 năm trước đây, khi chúng tôi bắt đầu thảo luận về vấn đề “KEB Hana đầu tư chiến lược vào BIDV”, hầu hết các ý kiến đưa ra đều tỏ ra quan ngại cho rằng “liệu có khả năng hay không?”. Và với sự hình dung táo bạo mang tên 1.000 tỷ won, chúng tôi đã từng bước thảo luận trên tinh thần “Nhượng bộ từng bước để có thể viết nên trang sử thành công tại Việt Nam”, ngày hôm nay chúng tôi đã chính thức trở thành đối tác đầu tư chiến lược của BIDV.

Đối với ngân hàng KEB Hana, chúng tôi nghĩ rằng quan hệ đối tác đầu tư chiến lược vào BIDV là cơ hội ngàn năm có một. Chúng tôi nhất định sẽ không bỏ lỡ cơ hội này, và quyết tâm sát cánh cùng BIDV để vươn lên tại thị trường Việt Nam, hướng ra thị trường Khu vực kinh tế Tiểu vùng sông Mê Kông. Tôi tin

rằng sự hợp tác giữa Ngân hàng KEB Hana và BIDV cũng sẽ tạo nên nhiều cơ hội đầu tư và kinh doanh hơn nữa dành cho chính những doanh nghiệp hai nước.

Trong chuyến công tác tại Hà Nội gần đây, tôi đã có cơ hội thăm Lăng Chủ tịch Hồ Chí Minh và hiểu được ý chí quật cường, quyết tâm đấu tranh giành độc lập tự do cho dân tộc trong suốt 30 năm của Người. Phong cách sống giản dị, cần kiệm của Chủ tịch Hồ Chí Minh cũng đã trở thành tấm gương tiêu biểu của một vị lãnh tụ cương trực, liêm chính trong lòng nhân dân Việt Nam. Tôi cảm nhận được lịch sử hào hùng và lòng tự tôn của người dân Việt Nam qua câu chuyện về Chủ tịch Hồ Chí Minh. Tôi tin tưởng vào sự phát triển và tương lai sáng lạn của Việt Nam.

Ngân hàng KEB Hana, với tư cách là nhà đầu tư chiến lược của BIDV xin hứa sẽ nỗ lực để BIDV phát triển hơn nữa, vươn lên thành định chế tài chính số 1 tại Việt Nam, đóng góp vào sự phát triển chung của ngành công nghiệp tài chính Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

Xin trân trọng cảm ơn. □

ĐẠI SỨ PARK NOH WAN:

“Sự khởi đầu rực rỡ sẽ tạo nên nhiều thành quả lớn lao”

Tham dự chương trình công bố cổ đông chiến lược nước ngoài của BIDV, ông Park Noh Wan - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Hàn Quốc tại Việt Nam - đã có bài phát biểu bày tỏ kỳ vọng về sự hợp tác tốt đẹp giữa 2 ngân hàng, qua đó góp phần thúc đẩy hợp tác kinh tế Việt Nam - Hàn Quốc. Đầu tư Phát triển trân trọng giới thiệu phần lược dịch bài phát biểu này.



Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Hàn Quốc tại Việt Nam Park Noh Wan phát biểu tại sự kiện

Ngày hôm nay, tôi vô cùng vinh hạnh khi được gặp gỡ tất cả quý vị tại đây và cùng chúng kiến một sự kiện vô cùng trọng đại, đánh dấu một dấu son mới trong lịch sử ngành tài chính kinh tế Việt Nam mang tên hợp tác chiến lược giữa Ngân hàng KEB Hana và Ngân hàng BIDV.

Trong thời gian qua, sự cạnh tranh giữa các quốc gia nói chung và cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên trường quốc tế nói riêng đang ngày càng trở nên gay gắt hơn.

Chúng ta đang sống trong một thời đại yêu cầu mỗi cá nhân cần phải phát huy sở trường của bản thân, hoàn thiện những khuyết

điểm, và nếu không liên tục cải tiến phát triển sẽ không thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh vô cùng khốc liệt này.

Chính trên quan điểm này, giống như việc Hàn Quốc và Việt Nam trở thành những người bạn đồng hành chung chí hướng trong lĩnh vực kinh tế, cùng hợp sức vì sự phát triển song phương, tôi hoàn toàn tin tưởng rằng Ngân hàng KEB Hana và BIDV sẽ trở thành những tài sản mang tính chiến lược thiết yếu cho cả hai bên.

Đặc biệt, Ngân hàng KEB Hana được coi là một định chế tài chính tiêu biểu của Hàn Quốc chuyên về lĩnh vực ngoại hối và đặc biệt có

thể mạnh trong việc quản lý rủi ro tín dụng trên cơ sở kinh nghiệm về công nghệ tài chính tiên tiến.

Trong thời gian qua, Ngân hàng KEB Hana cũng đã thể hiện hình ảnh vượt trội cũng như thành tích kinh doanh xuất sắc trong cả lĩnh vực bán lẻ và fin-tech so với các ngân hàng khác.

Tôi tin rằng, Ngân hàng KEB Hana sẽ trở thành nguồn sức mạnh lớn, bổ trợ những mặt còn thiếu của BIDV, ngân hàng thương mại có tổng tài sản lớn nhất Việt Nam, chuyên về lĩnh vực đầu tư cơ sở hạ tầng, phát triển công nghiệp.

Đồng thời, sự kiện đầu tư lần này sẽ hỗ trợ rất lớn trong việc xây dựng thị trường tài chính Việt Nam trở nên vững mạnh hơn trước thềm áp dụng chuẩn Basel II và sự ổn định của nền kinh tế vĩ mô Việt Nam nói chung.

Vì vậy, nhân cơ hội này, tôi mong muốn các vị đại biểu đại diện cho Chính phủ, các cơ quan ban ngành của Việt Nam đang ngồi đây sẽ cùng chúc cho sự hợp tác thành công của hai ngân hàng và tiếp tục hỗ trợ không ngừng cho sự phát triển chung đó.

Một lần nữa, tôi tin rằng với sự khởi đầu rực rỡ như ngày hôm nay, trong tương lai hai ngân hàng sẽ gặt hái được nhiều thành quả lớn lao. Và xin chúc các vị đại biểu, các vị khách quý tham dự sự kiện ngày hôm nay sẽ đều đạt được thành công, hạnh phúc trong cuộc sống.

Xin trân trọng cảm ơn. □



“GIAO DỊCH BIDV - KEB HANA BANK ĐÁNH DẤU MỘT GIAI ĐOẠN MỚI TRONG HỢP TÁC TÀI CHÍNH Việt Nam - Hàn Quốc”

THU HIỂN

Trao đổi với Đầu tư Phát triển tại sự kiện công bố cổ đông chiến lược của BIDV, ông Lee Hae Song - Trưởng Văn phòng đại diện cơ quan giám sát tài chính Hàn Quốc (FSS) tại Việt Nam - cho biết:

Việt Nam là một quốc gia đang có tốc độ tăng trưởng, phát triển kinh tế rất nhanh. Nếu vận dụng dịch vụ tín dụng tiên tiến của Hàn Quốc vào hệ thống mạng lưới tín dụng rộng khắp của Việt Nam thì đôi bên đều có thể đạt được sự tăng trưởng lớn. Bởi vậy, cơ quan tín dụng Hàn Quốc mà đặc biệt là các ngân hàng đang dành sự quan tâm rất lớn tới thị trường Việt Nam.

Trong thời gian qua, một số tổ chức tín dụng Hàn Quốc khi xâm nhập thị trường đều thực hiện theo phương thức trực tiếp điều hành. Tuy nhiên hình thức này vướng mắc nhiều thủ tục giấy phép, nên các nhà đầu tư Hàn Quốc đang tìm những hướng đi mới để áp dụng



Ông Lee Hae Song - Trưởng Văn phòng đại diện cơ quan giám sát tài chính Hàn Quốc (FSS) tại Việt Nam

mô hình khác. Thêm vào đó, việc áp dụng đa dạng các mô hình đầu tư cũng mang lại nhiều lợi thế hơn. Vì thế, KEB Hana Bank đã đề xuất giao dịch đầu tư, hợp tác song phương hai bên cùng có lợi

thông qua mô hình đầu tư hoàn toàn mới, kỳ vọng mang lại những thành công mới.

Và với KEB Hana Bank, có lẽ theo đánh giá của đơn vị này thì tại Việt Nam, so với các ngân hàng khác, BIDV là đơn vị có nhiều điểm mạnh nhất, là đối tác thích hợp để có thể phát triển tín dụng giữa Việt Nam và Hàn Quốc. Chính vì vậy mà KEB Hana Bank đã chọn BIDV.

Đánh giá về ý nghĩa của thương vụ giữa BIDV và KEB Hana Bank, ông Lee Hae Song nhấn mạnh:

“Giao dịch đầu tư chiến lược giữa KEB Hana Bank và BIDV không chỉ đơn giản mang ý nghĩa là việc một tập đoàn tài chính, một nhà đầu tư Hàn Quốc đầu tư vào một đơn vị tại Việt Nam mà còn là dấu mốc quan trọng đánh dấu một giai đoạn hợp tác tài chính mới giữa hai nước. Nhờ đó, mỗi ngân hàng có thể phát huy những thế mạnh, tiềm lực vốn có để phát triển ổn định hơn nữa. Thông qua đó, góp phần vào sự phát triển chung của nền tín dụng Việt Nam”. □

GÓC NHÌN BÁO CHÍ VỀ THƯƠNG VỤ BIDV - KEB Hana Bank

HẢI VĂN

Đầu tháng 11/2019, BIDV công bố KEB Hana Bank là cổ đông chiến lược nước ngoài. Sự kiện này ngay lập tức thu hút sự chú ý của giới truyền thông trong nước và quốc tế...

“SỰ LỰA CHỌN ĐÚNG ĐẮN CỦA HANA”

Với vị thế là ngân hàng thương mại lâu đời có tổng tài sản lớn nhất Việt Nam, đặc biệt có room bán cổ phần chiến lược nước ngoài lớn nhất hệ thống ngân hàng trong nước, chủ đề tìm kiếm “nhà đầu tư chiến lược của BIDV” đã bắt đầu nóng ngay từ những năm 2017 với những đồn đoán, bình luận... Trải qua nhiều chặng đường, cuối cùng Lễ công bố đối tác chiến lược KEB Hana Bank của BIDV đã tổ chức tại Hà Nội.

Tổng kết chặng đường KEB Hana Bank đến với BIDV, Thời báo Ngân hàng dẫn tiêu đề “Khi ngân hàng chọn Kim chi” và nhận định: Thêm một công ty lớn nữa của Hàn Quốc muốn mở rộng hoạt động tại Việt Nam không chỉ cho thấy sức hấp dẫn của chúng ta đối với nhà đầu tư nước ngoài mà còn thể hiện sự lựa chọn “Kim chi” của ngân hàng Việt. Nói đến chọn Kim chi không thể bỏ qua mối lương duyên của BIDV với KEB Hana Bank.

KEB Hana Bank, một phần của Tập đoàn Tài chính Hana (HFG) - một trong những công ty nắm giữ ngân hàng lớn nhất tại Hàn Quốc. KEB Hana Bank hiện có hai chi nhánh tại Việt Nam. Sau nhiều cân nhắc thận trọng và những đàm phán không dễ dàng, BIDV đã chọn KEB Hana Bank làm đối tác chiến lược.

Hai bên đã vượt qua không ít khó khăn, kể từ khi tìm hiểu đến



Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc tiếp ông Kim Jung Tai, Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Hana (Hàn Quốc)

Hoan nghênh Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Hana đến Việt Nam, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nêu rõ, quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc tiếp tục đã phát triển tốt đẹp trên tất cả các mặt. Việc hợp tác giữa Hana và Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) là biểu hiện sinh động cho mối quan hệ này. Thủ tướng cũng hết sức vui mừng khi Hàn Quốc coi trọng vai trò của Việt Nam trong “chính sách hướng Nam” của mình.

lúc chính thức đặt vấn đề kết duyên (tháng 8/2017, BIDV đã ký một thỏa thuận sơ bộ với KEB Hana Bank). Ngày 6/11 ông Lee Jong Soung - đại diện KEB Hana Bank đã ký bản công bố thông tin về việc ngân hàng này sở hữu 603 triệu cổ phần, tương đương 15% vốn điều lệ của BIDV.

Sau BIDV, chắc sẽ còn những ngân hàng khác chọn đối tác đến từ xứ sở Kim chi. Tìm đến nhau không dễ dàng, duy trì mối lương duyên còn khó khăn gấp bội. Bởi dù có yêu quý nhau đến mức nào thì mối quan hệ hợp tác chỉ có thể duy trì khi đảm bảo được lợi ích mà hai bên mang lại cho nhau.

Với tiêu đề “Đầu tư vào Việt

Nam của Hana là sự lựa chọn hết sức đúng đắn”, Báo Đại biểu Nhân dân dẫn lời Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc khi tiếp ông Kim Jung Tai - Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Hana, nêu rõ: Quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc tiếp tục đã phát triển tốt đẹp trên tất cả các mặt. Việc hợp tác giữa Hana và BIDV là biểu hiện sinh động cho mối quan hệ này.

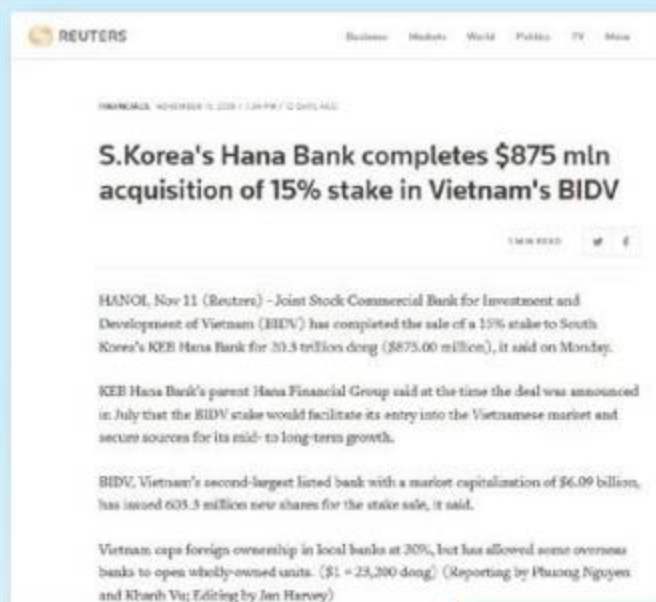
Thủ tướng cũng hết sức vui mừng khi Hàn Quốc coi trọng vai trò của Việt Nam trong “chính sách hướng Nam” của mình. Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nêu rõ, việc đầu tư vào Việt Nam của Hana là sự lựa chọn hết sức đúng đắn, kịp thời. Chính phủ Việt Nam sẽ tạo mọi điều kiện cho các doanh nghiệp Hàn Quốc làm ăn thành công tại Việt Nam.

TÁC ĐỘNG TÍCH CỰC TỚI BIDV

Thông tin về mối “lương duyên” giữa BIDV và KEB Hana Bank luôn được giới báo chí đón nhận tích cực và luôn có những tác động nhanh chóng đến thị trường chứng khoán. Báo Dân Việt phân tích trong bài viết “Khi BIDV nhận 20.300 tỷ từ KEB Hana, BID tăng mạnh nhất cổ phiếu ngành ngân hàng” cho biết: Ngay từ đầu phiên giao dịch 12/11, cổ phiếu BID tăng rất mạnh, trở thành cổ phiếu ngân hàng tăng mạnh nhất phiên. Trong đợt giao dịch sáng, có thời điểm BID tăng 900 đồng/CP lên 42.200 đồng/CP. Đà tăng này của BID giúp vốn hóa thị trường BIDV tăng khoảng 4.000 tỷ đồng lên 169.729 tỷ đồng.

Nếu sức nóng được duy trì, BIDV hoàn toàn có thể giành được vị trí thứ 6 trong danh sách các cổ phiếu





có vốn hóa thị trường lớn nhất sàn chứng khoán Việt Nam.

Không chỉ tác động nhanh chóng đến thị trường chứng khoán, giới truyền thông còn nhận định: "Với nguồn tiền mới từ KEB Hana Bank, BIDV sẽ có những thay đổi tích cực về các yếu tố cơ bản cũng như triển vọng tăng trưởng trong những năm tới" (VinaCorp trích nhận định từ VDSC). Cụ thể là cải thiện bộ đệm vốn, từ đó cho phép tăng trưởng tín dụng cao hơn, CAR (Basel 1) đã tăng lên 10,5% và CAR (Basel 2) được ước tính ở mức cao hơn 9%. Tăng trưởng tín dụng được kỳ vọng ở mức bình quân 14-15% mỗi năm trong các năm tới. Đồng thời, giảm áp lực huy động vốn.

VDSC ước tính BIDV có thể duy trì mức tăng trưởng huy động thấp hơn so với tăng trưởng tín dụng, cũng như ít phụ thuộc hơn vào vốn cấp 2. Như vậy, NIM có khả năng đạt 2,9% cho năm 2019 và 3,1% cho năm 2020. Cuối cùng là thêm nguồn lực để đẩy mạnh mảng ngân hàng bán lẻ, ngân hàng số và quản lý chất lượng tài sản với sự hỗ trợ của đối tác chiến lược mới.

VDSC hy vọng thu nhập BIDV sẽ tăng tốc đáng kể trong năm 2020. BIDV đang giao dịch ở mức P/B 2019 là 2,2x, cao hơn đáng kể so với mức trung bình của các ngân hàng khác.

Hơn nữa, theo phân tích từ trang Việt Nam Mới, khi bán thành công 15% cổ phần, BIDV được kỳ vọng mở rộng sang lĩnh vực fintech. Trang Việt Nam Mới dẫn lời Tổng Giám đốc KEB Hana Bank Ji Sung Kyu khẳng định sẽ xây dựng mối quan hệ hợp tác với BIDV trở thành



hình mẫu trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam. Ông cũng tiết lộ sẽ giúp BIDV mở rộng sang lĩnh vực fintech, tiến tới khu vực tiểu vùng sông Mekong, đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam.

NÂNG TẦM QUAN HỆ HỢP TÁC QUỐC TẾ

Trên bình diện quốc tế, tờ Business Report nhận định với việc mua lại 15% cổ phần tại BIDV, KEB Hana Bank đang trở thành tập đoàn dẫn đầu làn sóng đầu tư tài chính vào Việt Nam. Với việc BIDV duy trì tốc độ tăng trưởng cao hơn so với tăng trưởng kinh tế Việt Nam mỗi năm, sở hữu 66,3 nghìn tỷ won (1,37 triệu tỷ đồng) tổng tài sản và 380,9 tỷ won lợi nhuận năm 2018, đây là nhà băng nhận được sự chú ý lớn



của thị trường như một điểm đến đầu tư hấp dẫn.

Business Report dẫn lời người phát ngôn của KEB Hana cho biết: "KEB Hana có kế hoạch cải thiện danh mục tài sản của BIDV, vốn đang tập trung vào lĩnh vực tài chính doanh nghiệp, nhằm đa dạng hóa nguồn mang lại lợi nhuận. Bên cạnh đó, sẽ nâng cao thu nhập, tối đa hóa lợi nhuận đầu tư bằng việc chuyển giao các kỹ thuật quản trị rủi ro của KEB Hana Bank".

Tờ Pulse (thuộc Maeil Business News Korea) nhận định: BIDV quyết định thiết lập mối quan hệ đối tác chiến lược với Hana bởi tập đoàn này có thể mạnh nổi trội trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, tài chính số và quản trị rủi ro. Việc hợp tác với BIDV sẽ gia tăng lợi thế của tập đoàn khi đây là ngân hàng sở hữu mạng lưới hơn 1.000 chi nhánh và phòng giao dịch, 58.000 máy ATM trên toàn quốc.

Reuters dẫn nguồn từ Tập đoàn Tài chính Hana cho biết, việc mua cổ phần BIDV sẽ tạo điều kiện cho Tập đoàn thâm nhập vào thị trường Việt Nam và đảm bảo các điều kiện cho sự tăng trưởng trung và dài hạn của Tập đoàn.

Theo Bộ Thương mại, Công nghiệp và Năng lượng Hàn Quốc, Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 4 của Hàn Quốc và là địa điểm đầu tư hấp dẫn trong xu hướng mở rộng đầu tư về phía Nam của nhiều doanh nghiệp, tập đoàn Hàn Quốc. Còn theo thông tin mới nhất của Tổng cục Hải quan, hết tháng 8/2019, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hàn Quốc đạt hơn 44 tỷ USD. Hiện có trên 8.000 doanh nghiệp Hàn Quốc đang đầu tư kinh doanh tại Việt Nam.

Theo thống kê sơ bộ, hiện nay có khoảng 160 nghìn kiều dân Hàn Quốc tại Việt Nam; hơn 180 nghìn người Việt đang sinh sống, học tập tại Hàn Quốc. Việc thúc đẩy hợp tác tài chính giữa hai nước nói chung, giữa Hana và BIDV nói riêng trong thời gian tới đem lại hiệu quả thiết thực, tương xứng mối quan hệ kinh tế, thương mại hai nước. □

HÀNH TRÌNH BÁN CHIẾN LƯỢC: Những ký ức ngọt ngào



Năm 2019 sắp khép lại, việc chào bán thành công cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược KEB Hana Bank đã góp những gam màu sáng cho bức tranh hoạt động của BIDV. Và chúng tôi, những cán bộ Nhóm Quan hệ nhà đầu tư tại Ban Thư ký Hội đồng quản trị, rất tự hào khi được đóng góp một phần nhỏ bé của mình...

KHẢO SÁT THỰC TRẠNG - VẬN SỰ KHỞI ĐẦU NAN

BIDV và KEB Hana Bank đã có sự hợp tác từ trước đó với dự án hợp tác về thẻ. Nhưng chỉ từ sau một lời gợi ý của lãnh đạo cấp cao BIDV: "Hay là KEB Hana Bank cân nhắc mua cổ phần của BIDV" thì hai bên mới bắt đầu bước vào một thái cực quan hệ mới.

Ngày 07/4/2017, 2 bên chính thức ký Thỏa thuận bảo mật để bắt đầu giai đoạn khảo sát thực trạng. Ròng rã hơn 3 tháng trời, từ 07/4/2017 đến 14/7/2017 là giai đoạn BIDV cung cấp số liệu, thông

tin toàn diện về mọi mặt hoạt động kinh doanh cho KEB Hana Bank tiến hành khảo sát, đánh giá và quyết định các bước tiếp theo. Đây là giai đoạn rất khẩn trương với sự phối hợp cung cấp thông tin của hầu hết các Ban tại Trụ sở chính cũng như quá trình làm việc dốc sức của cả nhóm Quan hệ cổ đông.

Số lượng các nội dung theo yêu cầu của nhà đầu tư nước ngoài (NĐTNN) và các tư vấn trong quá trình khảo sát thực trạng BIDV là gần 530 vấn đề/nội dung. BIDV đã thực hiện cung cấp đầy đủ, chi tiết hầu hết các nội dung theo yêu cầu

của NĐTNN và tư vấn. Có thể thấy đối tác đã tiến hành khảo sát thực trạng rất sâu và rộng trên các lĩnh vực hoạt động của BIDV, đặc biệt là mảng tín dụng và số liệu tài chính theo báo cáo kiểm toán cũng như tập trung xem xét các hồ sơ tín dụng cụ thể của khách hàng. BIDV đã cung cấp tổng thể gần 11.300 trang tài liệu tại Phòng dữ liệu ảo và số lượng tương tự như vậy tại Phòng dữ liệu tập trung, chưa kể các file dữ liệu excel cung cấp ở mức độ chi tiết. Trong thời gian từ ngày 03/7 đến 14/07/2017, BIDV đã tổ chức 65 cuộc làm việc trực tiếp để trao đổi, giải thích, làm rõ các vấn đề với các bên tư vấn; 8 phiên làm việc với Ban lãnh đạo và các Ban liên quan.

Vì thời gian khảo sát thực trạng thực tế tại BIDV chỉ diễn ra trong thời gian rất ngắn cùng với khối lượng tài liệu và dữ liệu yêu cầu ở



mức độ toàn diện và sâu về số liệu đã tạo áp lực rất lớn không chỉ với BIDV mà còn đối với cả tư vấn và NĐTNN. Xác định đây là nội dung rất quan trọng để đối tác có đánh giá và quyết định triển khai các bước tiếp theo, Ban Thư ký HĐQT đã đầu mối điều phối các đơn vị liên quan thực hiện gấp rút các yêu cầu của đối tác trong tất cả 12 ngày làm việc liên tục (kể cả Thứ Bảy, Chủ Nhật) từ 03-14/7/2017 với thời gian làm việc trung bình 16-18 tiếng/ngày (từ 8 giờ sáng đến 24 giờ đêm, có những lúc đến 7 giờ sáng ngày hôm sau). Ngay cả các thành viên phía đối tác tham gia khảo sát thực trạng cũng phải thừa nhận chưa từng tham gia một chiến dịch khẩn trương và hao lực đến như vậy.

Có những thời điểm dồn dập cung cấp thông tin, các cán bộ đầu mối hầu như không rời điện thoại và trả lời không ngừng các yêu cầu làm rõ từ các Ban cũng như nhận sự hối thúc không ngừng từ tư vấn và nhà đầu tư. Áp lực và cường độ làm việc gấp 2-3 lần ngày thường.

Trong thời gian 2 tuần nhà đầu tư và tư vấn trực tiếp khảo sát thực trạng tại BIDV, các đơn vị tại Trụ sở

chính đều làm việc rất tích cực, khẩn trương, luôn trong tư thế sẵn sàng trao đổi trực tiếp với đối tác, nhờ vậy thông tin cung cấp chất lượng, đáp ứng yêu cầu của nhà đầu tư.

Kết thúc quá trình khảo sát thực trạng dồn dập nhưng thành công tốt đẹp, hai bên chính thức tiến thêm một bước mới trong mối quan hệ hợp tác bằng việc ký kết Thỏa thuận sơ bộ không ràng buộc vào ngày 31/08/2017.

VÀ NHỮNG NGÀY NƯỚC RÚT CĂNG THẲNG

Sau giai đoạn khảo sát thực trạng là giai đoạn BIDV chính thức xin chấp thuận từ phía các cơ quan quản lý về chủ trương bán cổ phần cho KEB Hana Bank. Quá trình này kéo dài hơn 2 năm từ tháng 09/2017 đến tháng 10/2018 tốn rất nhiều công sức từ việc xin ý kiến các Bộ ngành đến giải trình các vấn đề pháp lý của phương án phát hành với các cơ quan quản lý. Có những lúc tưởng chừng như quá trình xin chấp thuận đi vào bế tắc! Nhưng với sự quyết tâm của Ban Lãnh đạo BIDV, các cơ quan quản lý cuối cùng đã chấp thuận về mặt nguyên tắc

cho BIDV thực hiện phát hành cổ phần cho KEB Hana Bank.

Chúng tôi cũng còn nhớ, tháng 7/2019, khi quá trình đàm phán bước vào giai đoạn cuối cùng, để bảo mật thông tin liên quan giao dịch, 2 bên thống nhất lựa chọn 1 địa điểm bí mật tại Hà Nội để thực hiện đàm phán các văn kiện liên quan. Lần lượt 2 khách sạn quốc tế 5 sao tại Hà Nội là căn cứ bí mật cho 2 lượt đàm phán quan trọng vào đầu tháng 7 và cuối tháng 7/2019. Tổng cộng 5 ngày làm việc liên tục, căng thẳng và hoàn toàn cách biệt với hoạt động bên ngoài là những khoảng thời gian đáng nhớ trong lộ trình 31 tháng của giao dịch...

Những tháng tiếp theo là giai đoạn chúng tôi khẩn trương triển khai khối lượng công việc khổng lồ để đưa hành trình bán chiến lược về đích. Trong vòng chưa đầy 1 tháng (từ 02/10/2019 đến 31/10/2019) chúng tôi đã hoàn thành toàn bộ các thủ tục xin phép cơ quan quản lý và hoàn tất thủ tục phát hành như: Nộp hồ sơ và xin Ngân hàng Nhà nước chấp thuận cho nhà đầu tư mua cổ phần của BIDV; Thủ tục đăng ký chào bán riêng lẻ với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước; Hoàn tất mở và chuyển tiền vào tài khoản ký quỹ tại Ngân hàng ký quỹ; Báo cáo và xin xác nhận kết quả đợt phát hành lên Ủy ban Chứng khoán Nhà nước...

Ngày 11/11/2019 - dấu mốc công bố giao dịch thành công và chính thức công bố nhà đầu tư chiến lược KEB Hana Bank thực sự là ngày chúng tôi không thể quên trong cả sự nghiệp của mình!

Ngày 11/11, trước đây chúng tôi chỉ biết đến nó như là 1 ngày bình thường trong lịch, có thể chỉ dễ nhớ một chút vì có 4 con số 1. Sau này có biết thêm là "ngày độc thân" do 4 con số 1 đứng xếp hàng bên nhau. Khi làm việc với đối tác thì chúng tôi thật bất ngờ đây là ngày truyền thống của Tập đoàn Hana (Hana Day) và rất nhiều sự kiện lớn của đối tác được tổ chức trong ngày truyền thống này. Xuất phát từ ý tưởng đó, trong chuyến công tác cuối tháng 9/2019, lãnh đạo cao cấp 2 bên đã thống nhất chọn ngày 11/11/2019 là ngày công bố đối tác chiến lược - KEB Hana bank - của BIDV...

CẢM XÚC VÀ KỶ VỌNG

Sau 31 tháng triển khai giao dịch với khối lượng lớn công việc đã trải qua, giao dịch thành công khiến chúng tôi thở phào nhẹ nhõm và hơn hết cả là cảm xúc tự hào và phấn khích khi hoàn thành xong một nhiệm vụ lớn lao không những của cả hệ thống BIDV mà còn đối với cả ngành Ngân hàng Việt Nam. Và bỗng nhiên, tất cả những vất vả, gian nan trong hành trình bán chiến lược trước đó lại hóa thành những ký ức ngọt ngào...

Bán chiến lược thành công, số vốn bằng tiền mặt thực sự mang lại từ giao dịch là 894 triệu USD, tương đương 20.295 tỷ đồng. Chúng tôi đã từng nghĩ, nếu số tiền này bằng tiền mặt mệnh giá 500 ngàn đồng thì có thể xếp vừa 1 căn phòng bao nhiêu m2 nhỉ, chỉ biết chắc hẳn đó sẽ là căn phòng rất lớn! Số tiền này không chỉ rất lớn về giá trị vật chất mà còn có ý nghĩa lớn lao khi giải quyết ngay lập tức nhu cầu tăng vốn điều lệ, đảm bảo hệ số an toàn vốn để BIDV tiếp tục tăng trưởng và phát triển. Nếu không có số vốn ấy thì chắc chắn hệ thống sẽ không thể tiếp tục tăng trưởng và hệ lụy cho cả hệ thống ngân hàng sẽ là rất lớn...

Giao dịch thành công, BIDV đã có nhà đầu tư chiến lược nước ngoài. Và chúng tôi, cũng như các cán bộ BIDV khác, đều kỳ vọng tới những thay đổi về chất của toàn hệ thống BIDV sau giao dịch lịch sử này. Bởi nếu cổ phần hóa năm 2012 đã tạo cho BIDV bước chuyển mình từ một ngân hàng thương mại Nhà nước sang vận hành theo cơ chế của một ngân hàng thương mại cổ phần, thì nay với sự tham gia quản trị điều hành của 1 trong 5 ngân hàng lớn nhất Hàn Quốc sẽ mang đến cho BIDV những mô thức và thông lệ quản trị điều hành hiện đại. Điều đó sẽ hỗ trợ tích cực để BIDV hiện thực hóa các dự định, tham vọng trở thành ngân hàng hàng đầu trong hệ thống về quản trị, công nghệ thông tin, bán lẻ, ngân hàng số cũng như mang lại bước chuyển mình mạnh mẽ, vững chắc, xứng tầm với thương hiệu BIDV trong hơn 6 thập kỷ qua. □

Tình bạn ấm nồng

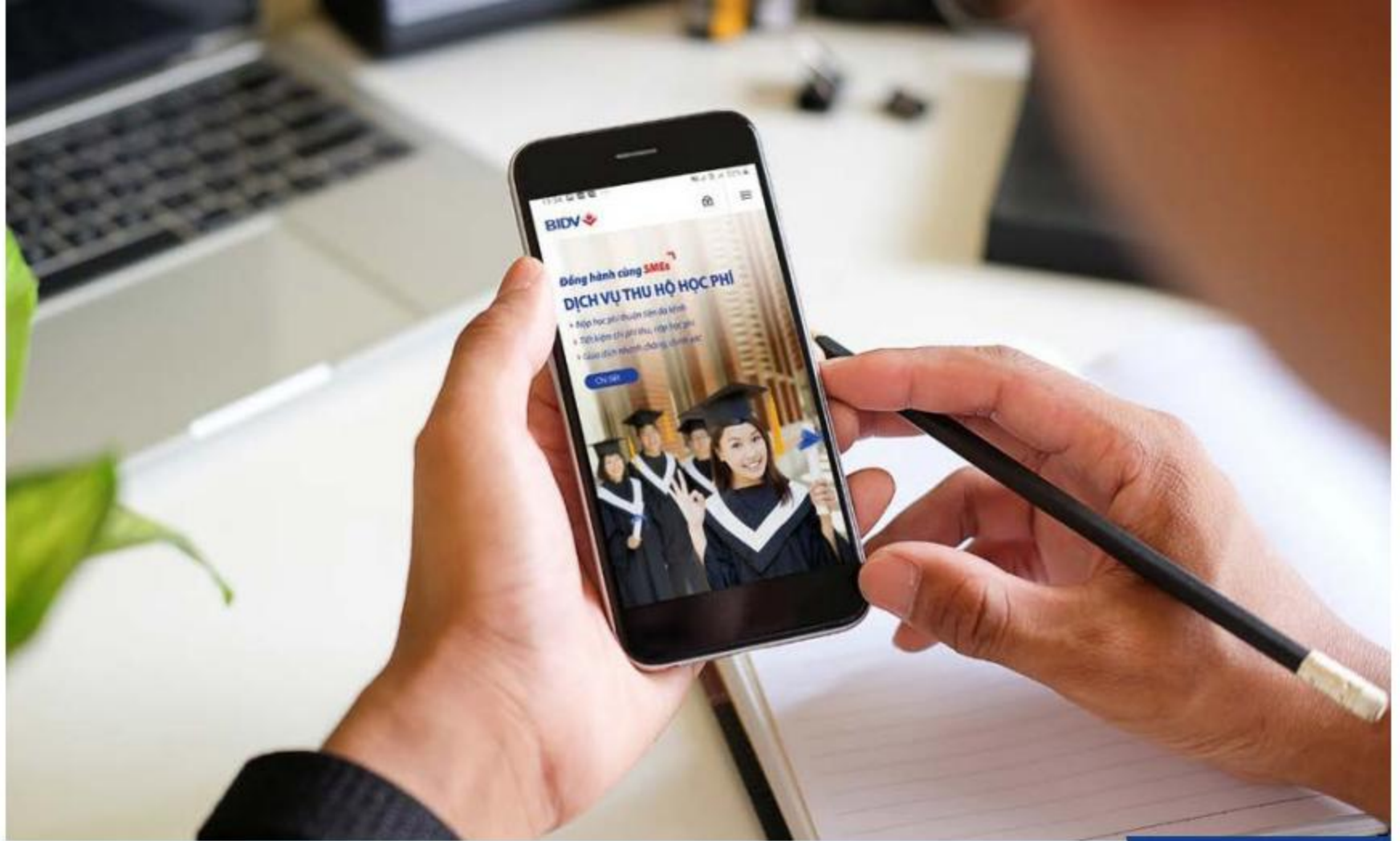


Tháng 11/2017, Đoàn công tác BIDV gồm Tổng Giám đốc Phan Đức Tú (nay là Chủ tịch HĐQT), Ủy viên HĐQT Phan Thị Chinh, Phó Tổng Giám đốc Trần Phương và mấy anh em chúng tôi đáp máy bay sang Seoul để bắt đầu quá trình đàm phán với đối tác KEB Hana. Đường đi từ Sân bay Seoul về khách sạn rực rỡ sắc vàng, sắc đỏ của lá mùa thu Hàn Quốc. Ai cũng chỉ muốn giờ ngay điện thoại lên chụp vì quá đẹp. Nhưng vì trước khi đi đã được các lãnh đạo đã thông tư tưởng là đoàn đi lần này phải tuyệt đối giữ bí mật, không được chụp ảnh, không được quay phim, không được up bài facebook... (nói chung là không được tiết lộ bất kỳ thông tin để giới truyền thông có thể suy luận ra là BIDV và KEB Hana Bank đang đàm phán với nhau) nên chúng tôi đành phải kim lòng lại. Cả phía bạn cũng quán triệt tinh thần đó.

Các bạn Hana đón tiếp đoàn rất chu đáo, nhiệt tình. Nhưng khi bước xuống xe cả đoàn thực sự bị sốc nhiệt vì trời lạnh quá. Trước khi đi chúng tôi đã xem rất kỹ dự báo thời tiết rằng nhiệt độ cả tuần đó chỉ tầm 14-15 độ thôi nên ai cũng chỉ mang áo khoác nhẹ, vest và khăn mỏng. Buổi tối cả đoàn đi ăn với nhau, đi bộ có vài trăm mét thôi mà rằng chúng tôi va vào nhau lập cập. Trời lúc đó chắc tầm 3°C. Chính các đồng nghiệp của Hana cũng nói với chúng tôi họ bị bất ngờ vì trời đột nhiên trở lạnh đến như vậy.

Sáng hôm sau, chúng tôi dậy sớm bắt đầu phiên đàm phán chính thức. Sau rất nhiều tiếng làm việc căng thẳng, đến cuối buổi các bạn Hana xách vào rất nhiều túi đưa cho mọi người trong đoàn. Mở ra, chúng tôi vô cùng bất ngờ khi toàn là áo khoác lông Uniqlo, nam màu ghi, nữ màu nâu đỏ. Tất cả đều đúng size. Các bạn KEB Hana Bank bảo vì thời tiết bất ngờ trở lạnh, chắc cả đoàn không ai kịp chuẩn bị áo ấm, nên họ mua cho cả đoàn. Chúng tôi ai nấy đều cảm động. Các bạn chu đáo quá!

Đó có lẽ là kỷ niệm đẹp đầu tiên của chúng tôi về KEB Hana Bank trên đất Hàn Quốc. Chúng tôi cảm nhận được sự chuyên nghiệp, bài bản, quyết liệt trong cách làm việc của các bạn. Và bên cạnh đó chúng tôi cũng cảm nhận được tình người ấm áp và tình đồng nghiệp ngày càng bền chặt và sâu sắc. □



DỊCH VỤ THU HỘ HỌC PHÍ CỦA BIDV VÀO TOP 10

“Tin & Dừng” 2019

 BÌNH PHAN

Ngày 15/11/2019, tại Lễ Công bố và Vinh danh 100 sản phẩm dịch vụ Tin & Dừng năm 2019, Dịch vụ Thu hộ học phí của BIDV được vinh danh trong top 10.

Dịch vụ Thu hộ học phí là cấu phần quan trọng của Dịch vụ Thanh toán và Quản lý tiền tệ BIDV dành cho khách hàng tổ chức được triển khai từ năm 2012. Dịch vụ này được BIDV thiết kế vận hành dựa trên kết nối dữ liệu, tự động hóa trên nền tảng công nghệ hiện đại với hình thức thanh toán đa dạng tạo thuận tiện cho phụ huynh/học sinh thanh toán học phí cũng như giảm thiểu thời gian xử lý tác nghiệp của Nhà trường và Ngân hàng.

Dịch vụ thanh toán học phí do BIDV cung cấp luôn đảm bảo an toàn, chính xác và kịp thời, giúp Nhà trường và các tổ chức đào tạo không chỉ dễ dàng quản lý các khoản phải thu thông qua các báo cáo thu hộ do BIDV cung cấp mà còn tiết kiệm thời gian, giảm rủi ro phát sinh trong các giao dịch tiền mặt như thừa thiếu, nhầm lẫn, tiền giả, tiền kém chất lượng..., giảm bớt nhân sự các khâu thu tiền, kiểm đếm, thông báo... của các trường.



Bà Nguyễn Thị Kim Phượng, Phó Giám đốc Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, đại diện BIDV nhận giải thưởng “Tin & Dừng Việt Nam 2019” cho dịch vụ Thu hộ học phí

Đến thời điểm tháng 10/2019, đã có hơn 250 Trường/Tổ chức đã thực hiện kết nối thu hộ học phí với BIDV, qua đó đã kết nối thu hộ cho hàng trăm ngàn khách hàng cá nhân (là phụ huynh, học sinh, sinh viên...) trên toàn quốc.

Chương trình Tin & Dừng Việt Nam là sự kiện thường niên do Thời báo Kinh tế Việt Nam khởi xướng và tổ chức liên tục từ năm 2006 đến nay nhằm công bố những sản phẩm, dịch vụ do độc giả tín nhiệm lựa chọn. Chủ đề trọng tâm của chương trình Tin & Dừng Việt Nam 2019 là “Trải nghiệm khách hàng – Khác biệt để cạnh tranh”. Theo đó, tiêu chí đánh giá và bình chọn tập trung vào các sản phẩm - dịch vụ mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt, những cảm xúc tích cực, được người tiêu dùng ưa chuộng và đánh giá cao; các sản phẩm - dịch vụ chú trọng sự kết nối giữa thương hiệu và khách hàng; các thương hiệu doanh nghiệp sở hữu các sản phẩm, dịch vụ có sự tương tác và chạm tới niềm tin của khách hàng thông qua nền tảng công nghệ... Trong suốt 10 tháng, từ tháng 01/2019 đến tháng 11/2019, chương trình đã diễn ra bình chọn trên 7.600 sản phẩm, dịch vụ được đề cử, Ban Tổ chức chương trình Tin & Dừng đã nhận lại được 35.000 phiếu bình chọn, 82.300 ý kiến đánh giá trực tuyến. □

BIDV nhận cú đúp

GIẢI THƯỞNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM TIÊU BIỂU

Với tốc độ tăng trưởng bình quân trong hoạt động bán lẻ trên 30% giai đoạn 2016-2019 cùng những đột phá trong lĩnh vực ngân hàng điện tử, BIDV đã xuất sắc vượt qua các tiêu chí đánh giá của Hội đồng bình chọn và được trao đồng thời 2 giải thưởng quan trọng là Giải thưởng “Ngân hàng Bán lẻ tiêu biểu” lần thứ tư liên tiếp và “Ngân hàng Điện tử tiêu biểu 2019” lần thứ 3.

Lễ trao giải đã được tổ chức ngày 27/11/2019 tại TP. Hồ Chí Minh, trong khuôn khổ Diễn đàn Ngân hàng Bán lẻ Việt Nam 2019 (Vietnam Retail Banking Forum 2019) do Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA) và Tổ chức dữ liệu Quốc tế IDG phối hợp thực hiện.

Đây là 2 giải thưởng nằm trong bộ Giải thưởng Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu (Vietnam Outstanding Banking Awards - VOBA), bao gồm các hạng mục giải thưởng uy tín trong nước với sự phối hợp tổ chức giữa Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam và Tổ chức Dữ liệu quốc tế IDG. Các hạng mục giải thưởng VOBA được xét duyệt dựa trên nhiều tiêu chí khắt khe và được đánh giá một cách khách quan, độc lập bởi các chuyên gia đại diện các cơ quan Chính phủ, Bộ, Ngành, Hiệp hội trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Việc giành được các giải thưởng uy tín trên là sự ghi nhận những nỗ lực của BIDV trong chặng đường 10 năm tập trung phát triển mạnh mẽ về quy mô, hiệu quả và chất lượng hoạt động ngân hàng bán lẻ.

Trong hoạt động Ngân hàng bán lẻ, BIDV xác định mục tiêu nâng cao hiệu quả, lấy công nghệ hiện đại làm khâu đột phá, khách hàng là trung tâm và nguồn nhân lực là cốt lõi, và đến nay đã đạt được những kết quả kinh doanh ấn tượng. Theo đó, quy mô huy động vốn dân cư đạt hơn 600 ngàn tỷ đồng; Quy mô tín dụng bán lẻ đạt hơn 360 ngàn tỷ đồng; Thu nhập thuần từ hoạt động bán lẻ đạt hơn 17 ngàn tỷ đồng; Tăng trưởng bình quân giai đoạn 2016-2019 đạt hơn 30%/năm; Nền khách hàng cá nhân tăng trưởng



Tổng Thư ký Hiệp hội Ngân hàng Nguyễn Toàn Thắng trao Giải thưởng “Ngân hàng Bán lẻ tiêu biểu” cho đại diện BIDV, Phó Tổng Giám đốc Lê Trung Thành.

hơn 10%/năm với số liệu hiện tại, đạt trên 12 triệu khách hàng.

Các sản phẩm, dịch vụ nổi bật của BIDV đã mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tích cực như: Vay vốn cá nhân (vay mua nhà, vay sản xuất kinh doanh, vay mua xe ô tô...), Gửi tiết kiệm, Sản phẩm dịch vụ Thẻ, Chuyển tiền, bảo hiểm, chứng khoán, và các gói dịch vụ tiện ích dành riêng biệt cho các phân khúc khách hàng (như dịch vụ ngân hàng ưu tiên BIDV Premier...).

Riêng với mảng Ngân hàng Điện tử, BIDV đã đạt hơn 7 triệu khách hàng đồng hành trong mảng ngân hàng số, trong đó, tổng số lượng sử dụng bình quân hàng tháng lên tới 5 triệu khách hàng. Thêm vào

đó, từ đầu năm đến nay đã có hơn 100 triệu giao dịch thông qua các kênh Internet Banking và Mobile Banking (tăng trưởng hơn 50% so với cùng kỳ).

Một số sản phẩm dịch vụ nổi trội của BIDV được khách hàng đánh giá cao như: BIDV SmartBanking với công nghệ AI nhận diện giọng nói và bàn phím thông minh, triển khai giải pháp Smart OTP thay cho tin nhắn qua SMS tích hợp sẵn trong Smartbanking đảm bảo an toàn, tiết kiệm; BIDV Pay+ với tính năng rút tiền tại ATM không cần Thẻ vật lý, thanh toán QR Pay và sắp tới là sản phẩm công nghệ Thẻ ảo, Thẻ Contactless hay Chuyển tiền nhanh 24/7; Thanh toán hóa đơn; Gửi tiền online.....



Tổng Thư ký Hiệp hội Ngân hàng Nguyễn Toàn Thắng trao Giải thưởng "Ngân hàng Điện tử tiêu biểu 2019" cho đại diện Ban Phát triển Ngân hàng Bán lẻ và Trung tâm Ngân hàng số BIDV.

Năm 2019, BIDV thành lập Trung tâm Ngân hàng số nhằm chuyên biệt hóa việc phát triển ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động ngân hàng. Theo đó, BIDV liên tục hoàn thiện, cải tiến các giải pháp nhằm gia tăng trải nghiệm cho người dùng trên thiết bị di động để việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ trên kênh số hóa trở nên thân thiện, dễ dàng và tiện lợi hơn, đồng thời tiết kiệm tối đa thời gian giao dịch tại quầy cho khách hàng.

Hoạt động chăm sóc khách hàng cũng được BIDV đưa lên hàng đầu nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, gia tăng mức độ hài lòng của khách hàng mà cụ thể là chủ điểm Nụ cười BIDV "Chu đáo - Chuyên nghiệp - Chất lượng" với nhiều hoạt động thiết thực, sôi nổi trên toàn hệ thống.

Ngày 28/11/2019, tại trụ sở Chi nhánh Thanh Xuân, BIDV đã tổ chức trao thưởng cho khách hàng may mắn trúng giải Đặc biệt toàn hệ thống trong Chương trình khuyến mãi tiết kiệm dự thưởng "Gửi tiền lãi cao, trúng xe thể thao".

Theo đó, BIDV đã trao 1 giải Đặc biệt là 01 xe hơi thể thao đa dụng Nissan X-trail trị giá 790 triệu đồng cho bà Định Thị Nhâm - khách hàng của BIDV Thanh Xuân.

Chương trình khuyến mãi tiết kiệm dự thưởng "Gửi tiền lãi cao, trúng xe thể thao" của BIDV có tổng giá trị giải thưởng lên đến gần 20 tỷ đồng. Chương trình diễn ra từ ngày 16/08/2019 đến ngày 15/11/2019 với hai hình thức nhận quà tặng ngay và quay số trúng thưởng cuối chương trình.

Để xác định được các mã số trúng thưởng theo chương trình, tại Trụ sở chính BIDV, dưới sự chứng kiến của đại diện khách hàng, BIDV đã tổ chức lễ quay số và tìm ra 01 mã số trúng thưởng giải đặc biệt trị giá 790 triệu đồng và 188 mã số trúng thưởng giải

BIDV trao ô-tô thể thao CHO KHÁCH HÀNG MAY MẮN



may mắn theo chi nhánh trị giá 20 triệu đồng/giải.

Luôn là người bạn đồng hành đáng tin cậy của khách hàng cá nhân khi liên tục tung ra những chương trình khuyến mại và dịch vụ tiện ích vượt trội, năm 2019, BIDV đã xuất sắc nhận giải thưởng "Ngân hàng Bán lẻ tốt nhất Việt Nam - Best

Retail Bank" năm thứ 05 liên tiếp do tạp chí The Asian Banker bình chọn. Giải thưởng này là sự công nhận dành cho BIDV cho những nỗ lực không ngừng trong việc cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ hiện đại, thân thiện, dẫn đầu xu thế công nghệ.

Đã thành truyền thống, mỗi dịp Tết đến xuân về, BIDV đều tổ chức chương trình tặng quà Tết cho người nghèo. Năm nay đặc biệt hơn khi BIDV gom góp những món quà ấy từ chính những bước chân của cộng đồng tham gia giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo 2020”.



Những bước chạy mang Tết ấm ĐẾN CHO NGƯỜI NGHÈO

HUYỀN BÙI

Diễn ra trong vòng 22 ngày từ ngày 9-30/11/2019, đây là một sự kiện miễn phí dành cho người lao động BIDV, khách hàng BIDV cũng như tất cả mọi người nhằm kích lệ tinh thần thể thao rèn luyện sức khỏe và tinh thần hành động vì người nghèo trong cộng đồng. Với riêng người lao động BIDV, giải chạy đã tạo được không khí vui tươi, phấn khởi, đẩy mạnh phong trào thi đua, tạo động lực cho các cán bộ phấn đấu hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2019.

THÀNH TÍCH ẤN TƯỢNG NGÀY PHÁT ĐỘNG

Sáng ngày 09/11/2019, tại Trụ sở chính BIDV, lễ phát động giải chạy diễn ra với sự tham dự trực tiếp của đại diện Ban lãnh đạo, hàng ngàn cán bộ công nhân viên và khách hàng của BIDV trên địa bàn Hà Nội. Cùng ngày, nhiều chi nhánh BIDV trên khắp cả nước cũng đồng loạt ra

quân trong tinh thần hừng khởi cao độ. Ngoài tinh thần thể thao, mỗi người tham gia đều mong muốn thành tích của mình sẽ góp phần mang đến một cái Tết ấm no, đủ đầy hơn cho những số phận kém may mắn xung quanh mình.

Phát biểu tại lễ phát động, ông Trần Xuân Hoàng - Phó Tổng Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn BIDV, Trưởng Ban Chỉ đạo Giải chạy - cho biết: “Một trong những sứ mệnh thể hiện trách nhiệm xã hội với cộng đồng mà BIDV thực hiện trong nhiều năm qua là chăm lo cho người nghèo trên nhiều phương diện, từ việc cứu trợ đồng bào nghèo qua các đợt thiên tai, bão lũ, xây nhà cho người nghèo, hỗ trợ bệnh nhân nghèo... Chúng tôi mong muốn rằng, trách nhiệm cộng đồng không chỉ dừng lại ở doanh nghiệp mà phải được lan tỏa tới từng người lao động. Giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo” sẽ gắn kết hoạt động an sinh xã hội ý nghĩa

này với việc rèn luyện thể thao, nâng cao sức khỏe, kết nối người lao động và khách hàng trong toàn hệ thống.”

Trong buổi sáng ngày đầu ra quân, website chính thức của giải tại **BIDVrun.com** đã ghi nhận thành tích chạy của gần 10.000 vận động viên trong số hơn 16.000 người đăng ký. Trong đó, 241 đội là các đơn vị trực thuộc BIDV với gần 10.000 vận động viên; 230 đội ngoài hệ thống BIDV với gần 3.000 vận động viên; và hơn 2.000 vận động viên tham gia với tư cách cá nhân. Kết thúc sáng ngày 09/11, giải chạy đã ghi nhận số tiền đóng góp cho chương trình tặng quà Tết cho người nghèo là gần 50 triệu đồng.

TRIỆU TRÁI TIM CHUNG NHỊP CHẠY

Sau 1 tuần kể từ lễ phát động, giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo” đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của gần 2 vạn cán bộ công



nhân viên BIDV. Bằng nhiều hình thức khác nhau, các cán bộ không chỉ hưởng ứng phong trào mà còn vận động, khuyến khích đồng nghiệp, người thân và khách hàng của đơn vị cùng tham gia. Số lượng thành viên của nhiều chi nhánh BIDV đã lên đến 300 - 500 người. Ví dụ chi nhánh Hà Nội (500 thành viên), chi nhánh Bạc Liêu (343 thành viên), chi nhánh Ban Mê (332 thành viên)...

Không khó để nhận thấy những "Nụ cười BIDV" trên khuôn mặt của từng cán bộ công nhân viên khi cùng hưởng ứng phong trào của toàn hệ thống, đồng thời có thêm cơ hội để gắn kết tình đồng nghiệp, quảng bá thương hiệu tới khách hàng ngay tại chi nhánh của mình.

Tính đến 12h00 ngày 28/11, tổng số vận động viên tham gia giải chạy đã lên đến hơn 36 ngàn người, với tổng quãng đường chạy là gần 1,5

triệu km và tổng số tiền dự kiến đóng góp (chưa bao gồm thưởng) là gần 2,7 tỷ đồng. Như vậy, sau gần 20 ngày kể từ ngày phát động, giải đã ghi nhận sự tăng trưởng 125% về số lượng người tham gia và tăng gấp gần 55 lần về giá trị đóng góp. Những con số "biết nói" này đã thể hiện sức hấp dẫn của một giải chạy online và sự hưởng ứng của toàn cộng đồng với các chương trình an sinh xã hội của các doanh nghiệp.

Đây là lần đầu tiên BIDV phát động một giải chạy để phục vụ cho công tác an sinh xã hội, nhưng lượng đăng ký tham gia đã vượt mức mong đợi.

Trên khắp đất nước Việt Nam đang còn hàng ngàn gia đình có hoàn cảnh khó khăn; hàng ngàn gia đình chịu ảnh hưởng của thiên tai, bão lũ, quanh năm luôn phải gánh chịu sự mất mát do sự khắc nghiệt

của thiên nhiên. Và vẫn còn đó những số phận đang hứng chịu sự đau đớn của những căn bệnh hiểm nghèo...

Do vậy, cuộc sống luôn cần những tấm lòng. Với thông điệp "Triệu trái tim, chung nhịp chạy", giải chạy lần này sẽ mang mỗi bước chân đến gần hơn với những số phận không may mắn ấy, để dịp Tết này họ có thêm chiếc bánh chưng, tấm áo mới... để nụ cười ngày Tết thêm phần rạng rỡ. □

Giải chạy "Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo 2020" được tổ chức online, sử dụng ứng dụng phần mềm thể thao Strava, trên nền tảng website BIDVrun.com. Người lao động trong hệ thống BIDV, khách hàng BIDV và công chúng đăng ký tham gia theo tư cách cá nhân hoặc theo đội/nhóm, và được tự do thực hiện hoạt động đi bộ/chạy ngoài trời vào thời gian và địa điểm tùy ý.

Với 01 km đường chạy hợp lệ người tham gia đạt được, BIDV dành từ 1.000 đồng đến 3.000 đồng tương ứng cho chương trình tặng quà tết ấm cho người nghèo năm 2020. Toàn bộ số km chạy của các vận động viên sẽ được quy đổi thành quà tặng an sinh xã hội dành cho người nghèo do BIDV thực hiện.

Chung sức

ĐỂ ĐỒNG BÀO NGHÈO ĐÓN TẾT ẤM NO

THU HIỂN (GHI)

Trong không khí sôi nổi của giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo”, phóng viên Đầu tư Phát triển đã gặp rất nhiều gương mặt tràn đầy hứng khởi cùng quyết tâm dâng cao. Họ đồng thời bày tỏ tình yêu với môn chạy bộ, sẵn sàng tham gia chạy bộ cùng BIDV để hưởng ứng, giúp đỡ người nghèo...

Anh **Trương Khắc Tâm** (Công tác trong lĩnh vực tài chính) biết đến giải chạy qua lời kể của người thân làm ở BIDV. Đến tham dự lễ phát động, anh chia sẻ: “Tôi chơi rất nhiều môn thể thao, trong đó chạy bộ là môn tôi thường xuyên luyện tập nhất. Tôi thấy BIDV phát động chương trình giải chạy này mang rất nhiều ý nghĩa nhân văn, vừa tạo cho mọi người phong trào chạy để giữ gìn sức khỏe, vừa tạo thêm nguồn kinh phí để đóng góp cho người nghèo, đem lại cuộc sống ấm no, tốt đẹp hơn cho những mảnh đời còn khó khăn trên mọi miền đất nước. Với chương trình này, tôi sẽ chạy tối thiểu 100 km”.

Anh **Lê Kim Cương** (Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV) đến tham gia lễ phát động giải chạy cùng với con trai, anh chia sẻ: Tôi thấy chương trình giải chạy “Tết ấm cho người nghèo” là chương trình rất ý nghĩa, là cơ hội để tôi có thể đóng góp một phần công sức nhỏ của mình, mang đến cái Tết ấm 2020 cho người nghèo. Đến đây dự lễ phát động chương trình cùng con trai tôi (Lê Nguyên Anh, 7 tuổi). Con trai tôi ngoài chơi bóng rổ tại trường, cháu còn học thêm



Hai bố con anh Lê Kim Cương

Taekwondo. Tôi và con trai muốn góp phần làm lan tỏa thêm ý nghĩa về sự rèn luyện sức khỏe rằng, mọi người ở mọi độ tuổi, không chỉ người lớn mà từ những bạn trẻ cũng nên có ý thức về vấn đề rèn luyện sức khỏe của mình. Mục tiêu của tôi khi tham gia chương trình là đứng trong Top 1.000 vận động viên có thành tích cao nhất. Nguyên Anh cũng dự định “đóng góp” khoảng 5km thành tích cho chương trình.

Thế Anh (BIDV Trảng An) cùng đồng đội háo hức đến với giải chạy. Thế Anh chia sẻ: Bình thường, tôi rất thích tập thể dục, đặc biệt là môn chạy bộ. Gần đây, tôi mới tham gia giải Vietnam Mountain Maraton tổ chức tại Sapa. Tôi thấy chương trình “Tết ấm cho người nghèo” của BIDV vô cùng ý nghĩa, góp phần chung tay giúp người nghèo có cái Tết ấm áp hơn. Trong chương trình này, tôi tham gia với tư cách là một thành

viên của đội BIDV Trảng An. Đội của tôi hướng đến thành tích tập thể là 1.000km trong 21 ngày diễn ra giải chạy. Riêng với cá nhân, tôi đang đặt mục tiêu một ngày chạy tối thiểu 5 km, với tổng thành tích đóng góp là khoảng 120 km cho cả chương trình.

Nguyễn Thị Hương Trúc (BIDV Hà Thành) kể: Giải chạy “Tết ấm cho người nghèo” - Triệu trái tim chung nhịp chạy của BIDV đặc biệt có ý nghĩa. Bởi giải chạy này không diễn ra trong một buổi và cho tất cả mọi người cùng chạy. Giải kéo dài trong một khoảng thời gian đủ để tập cho mọi người có thói quen chạy bộ. tham gia chạy bộ mang lại lợi ích rất tốt cho những nhân viên văn phòng ngồi làm việc lâu với máy tính, đồng



Hương Trúc - BIDV Hà Thành

thời giúp tôi nâng cao sức khỏe và có cơ hội làm từ thiện. Đến với giải chạy này, tôi đặt mục tiêu chạy khoảng 150km.



Hơn cả một giải chạy

"Cảm ơn giải chạy thật nhiều!" - Đó là điều đầu tiên mà mỗi thành viên trong gia đình Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) muốn nói. Không đơn thuần chỉ là một phong trào rèn luyện sức khỏe, không chỉ là những đóng góp ý nghĩa cho đồng bào nghèo trên cả nước nhân dịp Tết Canh Tý 2020, giải chạy còn là một sợi dây vô hình gắn kết mỗi thành viên gia đình SMEs lại với nhau.

Những tiếng cười giòn tan, những câu chuyện vui vẻ chia sẻ đầu ngày làm việc, những cảm xúc hào hứng cùng nhau tham gia chạy/ đi bộ vào cuối buổi chiều đều làm nên những điều quá tuyệt vời trong những ngày qua. Hà Nội đã trở lạnh đón những cơn mưa chuyển mùa, nhưng những con người ấy vẫn không quản gió mưa, chiếc kính đeo thì mờ tịt vì mưa vẫn hăng hái chạy. Rèn luyện sức khỏe cùng với tinh thần vui vẻ tạo cho mỗi cá nhân

một tinh thần tràn đầy năng lượng mỗi ngày, để làm việc tốt hơn và yêu đời hơn.

Từ Lãnh đạo Ban đến cán bộ, không phân biệt độ tuổi, giới tính, thậm chí không phân biệt cả bầu bí hay có con nhỏ, mọi lúc mọi nơi: từ đi bộ đi làm (trước đó đi xe máy), hay rủ nhau cùng đi ăn trưa ở những nơi "cách tối thiểu 1 kilomet", đi chợ, cho các con đi dạo chơi buổi tối, đi bảo sau chiến thắng Việt Nam - UAE... đều không quên bật Strava và đóng góp vào thành tích chung của Ban, cũng là tăng thêm chút phần quà cho đồng bào nghèo như ý nghĩa tích cực của Chương trình mà BIDV lần đầu tiên tổ chức và lan tỏa.

Giải chạy đã tạo cho mỗi cán bộ Ban SME thói quen vận động, rèn luyện thể dục thể thao, đã cho mỗi cá nhân trong gia đình SME xích lại gần nhau hơn nữa, hiểu và chia sẻ với nhau nhiều hơn nữa với những chỉ dẫn kết nối, khắc phục lỗi đăng nhập, khởi động đúng trước khi chạy; trang phục, dinh dưỡng, cung đường thoáng, phù hợp rèn luyện và "kéo thành tích"... □

ĐỒ SƠN

BUỐC CHẠY NGHĨA TÌNH



*Đồ Sơn - buổi sáng tinh mơ
Biển xanh, sóng vỗ nên thơ trữ tình
Cảnh kia quá đổi yên bình
Mặt trời lấp ló, trở mình vươn vai*

*Cỏ kia nặng trĩu sương mai
Gió kia lay lắt, thổi vài hương hoa
Áo xanh thắp thoáng đằng xa
Chạy dọc bãi tắm, chạy qua mấy vòng*

*Chạy cho trọn vẹn tấm lòng
Chạy cho đứa trẻ trong vòng tay cha
Chạy cho tết ấm người già
Chạy cho gắn kết, mặn mà yêu thương*

*Chạy trên muôn vạn nẻo đường
Chung tay góp sức, vẫn vương nghĩa tình!*

TRẦN TOÀN

“Cho đi là nhận lại”

 PHAN ĐỨC HÙNG

Mỗi khi xỏ chân vào đôi giày chuẩn bị chạy ra công viên hay một cung đường nào đó, tôi xác định cho mình mục tiêu rõ ràng để cất bước chân đi. Đối với tôi, chạy bộ là thuốc phòng bệnh cho thân tâm khỏe mạnh, là sự thử thách khi dần dần vượt qua những giới hạn 5km, 10km, 21km, 42km và xa hơn nữa, là kênh kết nối thêm nhiều bạn bè cùng chung sở thích chạy bộ, là thú vui tận hưởng cảm giác sảng khoái khi ngồi uống cốc nước mát lạnh với bạn bè sau những chặng đường dài, là những trải nghiệm không thể tả thành lời trên những cung đường tuyệt đẹp khắp mọi miền đất nước. Và hơn hết, đối với tôi chạy bộ là niềm vui khi được cho đi bằng cách đóng góp những bước chân vào các hoạt động cộng đồng.

Đầu tháng 11/2019, tôi nhận được thông tin về giải chạy Nụ cười BIDV với thông điệp: “Tết ấm cho người nghèo - Triệu trái tim chung nhịp chạy” và nhận thấy đây là một giải chạy rất ý nghĩa, mang tính nhân

văn nhằm hướng ứng tháng hành động “Vì người nghèo”. Còn gì tuyệt vời hơn khi được tham gia vào một sân chơi mới, được đóng góp những bước chân của mình đồng hành cùng với hàng vạn anh chị em đồng nghiệp, khách hàng, vận động viên, công chúng và cộng đồng đem đến cái Tết ấm cho người nghèo. Còn gì quý giá hơn khi tự mình bước trên những cung đường chạy đầy ý nghĩa đó và nhận lại cho mình thứ còn quý hơn vàng ròng, đó là sức khỏe.

Buổi sáng ngày khai mạc giải chạy “Nụ cười BIDV” tại chân tòa



tháp BIDV 35 Hàng Vôi, trong lúc hòa mình vào dòng người gần 1.000 anh chị em cán bộ và Ban Lãnh đạo BIDV chuẩn bị sẵn những bước chân đầu tiên của chặng đường 22 ngày “Tết ấm cho người nghèo”, tôi đã nghĩ đến một thuật ngữ của Người Nhật, “Ikigai”, nói về sứ mệnh đời người. Ikigai có bốn điều quan trọng: Thế giới này cần gì? Bạn giỏi làm việc gì? Bạn yêu thích điều gì? Và bạn đã/đang/sẽ làm gì cho thế giới này để được nhận phần xứng đáng thuộc về mình?...

Sau lễ khai mạc, các vận động viên bắt đầu chậm chậm chạy 1 vòng quanh Trụ sở chính BIDV và tiến ra Hồ Gươm, dẫn đầu là Ban Lãnh đạo, nối tiếp bước là gần 1.000 cán bộ thuộc Hội sở chính và các chi nhánh trên địa bàn Hà Nội. Loáng thoáng tôi còn gặp cả những người bạn cùng chung sở thích chạy bộ nhưng không phải là cán bộ BIDV cũng đến tham gia sự kiện.

Bờ hồ hôm đó sáng bừng lên với những chiếc áo mang “nụ cười BIDV”, bạn bè đồng nghiệp tíu tít chào nhau, hỏi xem “được mấy vòng rồi?”.

Không khí buổi sáng mùa thu Hà Nội thật mát mẻ, dường như thời tiết cũng chiều lòng các Runners (người chạy bộ). Cùng với các bạn đồng nghiệp, tôi đã chạy vòng quanh Hồ Hoàn Kiếm, hết vòng này đến vòng khác, với quyết tâm đóng góp càng nhiều cho “Tết ấm” càng tốt.

Hai ngày đầu tiên rơi vào cuối tuần, tôi đã chạy liên tiếp được hơn 65km. Do điều kiện nhà gần cơ quan, vào những ngày trong tuần, tôi tranh thủ dậy sớm đi bộ đi làm, vừa tập thể dục vừa đóng góp thêm quãng đường vào quỹ “Tết ấm”, buổi trưa cũng tranh thủ đi bộ được 2-3km nữa. Buổi tối thường tôi chỉ chạy nhẹ khoảng 10 - 15km sau khi đi làm về, một phần cơ thể cũng cần được nghỉ ngơi, tránh vận động quá sức. Đi bộ là một biện pháp phục hồi cơ thể sau những chặng chạy dài. Đến ngày thứ tư thì tôi đã vượt mốc 100km, đây là mốc đầu tiên để mỗi km được cộng thêm 1.000 đồng góp vào quỹ, đồng thời tôi cũng chạm đến mốc vừa tròn 1.600km đi bộ/ chạy của bản thân trong năm 2019.

Cứ thế, bất kể nắng hay mưa, trời nóng hay gió mùa về, ngày nào tôi cũng chạy hoặc đi bộ, và tiến dần đến một mốc quan trọng tiếp theo. Ngày thứ 10, tôi chạm đến 200km. Từ đây, ngày nhân ba bắt đầu, mỗi km tôi đi sẽ đóng góp được 3.000 đồng, một con số tuy không lớn nhưng cũng không dễ dàng đạt được. Ngày thứ 11, chạy 10km đồng hành cùng đội tuyển bóng đá Việt Nam, được cộng thêm 1.000 đồng mỗi km. Ngày thứ mười hai, là ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11, tôi dậy sớm đi bộ đi làm, quyết tâm nhận được cơ hội đóng góp thêm 20.000 đồng vào quỹ.

Như vậy, tôi đã chạy liên tiếp mười hai ngày liền không nghỉ ngày nào, với tổng số 38 lần vận động (đi bộ hoặc chạy), quãng đường gộp lại được hơn 260km, quy đổi ra tiền đóng góp hơn 800 nghìn đồng. Từ lúc tôi tập chạy đến giờ được hơn một năm, chưa bao giờ tôi chạy liên mạch mà không có ngày nghỉ dài đến thế. Ý nghĩa cao cả của hành

trình này là động lực chính giúp tôi vượt qua mọi trở ngại về sự mệt mỏi, thời tiết, thời gian... Những lúc đôi chân bị đau nhức thì ngâm chân vào nước đá, tự xoa bóp, giãn cơ, gác chân cao lên. Khi cơ thể mệt mỏi thì thu xếp thời giờ nghỉ ngơi hợp lý, đi ngủ sớm. Trong chạy bộ, có thuật ngữ “RICE” (Rest - nghỉ ngơi; Ice - ngâm nước đá; Compression - giãn cơ; Elevation - gác chân cao) là những bước quan trọng giúp nhanh chóng phục hồi cơ thể. Để có đủ sức khỏe và năng lượng cho hành trình kéo dài 22 ngày, tôi còn phải chú ý đến chế độ ăn uống đủ dinh dưỡng, bù đủ nước và chất điện giải.

Mỗi khi chạy đường dài, tôi thường rủ thêm vài bạn đồng hành chạy cùng cho vui. Trong môn chạy bộ, có được người bạn chạy cùng tốc độ, cùng sức dẻo dai, cùng nói chuyện trên những chặng đường dài là một điều may mắn. Bên cạnh đó, tôi hay quan sát cảnh vật, lắng nghe âm thanh cuộc sống trên đường đi, để rồi thỉnh thoảng viết vài câu thơ cho buổi chạy thêm thi vị. Vẽ nên những hình mới trên cung đường chạy quen thuộc cũng là cách giúp tôi sáng tạo hơn, đỡ nhàm chán hơn cho những buổi chạy bộ hàng giờ đồng hồ trên đường.

Chạy bộ là môn vận động rất phổ thông với nhiều người, nhưng để duy trì ổn định thì cần ý chí, nghị lực, sự kiên nhẫn và hiểu biết để thắng được mọi trở ngại. Giải chạy Nụ cười BIDV- Tết ấm cho người nghèo còn ít ngày nữa sẽ kết thúc. Mục tiêu của tôi là vận động đủ 22 ngày với tổng quãng đường vượt qua mốc 400km, số tiền đóng góp quy đổi trên 1 triệu đồng. So với các vận động viên chuyên nghiệp hay những người đã tập chạy bộ từ lâu, quãng đường này rất dễ thực hiện, nhưng đối với những người mới tập chạy bộ được tròn 1 năm như tôi thì là một thử thách không hề dễ dàng.

Hãy cùng nhau lan tỏa thông điệp “Triệu bước chân chung nhịp chạy”, “Tết ấm cho người nghèo” các bạn nhé. Và đừng quên “CHẠY VUI – CHẠY KHỎE – CHẠY Ý NGHĨA”.

SỨ MỆNH ĐỜI NGƯỜI

(Mến tặng những người đồng hành với giải chạy “Nụ cười BIDV - Tết ấm cho người nghèo 2020”)

*Ngẩng đầu lên một màu xanh thăm thẳm
Dưới chân này là đất mẹ bao la
Thời gian trôi như dòng chảy hiền hoà
Thấy đời mình lênh đênh bé nhỏ
Thế giới này có cần tôi đến đó?
Đã đến rồi liệu mang những điều hay?
Nhẽ chỉ lo vun vén tấm thân này?
Và đắm chìm vì tiền tài vật chất?
Mỗi sớm mai đời cho tôi tỉnh giấc
Sẽ có một sứ mệnh đợi trao!
Tự nhủ rằng hãy cất bước lên nào
Dẫu vạn dặm cứ đi rồi sẽ tới!*

ĐỨC HÙNG

NHỮNG BƯỚC CHÂN CHO ĐI LÀ NHẬN LẠI

*Trời có mưa đâu mà ngại
Gió mùa man mát bay bay
Sải chân bên hồ nước đầy
Bỏ hết băn khoăn vướng bận
Cuộc đời cho đi là nhận
Sức khỏe vốn quý hơn vàng
Đường đời trải rộng thênh thang
Mở ra bao điều tốt đẹp
Triệu trái tim chung nhịp chạy
Đem Tết ấm cho người nghèo
Bạn ơi chớ quản đường đèo
Cất bước đi rồi sẽ tới!*

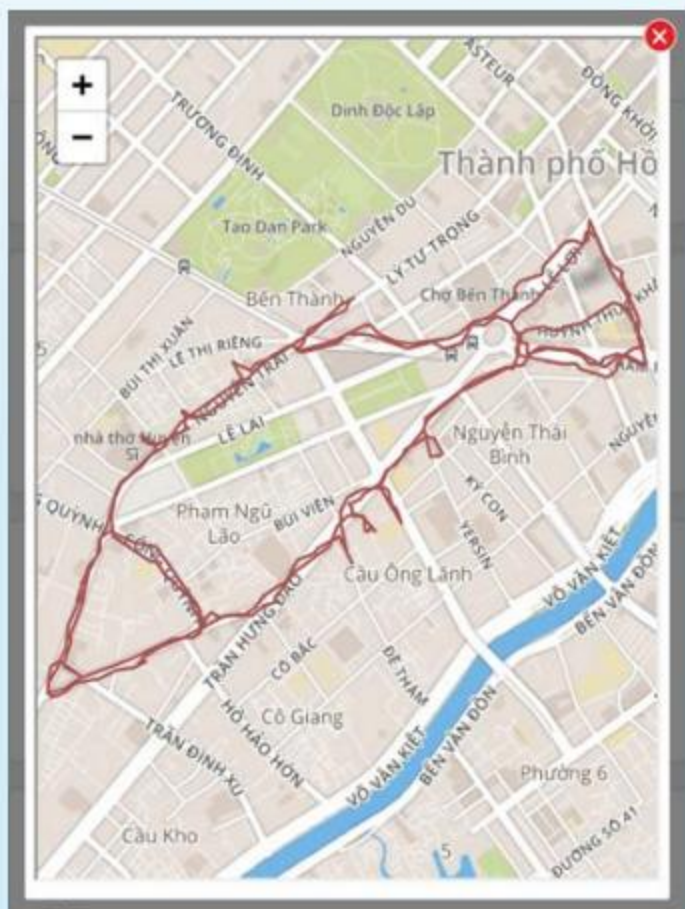
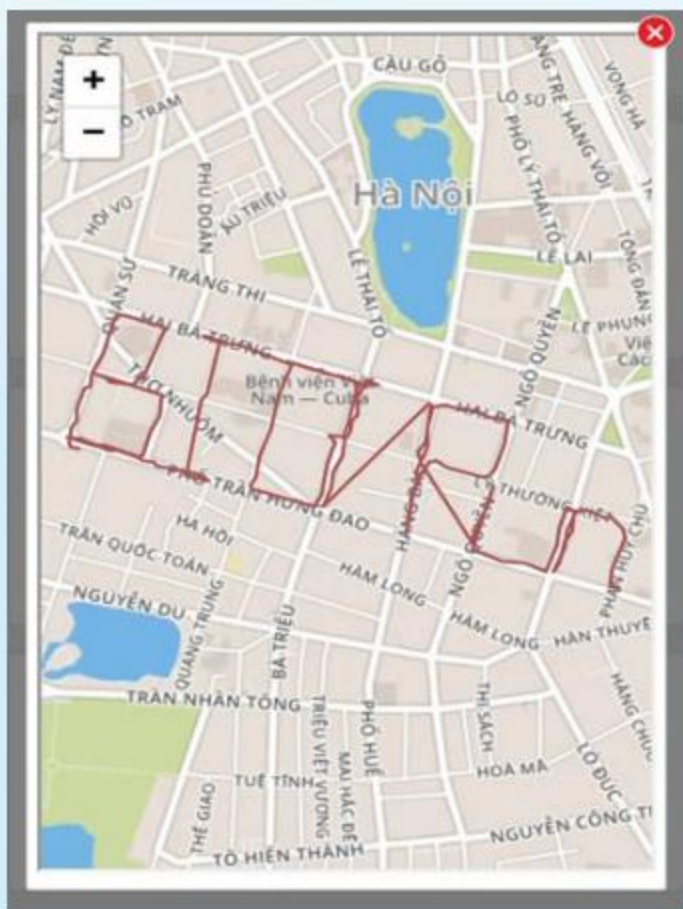
ĐỨC HÙNG

SỰ KIỆN

GIẢI CHẠY “NỤ CƯỜI BIDV TẾT ẤM CHO NGƯỜI NGHÈO 2020”

Những hình ảnh
ấn tượng





BÁC HỒ VỚI CÔNG TÁC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO

Sinh thời Chủ tịch Hồ Chí Minh rất quan tâm đến công tác giáo dục đào tạo nói chung và giáo dục thế hệ trẻ nói riêng. Người đã dạy rằng: “Một dân tộc dốt là một dân tộc yếu, muốn xây dựng chủ nghĩa xã hội trước hết cần có con người xã hội chủ nghĩa”.



Con người mà Bác mong muốn đào tạo không chỉ có lòng yêu nước, tinh thần đấu tranh anh dũng, có lí tưởng cách mạng, phẩm chất, đạo đức mà còn phải có tri thức khoa học, kĩ năng lao động sản xuất... Có như vậy thì dân tộc ta mới có sức mạnh tinh thần và thể chất để vượt bao khó khăn, gian khổ trong chinh phục thiên nhiên, chiến thắng giặc ngoại xâm, đảm bảo một cuộc sống hạnh phúc, văn minh, tiến bộ, thích ứng với thời đại, xã hội mới. Qua những bài nói, bài viết

của Người về giáo dục - đào tạo và dạy học, có thể rút ra một số nội dung cơ bản sau:

VỀ MỤC TIÊU CỦA GIÁO DỤC VÀ DẠY HỌC

Năm 1945, sau khi Cách mạng Tháng Tám thành công, ngày 3-9-1945, trong phiên họp đầu tiên của Chính phủ nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa, Chủ tịch Hồ Chí Minh trình bày những nhiệm vụ cấp bách cần giải quyết ngay. Trong đó, vấn đề thứ hai là “nạn dốt”. Nạn mù chữ của nhân dân

ta được Người coi là một thứ giặc nguy hại không kém gì giặc ngoại xâm. Người khẳng định: “Một dân tộc dốt là một dân tộc yếu. Vì vậy tôi đề nghị mở một chiến dịch để chống nạn mù chữ”[1].

Bác chỉ ra rằng nền giáo dục mới và nhà trường mới phải thực hiện hoạt động dạy và học theo mục tiêu: Học để làm việc, làm người, làm cán bộ; học để phụng sự đoàn thể, giai cấp và nhân dân, Tổ quốc và nhân loại; học để sửa chữa tư tưởng; học để tu dưỡng đạo đức cách mạng; học để tin tưởng và học để hành.

Trong bài “Nâng cao trách nhiệm chăm sóc và giáo dục thiếu niên, nhi đồng”, kí tên TL. đăng trên báo Nhân dân số 5526, ngày 1-6-1969, Người viết: “Thiếu niên, nhi đồng là người chủ tương lai của nước nhà. Vì vậy chăm sóc và giáo dục tốt cho các cháu là nhiệm vụ của toàn Đảng, toàn dân. Công tác đó phải làm kiên trì, bền bỉ... Vì tương lai của con em ta, dân tộc ta, mọi người, mọi ngành phải có quyết tâm chăm sóc và giáo dục các cháu bé cho tốt”.

Trong Di chúc, Bác viết: “Đoàn viên và thanh niên ta nói chung là tốt, mọi việc đều hăng hái xung phong, không ngại khó khăn, có chí tiến thủ. Đảng cần phải chăm lo giáo dục đạo đức cách mạng cho họ, đào tạo họ thành những người thừa kế xây dựng xã hội chủ nghĩa vừa “hồng” vừa “chuyên”. Bồi dưỡng thế hệ cách mạng cho đời sau là một việc rất quan trọng và rất cần thiết”[2].

Như vậy, mục tiêu cao cả của giáo dục là bồi dưỡng thế hệ cách mạng cho đời sau, bồi dưỡng những chủ nhân tương lai của nước nhà.

VỀ NHIỆM VỤ VÀ NỘI DUNG DẠY HỌC

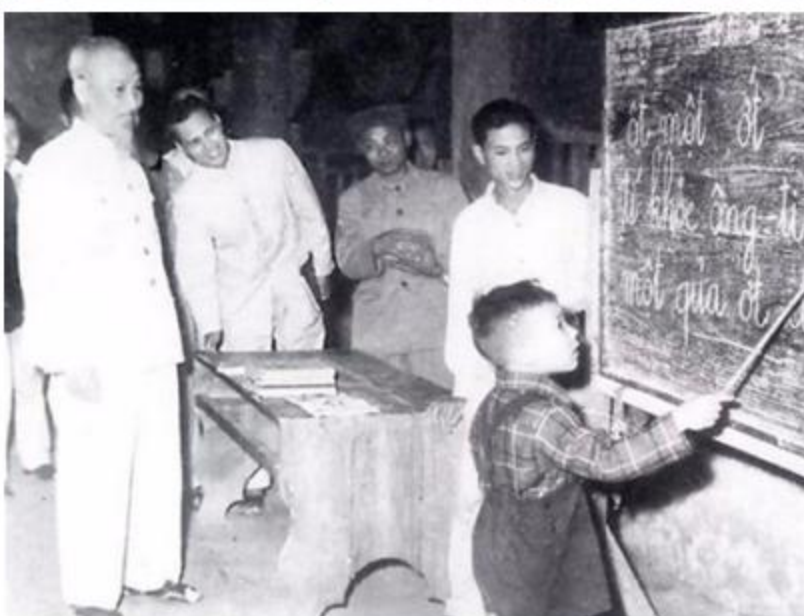
Trong công tác dạy học, người thầy giáo chẳng những phải cung cấp tri thức, phát triển năng lực nhận thức, mở mang trí tuệ cho người học, mà còn phải hết sức chú ý bồi dưỡng, giáo dục tư tưởng, chính trị, đạo đức cho họ, tức là giáo

dục toàn diện. Ngày 21/10/1964, Chủ tịch Hồ Chí Minh đến thăm trường Đại học Sư phạm Hà Nội. Trong bài nói chuyện với các thầy cô giáo, sinh viên và cán bộ, công nhân viên của nhà trường, Người đã nói: “Dạy cũng như học phải chú trọng cả tài lẫn đức. Đức là đạo đức cách mạng. Đó là cái gốc, rất là quan trọng. Nếu không có đạo đức cách mạng thì có tài cũng vô dụng”[3]. Người nêu rõ: trong việc giáo dục và học tập, phải chú trọng đủ các mặt: đạo đức cách mạng, giác ngộ xã hội chủ nghĩa, văn hóa, kỹ thuật, lao động và sản xuất. Đây là những nội dung giáo dục hết sức cơ bản, gắn bó chặt chẽ với nhau, làm nền tảng cho sự phát triển con người Việt Nam

VỀ VAI TRÒ, VỊ TRÍ QUAN TRỌNG CỦA NGƯỜI THẦY

Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn đánh giá cao vai trò của những thầy giáo, cô giáo đối với sự nghiệp giáo dục thế hệ trẻ. Người đánh giá cao sứ mệnh của người thầy: “Có gì vẻ vang hơn là nghề đào tạo những thế hệ sau này tích cực góp phần xây dựng chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản? Người thầy giáo tốt, thầy giáo xứng đáng là thầy giáo - là người vẻ vang nhất. Dù là tên tuổi không đăng trên báo, không được thưởng huân chương, song những người thầy giáo tốt là những người anh hùng vô danh... Nếu không có thầy giáo dạy dỗ cho con em nhân dân, thì làm sao mà xây dựng chủ nghĩa xã hội được? Vì vậy nghề thầy giáo rất là quan trọng, rất là vẻ vang”[4].

Để hoàn thành được sứ mệnh vẻ vang đó, mỗi người thầy giáo, cô giáo phải không ngừng rèn luyện để luôn tiến bộ, phải có kiến thức và phương pháp giảng dạy tốt, có nhân cách đạo đức và có tình thương yêu học sinh, say mê với nghề nghiệp. Bác chỉ rõ trách nhiệm của người thầy giáo, cô giáo: “Giáo viên phải chú ý cả tài, cả đức, tài là văn hóa, chuyên môn, đức là chính trị. Muốn cho học sinh có đức thì



giáo viên phải có đức ... Cho nên thầy giáo, cô giáo phải gương mẫu, nhất là đối với trẻ con”[5].

VỀ PHƯƠNG PHÁP VÀ PHONG CÁCH DẠY HỌC

Chủ tịch Hồ Chí Minh không chỉ làm rõ về mục tiêu, nhiệm vụ, nội dung của giáo dục và dạy học, mà còn định hướng cho chúng ta khi xác định phương pháp và phong cách dạy học. Điều đó thể hiện ở những quan điểm sau:

- Học phải đi đôi với hành, lí luận phải gắn liền với thực tế. Chủ tịch Hồ Chí Minh cho rằng kết hợp lí luận với thực tế là một nguyên tắc rất quan trọng. Bác nêu rõ mối quan hệ giữa lí luận và thực hành: Lí luận phải đem ra thực hành. Thực hành phải nhằm theo lí luận. Lí luận cũng như cái tên (hoặc viên đạn). Thực hành cũng như cái đích để bắn. Có tên mà không bắn, hoặc bắn lung tung, cũng như không có tên, vì vậy mỗi người phải gắng học, đồng thời học thì phải hành.

- Dạy học phải chú ý đặc điểm đối tượng, phải biết dạy cho ai. Bác đã chỉ ra rằng: Muốn cho việc dạy học không xa rời quần chúng, điều kiện cơ bản đối với người thầy giáo là phải sát đối tượng, phải đồng giầy theo chân chứ không thể khoét chân cho vừa giầy. “Chân” ở đây là quần chúng, là học sinh. Người thầy giáo phải là người thợ giầy tận tụy và lành nghề. Muốn vậy, phải đi sâu, đi sát để tìm hiểu tâm tư, mắc mớ của học sinh, từ đó, tìm ra con đường giải quyết hợp lí việc dạy học, tuyên truyền.

- Học hỏi là một việc phải tiếp tục suốt đời. Khi nói chuyện với các anh em ở lớp nghiên cứu chính trị khóa I của trường Đại học Nhân dân Việt Nam (1956), Bác Hồ đã căn dặn mọi người: Học hỏi là một việc phải tiếp tục suốt đời. Suốt đời phải gắn liền lý luận với công tác thực tế. Không ai có thể tự cho mình đã biết đủ rồi, biết hết rồi. Thế giới ngày ngày đổi mới, nhân dân ta ngày càng tiến bộ. Cho nên chúng ta phải tiếp tục học và hành để tiến bộ kịp nhân dân. Lênin khuyên chúng ta: Học, học nữa, học mãi. Mỗi người đều phải ghi nhớ và thực hành điều đó.

Tư tưởng giáo dục Hồ Chí Minh đã trở thành đường lối, chính sách giáo dục của Đảng và Nhà nước ta. Từ Đại hội lần thứ VI (1986) đến Đại hội lần thứ XI (2011) của Đảng, cũng như trong các văn kiện quan trọng của Đảng và Nhà nước, giáo dục và đào tạo và luôn luôn được khẳng định là “quốc sách hàng đầu”, là “động lực của sự phát triển đất nước”. Phát triển giáo dục và đào tạo, bồi dưỡng thế hệ trẻ đủ sức gánh vác sứ mệnh đưa đất nước sánh vai với các cường quốc năm châu, đó là kỳ vọng của Bác Hồ đối với thế hệ trẻ, cũng là khát vọng cao đẹp của nhân dân, đất nước ta. □

(Nguồn: Tạp chí Xây Dựng Đảng)

[1] Hồ Chí Minh toàn tập, NXBCTQG, H.2000, tập 4, tr.8.

[2] Sách đã dẫn (Sdd), tập 12, tr.498.

[3] Sdd, tập 11, tr.329.

[4] Sdd, tập 11, tr.331-332.

[5] Sdd, tập 9, tr.492.



CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN FAIRFAX THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI BIC

Ngày 13/11/2019, tại Trụ sở chính BIC (Hà Nội), ông Prem Watsa - Chủ tịch Tập đoàn Tài chính FairFax và các lãnh đạo FairFax Châu Á đã có buổi gặp gỡ và làm việc với ông Trần Xuân Hoàng - Phó Tổng Giám đốc BIDV, Chủ tịch Hội đồng Quản trị BIC; ông Trần Hoài An - Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc BIC; cùng toàn thể các thành viên HĐQT, Ban Điều hành, Giám đốc các Ban/Trung tâm tại Trụ sở chính BIC và Tổng Giám đốc các Liên doanh của BIC tại Lào và Campuchia.

Chia sẻ với Chủ tịch Tập đoàn FairFax, Tổng Giám đốc BIC Trần

Hoài An cho biết, tính đến thời điểm 31/10/2019, tổng tài sản của BIC đạt trên 5.000 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt trên 2.000 tỷ đồng, doanh thu phí bảo hiểm gốc tăng trưởng 12,6% so với cùng kỳ năm ngoái, lợi nhuận trước thuế hợp nhất tăng trưởng 33,6% so với cùng kỳ 2018, hoàn thành trên 100% kế hoạch năm. Đặc biệt, BIC hiện đang có lãi từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, BIC đứng thứ 8 về thị phần doanh thu phí bảo hiểm gốc nhưng đang đứng trong Top 3 về tỷ suất sinh lời. BIC có mạng lưới 26 công ty thành viên và 160 Phòng Kinh doanh phủ khắp các

tỉnh/thành phố trên cả nước. Về hoạt động phân phối bảo hiểm ngân hàng (Bancassurance), BIC đang duy trì tốc độ tăng trưởng ấn tượng trên 50%/năm trong 3 năm gần đây, đồng thời tiếp tục mở rộng mạng lưới ngân hàng liên kết thông qua việc hợp tác với Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam (Co.opBank) trong năm 2018.

Chủ tịch FairFax Prem Watsa đánh giá rất cao những kết quả mà BIC đã đạt được trong nhiều năm qua. Ông Prem Watsa cũng đưa ra 04 lĩnh vực chính mà BIC và FairFax cần đẩy mạnh hợp tác hơn nữa trong thời gian tới, bao gồm: công nghệ thông tin, sản phẩm, quản trị rủi ro và nhân sự. "Tôi luôn tin tưởng vào Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành BIC trong việc duy trì tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững cho BIC. Thị trường Việt Nam mang tới nhiều cơ hội phát triển và FairFax rất sẵn lòng chia sẻ những kinh nghiệm toàn cầu của mình để giúp BIC tận dụng những cơ hội này và trở thành công ty bảo hiểm phi nhân thọ dẫn đầu tại thị trường Việt Nam với chất lượng dịch vụ tốt và những giá trị tuyệt vời cho khách hàng", Ông Prem Watsa chia sẻ.

MẠNH HẢI

BIDV TRIỂN KHAI QUẢN LÝ GIẢI NGÂN HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ

Từ tháng 10/2019, BIDV chính thức triển khai chương trình Quản lý giải ngân hóa đơn điện tử trên toàn hệ thống. Chương trình được xây dựng nhằm hỗ trợ người sử dụng quản lý các hóa đơn điện tử đã giải ngân: cho phép cập nhật thông tin hóa đơn cho từng khoản vay đơn lẻ hoặc theo lô trong thời gian ngắn; tự động kiểm tra sự chính xác của thông tin nhập; cho phép xuất báo cáo kết quả cập nhật, xuất báo cáo khi cần.

Áp dụng chương trình Quản lý giải ngân hóa đơn điện tử, cán bộ quản lý khách hàng tại BIDV theo dõi và quản lý giải ngân đối với 1 hóa đơn điện tử mất trung bình 1 phút, nhanh hơn nhiều so với 2,5 phút nếu theo dõi thủ công. Tính trung bình, số ngày công tiết kiệm được là 41 ngày, giúp nâng cao năng suất lao động

và kiểm soát được các rủi ro hoạt động của ngân hàng.

Mặt khác, vì hóa đơn điện tử là tập hợp các thông điệp dữ liệu điện tử, nên về mặt hình thức, không có cơ sở để xác định hóa đơn điện tử mà khách hàng để nghị giải ngân có phải là bản duy nhất hay không, do hóa đơn có thể được in nhiều lần dẫn đến khó khăn trong việc kiểm soát giải ngân. Do đó, chương trình là một giải pháp hữu hiệu để tránh việc giải ngân trùng lặp trên một hóa đơn.



Hóa đơn điện tử là một trong ba hình thức hóa đơn hợp pháp được phép lưu hành, được nhà nước khuyến khích và ngày càng được sử dụng rộng rãi. Theo lộ trình được Tổng cục Thuế, Bộ Tài chính đề xuất, mục tiêu đến đầu năm 2020, sẽ có 80% các doanh nghiệp, tổ chức sử dụng hóa đơn điện tử, hóa đơn điện tử có mã của cơ quan Thuế. Đồng thời, từ thời điểm này cũng bắt đầu triển khai Hóa đơn điện tử cho các hộ kinh doanh có doanh thu/năm từ 3 tỷ đồng trở lên. Việc sử dụng hóa đơn điện tử mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp như tiết kiệm thời gian, chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh, chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh. Đứng ở góc độ cơ quan thuế, việc sử dụng hóa đơn điện tử vừa góp phần giảm thời gian, chi phí về hóa đơn cho doanh nghiệp, vừa góp phần hạn chế các hành vi gian lận về hóa đơn, vừa giảm thời gian làm thủ tục hành chính về hóa đơn.

ĐỨC HIẾU



BIDV HÀ TÂY TRÒN 59 TUỔI

BIDV Hà Tây vừa tổ chức Lễ kỷ niệm 59 năm ngày thành lập chi nhánh tại Serena Resort, tỉnh Hòa Bình. Qua hơn nửa thế kỷ, trên cơ sở các định hướng, chỉ đạo cụ thể sát sao của Hội sở chính, sự nỗ lực của tập thể 160 cán bộ nhân viên BIDV Hà Tây đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh được giao. BIDV Hà Tây trở thành một trong những chi nhánh được xếp hạng đặc biệt, chi nhánh chủ lực của hệ thống.

Nhiều năm liền chi nhánh nằm trong top dẫn đầu hệ thống về quy mô và hiệu

quả hoạt động. Đến 30/9/2019, chi nhánh hoàn thành 100% chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh quý III/2019 được Hội sở chính giao. Huy động vốn đạt 13.724 tỷ đồng, dư nợ tín dụng đạt 9.938 tỷ đồng, thu dịch vụ ròng không bao gồm kinh doanh ngoại tệ đạt 84,1 tỷ đồng, chênh lệch thu chi đạt 318,2 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 280,6 tỷ đồng. Trong đợt phát hành trái phiếu tăng vốn BIDV kỳ hạn 10 năm và 7 năm vừa qua, chi nhánh hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, phát hành được 42 tỷ đồng,

là một trong những chi nhánh được xếp loại hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Trong ngày lễ kỷ niệm, ngoài việc ôn lại những trang sử hào hùng, các thành tựu đã đạt được trong 59 năm trưởng thành và phát triển, BIDV Hà Tây còn tổ chức các hoạt động văn nghệ, thể thao như liên hoan văn nghệ, thi đấu bóng đá, thi bơi, thi cắm hoa... Những hoạt động ý nghĩa đó góp phần làm cho tình cảm của cán bộ công nhân viên chi nhánh ngày càng thêm gắn bó, tạo thành sức mạnh to lớn, nhằm xây dựng ngôi nhà chung BIDV ngày càng lớn mạnh.

NGUYỄN QUỐC BÌNH

14 năm hoạt động VỐN CỦA BIDV NAM HÀ NỘI TĂNG 14 LẦN



Sau chặng đường 14 năm phát triển, BIDV Nam Hà Nội phải trải qua không ít gian nan, nhưng đọng lại vẫn là những thành quả đáng tự hào.

BIDV Nam Hà Nội được thành lập theo Quyết định số 219/QĐ-HĐQT ngày 31/10/2005 của HĐQT trên cơ sở nâng cấp

Chi nhánh cấp 2 Thanh Trì. Chi nhánh tổ chức khai trương và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/11/2005.

Ra đời trong những năm BIDV đổi mới mô hình tổ chức theo hướng hiện đại. Từ khi chi nhánh mới chỉ có 52 cán bộ, 839 tỷ đồng huy động vốn, 333 tỷ đồng dư

nợ... đến nay, sau 14 năm hoạt động, BIDV Nam Hà Nội đã gặt hái được những thành quả đáng khích lệ cả về quy mô, hiệu quả kinh doanh... Đến 31/10/2019, chi nhánh đạt 11.495 tỷ đồng vốn huy động, gấp 14 lần so với khi thành lập, tăng trưởng bình quân trên 25%/năm, đứng thứ 20 toàn hệ thống; chênh lệch thu chi đạt 251 tỷ đồng. BIDV Nam Hà Nội là một trong những chi nhánh có kết quả hoạt động đạt mức cao, với quy mô huy động vốn gần 7.773 tỷ đồng, chiếm 68% tổng vốn huy động; thu nhập thuần từ hoạt động bán lẻ chiếm trên 50% tổng thu nhập của chi nhánh.

Trong công tác phát triển mạng lưới, ban đầu chỉ có 2 Phòng giao dịch, qua từng thời gian Chi nhánh đã nâng cấp, chuyển đổi, thành lập mới với mạng lưới gồm 5 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.

Năm 2010 và năm 2018, BIDV Nam Hà Nội là đơn vị "hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ"; năm 2010, chi nhánh vinh dự được tặng Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ. Đảng bộ BIDV Nam Hà Nội cũng nhiều năm liền được công nhận danh hiệu "Tổ chức Đảng trong sạch, vững mạnh và được Đảng ủy BIDV tặng nhiều giấy khen hằng năm.

BSC hành trình 20 năm vững bước tiên phong

20 năm đồng hành ngay từ những ngày đầu với thị trường chứng khoán Việt Nam, Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV (BSC) không ngừng nỗ lực trên con đường tiên phong đổi mới với khát vọng mang lại những sản phẩm, dịch vụ tốt nhất, đóng góp tích cực cho sự phát triển của thị trường.



20 NĂM VỮNG BƯỚC ĐI LÊN

Được cấp phép thành lập ngày 26/11/1999, BSC là một trong hai công ty chứng khoán đầu tiên được thành lập tại Việt Nam và là Công ty chứng khoán đầu tiên do Ngân hàng thương mại thành lập, đã góp phần hoàn thiện hệ sinh thái dịch vụ tài chính của BIDV – cùng với 2 trụ cột khác là Ngân hàng, Bảo hiểm. Cũng trong thời gian này, BIDV được Chính phủ, Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tin tưởng giao nhiệm vụ là ngân hàng chỉ định thanh toán cho thị trường chứng khoán Việt Nam. Sự ra đời của BSC với tư cách là một định chế tài chính trung gian hoạt động đa năng đã đánh dấu cho sự khởi đầu cho ngành chứng khoán nói chung

và nghề môi giới, đầu tư và tư vấn đầu tư chứng khoán tại Việt Nam nói riêng.

Từ mức vốn điều lệ ban đầu 55 tỷ đồng, đến nay vốn điều lệ của BSC đã tăng gấp 22 lần đạt 1.220 tỷ đồng - là một trong những công ty có vốn điều lệ lớn nhất trên thị trường. Công ty đã luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu ở mức cao và ổn định, luôn tuân thủ các tỷ lệ an toàn theo đúng quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước; tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông với chính sách cổ tức tăng dần qua các năm. Tổng số tài khoản chứng khoán của khách hàng mở tại BSC tăng từ 61.879 tài khoản vào năm 2011 lên 126.292 tài khoản vào năm 2019. Tổng giá trị giao dịch trái phiếu của

khách hàng qua BSC từ 2011 đến 31/10/2019 là 382.100 tỷ đồng.

BSC là một thành viên tích cực của 2 Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, có nhiều đóng góp về chiến lược, chính sách, sản phẩm, công nghệ, tham gia các hoạt động kết nối đầu tư, phát triển thị trường. Với nhiều biện pháp tái cơ cấu hoạt động, tập trung phát triển hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, xây dựng hệ thống quy trình nghiệp vụ chặt chẽ theo thông lệ quốc tế, tập trung vào các hoạt động dịch vụ hướng tới khách hàng, BSC đã tháo gỡ được những khó khăn, vướng mắc nội tại của mình để trở thành một đơn vị hoạt động có hiệu quả tốt, có sức cạnh tranh và vị thế trên thị trường, đặc biệt trong lĩnh vực tư vấn tài chính và môi giới trái phiếu.

Trong 20 năm qua BIDV đã thực hiện thanh toán chính xác, an toàn, thông suốt cho toàn bộ các phiên giao dịch tại 2 Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. BIDV cũng được biết đến như là một trong những ngân hàng tiên phong tham gia xây dựng cơ chế, chính sách nhằm tạo lập nền móng thị trường trái phiếu Chính phủ, là ngân hàng đầu tiên phát hành thành công trái phiếu dài hạn đủ tiêu chuẩn niêm yết trên thị trường, liên tục phát hành thành công nhiều đợt phát hành trái phiếu tăng vốn theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đã góp phần tạo hàng hóa và kiện toàn, phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam.

TOP CÔNG TY CHỨNG KHOÁN DẪN ĐẦU

Là nhà cung cấp dịch vụ đầu tư tài chính chuyên nghiệp, BSC chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng (IPO) vào năm 2010 và chính thức

niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) vào năm 2011. Với hơn 200 cán bộ, nhân viên - 100% tốt nghiệp đại học và sau đại học - BSC cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính cho các khách hàng tổ chức, cá nhân trong nước và quốc tế.

Liên tiếp nhiều năm liền, BSC nằm trong Top 10 công ty chứng khoán có thị phần môi giới cổ phiếu lớn nhất trên cả 3 sàn giao dịch HNX, HOSE và UPCoM, Top 6 công ty chứng khoán có thị phần môi giới hợp đồng tương lai lớn nhất trên HNX. Đặc biệt, BSC giữ vững vị trí dẫn đầu về thị phần môi giới trái phiếu chính phủ trên HNX từ năm 2013 đến nay. Với triết lý đầu tư chiều sâu cho công nghệ hiện đại, đặc biệt là cho đội ngũ nhân sự để họ thực sự là các chuyên gia trong các lĩnh vực hoạt động, các khối hoạt động của BSC đang ngày càng thể hiện rõ nét lợi thế cạnh tranh riêng không chỉ giới hạn ở thị trường Việt Nam, mà đang vươn tầm ra thế giới.

Bên cạnh đó, BSC còn nhận được rất nhiều phần thưởng cao quý của Đảng, Nhà nước và các bộ ngành như: Huân chương Lao động hạng Ba (năm 2011), Bằng khen của Bộ Tài chính về những đóng góp cho thị trường chứng khoán giai đoạn 2009 - 2013,... Các tổ chức tài chính uy tín cũng đã vinh danh BSC với nhiều giải thưởng như: "Nhà thu xếp chứng khoán nợ tốt nhất Việt Nam" (2015), giải "Best Investment Management" do World Finance bình chọn (2016, 2017), giải thưởng Best Securitties Broker Vietnam 2018 do CFI bình chọn (2018)...

Tại lễ kỷ niệm, ông Đỗ Huy Hoài - Tổng Giám đốc BSC - đã khẳng định những thành tựu đã đạt được là động lực thúc đẩy BSC tiếp tục nỗ lực vươn tới những đỉnh cao mới trong tương lai. Ông cũng khẳng định BSC sẽ tiếp tục thực hiện cải cách sâu rộng về tổ chức theo hướng chất lượng hơn, cạnh tranh hơn, đồng thời tiếp tục theo đuổi những giá trị doanh nghiệp cốt lõi: xây dựng nền tảng đảm bảo các



mục tiêu phát triển bền vững, hài hòa lợi ích của cổ đông, khách hàng và người lao động.

Phát biểu chỉ đạo tại lễ kỷ niệm, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú cho biết: Với tư cách là cổ đông lớn, chi phối, với nguồn lực của 1 định chế tài chính có quy mô lớn nhất Việt Nam, BIDV sẽ dành những nguồn lực tốt nhất hỗ trợ BSC xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh hướng tới an toàn, hiệu quả,

đáp ứng sự kỳ vọng của khách hàng, của cổ đông, thể hiện là thành viên tích cực, có trách nhiệm, có vị trí xứng đáng trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Hành trình 20 năm với nhiều bài học quý giá và những thành tựu đáng tự hào sẽ trở thành một bộ phóng vững chắc để BSC tiếp tục vươn xa, chinh phục những đỉnh cao mới của thị trường trong những chặng đường tiếp theo. □

MỘT SỐ CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ:

Ngày 26/11/1999: Thành lập công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Ngày 17/11/2010: Lần đầu bán cổ phiếu ra công chúng

Ngày 31/12/2010: Chuyển đổi mô hình kinh doanh từ công ty TNHH Nhà nước một thành viên sang công ty cổ phần

Ngày 01/01/2011: Chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Ngày 13/07/2011: Niêm yết 86.500.000 cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) với mã chứng khoán BSI.

CÁC GIAO DỊCH TƯ VẤN CỔ PHẦN HÓA VÀ IPO TIÊU BIỂU:

Năm 2003 đến 2005: Tư vấn cổ phần hóa bán đấu giá phần vốn nhà nước và tư vấn niêm yết Công ty cổ phần Sữa Việt Nam – Vinamilk

Năm 2006: Tư vấn niêm yết 60,8 triệu cổ phiếu FPT

Năm 2014: Tư vấn cổ phần hóa cho Tập đoàn dệt may Việt Nam – Vinatex

Năm 2014: BSC liên doanh cùng Morgan Stanley và Citi Group tư vấn cổ phần hóa Tổng Công ty Hàng Không Việt Nam - Vietnam Airlines

Năm 2015: Tư vấn cổ phần hóa cho Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam ACV

Năm 2015 - 2016: Cùng với Morgan Stanley tư vấn cổ phần hóa và niêm yết cho Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)

Năm 2018: Tư vấn cổ phần hóa Tổng Công ty lọc hóa Dầu Bình Sơn (BSR).

LỢI ÍCH ĐA CHIỀU

của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ mới

KHÁNH DUY

Hệ thống Xếp hạng tín dụng nội bộ (XHTDNB) được xem như là thước đo để đánh giá mức độ tín nhiệm của ngân hàng đối với khách hàng về nghĩa vụ của khách hàng đối với ngân hàng trong hoạt động tín dụng. Mức độ tín nhiệm này cũng chính là mức độ chấp nhận rủi ro của ngân hàng về khả năng không trả được nợ của khách hàng. Dựa trên cơ sở xếp hạng khách hàng, ngân hàng sẽ có các chính sách áp dụng khác nhau đối với khách hàng về lãi suất cho vay, tỷ lệ tài sản đảm bảo của khách hàng...

Từ năm 2006, BIDV đã tiên phong triển khai hệ thống XHTDNB để đánh giá chấm điểm khách hàng và thực hiện phân loại nợ dựa trên kết quả xếp hạng. Hệ thống XHTDNB 2006 được xây dựng theo phương pháp chuyên gia, các chỉ tiêu chấm điểm được đánh giá theo kinh nghiệm của các chuyên gia tín dụng về tác động của chỉ tiêu đến khả năng không trả được nợ của khách hàng. Về đối tượng xếp hạng, hệ thống chỉ bao gồm

các khách hàng tổ chức kinh tế sẵn có mà chưa triển khai cho khách hàng tổ chức kinh tế mới thành lập và khách hàng cá nhân... Tuy sau một thời gian áp dụng, hệ thống này đã không còn phù hợp với sự biến động của nền kinh tế, nhưng đây là nguồn dữ liệu quan trọng để đánh giá lại tác động của các chỉ tiêu chấm điểm có thực sự phù hợp trong dự báo khả năng không trả được nợ của khách hàng.

Trên cơ sở hệ thống XHTDNB 2006, trong quãng thời gian từ 2013 đến 2017, BIDV (đầu mối là Ban Quản lý tín dụng) đã phối hợp với đơn vị tư vấn là Công ty Kiểm toán Ernst & Young (E&Y) để nâng cấp, xây dựng lại hệ thống XHTDNB mới phù hợp hơn với tiêu chuẩn của Basel về đánh giá xếp hạng khách hàng. Ban Quản lý tín dụng và tư vấn E&Y đã kết hợp phương pháp thống kê (dựa trên các chỉ số Gini, IV... để đánh giá tác động của từng chỉ tiêu trong việc xác định khả năng không trả được nợ của khách hàng) và phương pháp chuyên gia để đưa ra

bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng phù hợp hơn trong công tác dự báo khách hàng.

Về đối tượng khách hàng, hệ thống mới đã bổ sung khách hàng tổ chức kinh tế mới thành lập và khách hàng cá nhân. Về chất lượng, so với bộ mô hình chấm điểm 2006, mô hình chấm điểm hiện tại có nhiều ưu việt hơn, thể hiện ở các chỉ số thống kê khả năng dự báo của mô hình xếp hạng so với thực tế chuyển nợ xấu của khách hàng (hệ số Gini của mô hình luôn ở mức trên 80%, theo Basel mô hình dự báo được đánh giá tốt khi có hệ số Gini trên 40%). Khi thực hiện chấm điểm khách hàng với mỗi chỉ tiêu, hệ thống không thể hiện thang điểm, tỷ trọng của chỉ tiêu trong mô hình, do đó có thể giúp cho việc đánh giá được khách quan nhất, kết quả xếp hạng được thống nhất trong toàn bộ hệ thống BIDV... Đồng thời, nhờ ứng dụng công nghệ hiện đại nên trên hệ thống mới này, mọi công tác chấm điểm của khách hàng tại chi nhánh được cập

THANH TOÁN THẺ MIR TRÊN POS: BIDV LÀ NGÂN HÀNG ĐẦU TIÊN TRIỂN KHAI TẠI VIỆT NAM



Ngày 29/10/2019, tại Hà Nội, BIDV cùng Công ty CP Thanh toán Quốc gia Việt Nam (NAPAS) ký kết Thỏa thuận triển khai dịch vụ kết nối với Tổ chức thẻ nội địa Liên bang Nga (NSPK). Lễ ký kết có sự chứng kiến của Phó Thủ tướng Chính phủ Việt Nam Trịnh Đình Dũng, Phó Thủ tướng Cộng hòa Liên bang Nga Maxim Akimov; Phó Thống đốc NHNN Việt Nam Nguyễn Thị Hồng, Phó Thống đốc NHTW Liên bang Nga

Dmitriy Skobelkin cùng các đại biểu tham dự sự kiện.

Đến thời điểm hiện tại, BIDV là ngân hàng duy nhất đã hoàn thành kết nối kỹ thuật để chủ thẻ MIR - thẻ nội địa mang thương hiệu quốc gia của Liên bang Nga - có thể sử dụng để mua sắm, thanh toán tại hệ thống POS của BIDV. Theo Tổng cục Thống kê, lượng khách du lịch Nga đến Việt Nam tính đến hết tháng 9/2019 là 478.000 lượt, năm 2018 là hơn 600.000 lượt với mức tăng trưởng bình quân trong 3 năm

gần đây đạt hơn 20%. Điều này khẳng định vai trò quan trọng trong việc triển khai dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ MIR tại Việt Nam, mang lại sự thuận tiện, an toàn cho nhà đầu tư và khách du lịch là chủ thẻ MIR khi công tác, du lịch tại Việt Nam; góp phần thúc đẩy hợp tác song phương Việt Nam và Liên bang Nga trong lĩnh vực thanh toán không dùng tiền mặt.

Thời gian tới, BIDV sẽ tiếp tục mở rộng kết nối cho phép chủ thẻ MIR được sử dụng dịch vụ trên hệ thống ATM của BIDV. BIDV hiện có gần 70.000 máy POS, gần 2.000 máy ATM phục vụ hơn 100 triệu chủ thẻ nội địa của 50 tổ chức tài chính trong nước và quốc tế. Nhiều năm qua, BIDV liên tục nhận được các giải thưởng của Tạp chí tài chính quốc tế IFM với dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ trên POS/ATM.

NSPK là tổ chức thẻ nội địa của Liên bang Nga được thành lập và quản lý bởi Ngân hàng Trung ương Nga với 324 tổ chức thành viên, cùng với mạng lưới chấp nhận thanh toán gồm có 130.000 máy ATM và 2.000.000 máy POS, 50 triệu thẻ thương hiệu MIR.

HÀ THU

nhập trực tiếp lên trung tâm xử lý tại Ban Quản lý tín dụng, qua đó Trụ sở chính có thể theo dõi được trực tiếp tình trạng chấm điểm của khách hàng, tiến độ chấm điểm...

Hệ thống hiện tại không những được triển khai trên toàn bộ các chi nhánh BIDV trong nước mà còn triển khai được cho chi nhánh BIDV tại Myanmar, qua đó tổng hợp được toàn bộ danh mục xếp hạng của khách hàng tại BIDV, kết quả xếp hạng và chính sách tín dụng được áp dụng nhất quán trên toàn hệ thống.

Ngoài ra mô hình mới còn bổ sung các chỉ tiêu cảnh báo sớm để có thể sớm dự báo khả năng chuyển nợ xấu của khách hàng. Hệ thống cho

phép nhập các thông tin cảnh báo sớm để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng tại bất cứ thời điểm nào có phát sinh. Tuy nhiên hiện BIDV đang áp dụng định kỳ chấm điểm trong 02 kỳ dữ liệu mỗi năm, nhằm giảm thời gian tác nghiệp xếp hạng khách hàng tại chi nhánh.

Để hệ thống ngày càng hoàn thiện, công tác rà soát đánh giá các mô hình chấm điểm được thực hiện hàng năm, từ đó để có các hiệu chỉnh kịp thời. Cùng với định hướng đáp ứng yêu cầu của Basel II, hệ thống XHTDNB của BIDV đang dần được hoàn thiện để xây dựng đầy đủ các chỉ tiêu xác suất vỡ nợ (PD), dư nợ tại thời điểm vỡ nợ (EAD), giá trị tổn thất tại thời điểm vỡ nợ (LGD)

và tổn thất dự kiến, từ đó nâng cao chất lượng tín dụng của BIDV, đảm bảo hoạt động của BIDV luôn an toàn và hiệu quả. □

Hệ thống XHTDNB hiện tại không chỉ là một phần mềm chấm điểm khách hàng, đây còn là một công cụ để thu thập các dữ liệu đánh giá khách hàng về rủi ro tín dụng, làm nguồn dữ liệu chính để BIDV triển khai các dự án kho dữ liệu đánh giá rủi ro khách hàng...

Hệ thống cũng là nơi lưu trữ tập trung toàn bộ các báo cáo tài chính của khách hàng để phục vụ công tác quản trị nội bộ và thực hiện nghĩa vụ báo cáo với các cơ quan chức năng. Kết quả xếp hạng khách hàng không những là cơ sở để áp dụng các chính sách tín dụng mà còn là nguồn dữ liệu đầu vào của các hệ thống công nghệ thông tin khác như: hệ thống điều chuyển vốn nội bộ, hệ thống định giá trên cơ sở rủi ro...

BIDV được vinh danh top 10

DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG 2019

Ngày 26/11/2019, tại Lễ công bố doanh nghiệp bền vững và trao giải tác phẩm báo chí viết về doanh nghiệp phát triển bền vững năm 2019, BIDV đã vinh dự được trao giải Top 10 Doanh nghiệp bền vững trong Bảng xếp hạng các doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2019. Đây là năm thứ 2 liên tiếp BIDV được vinh danh trong bảng xếp hạng này.

Để được vinh danh là “doanh nghiệp phát triển bền vững”, BIDV đã có sự chú trọng đến hoạt động này, từ định hướng chiến lược đến các hoạt động cụ thể. Đặc biệt, trong những năm gần đây, BIDV



Bà Phạm Thị Vân Khánh - Giám đốc Ban KHDN nhỏ và vừa - đại diện BIDV nhận giải thưởng

đã ưu tiên dành nguồn tín dụng khoảng 20.000 tỷ đồng tài trợ các dự án tín dụng xanh; đồng thời tranh thủ được sự tin nhiệm của các tổ chức quốc tế như World Bank, ADB để quản lý các nguồn vốn ủy thác gắn với mục tiêu phát triển tín dụng xanh. BIDV cũng luôn chú trọng và chuyên nghiệp hóa công tác quản lý rủi ro môi trường và xã hội bằng quy trình cấp tín dụng, đánh giá kỹ lưỡng các rủi ro môi trường khi thẩm định dự án, yêu cầu khách hàng thực hiện nghiêm túc quy định của pháp luật về bảo vệ môi trường...

THANH BÌNH

BIDV YANGON PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG BẢN ĐỊA MYANMAR

DOÃN CƯỜNG

Từ cuối năm 2018, Ngân hàng Trung ương Myanmar (CBM) cho phép các chi nhánh mở rộng giao dịch thêm với khách hàng, doanh nghiệp bản địa của Myanmar. Quyết định của CBM đã: Chấm dứt việc chỉ cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài giao dịch với các doanh nghiệp quốc tế; Mở đường cho một giai đoạn phát triển mới của chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Myanmar, trong đó có BIDV Yangon. Thực tế, CBM vẫn còn duy trì nhiều hạn chế, rào cản kỹ thuật khác đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

BIDV Yangon đã khẩn trương tiếp cận, làm việc với nhiều hiệp hội ngành nghề của Myanmar, khai thác từ mối quan hệ đối tác và bạn hàng của doanh nghiệp Việt xuất nhập khẩu và doanh nghiệp Việt Nam đầu tư kinh doanh tại Myanmar. Chỉ

sau gần 1 năm triển khai, chi nhánh đã thiết lập quan hệ giao dịch với gần 100 doanh nghiệp bản địa của Myanmar, chiếm tới gần một nửa số khách hàng của chi nhánh.

Tuy vậy, doanh nghiệp bản địa Myanmar có hệ thống quản trị nội bộ chưa theo thông lệ quốc tế, báo cáo tài chính chưa được kiểm toán tin cậy, quy định của pháp luật về tài sản đảm bảo còn rất hạn chế đối với chi nhánh ngân hàng nước ngoài... nên công tác phát triển quan hệ toàn diện, đặc biệt là tài trợ tín dụng của ngân hàng cho khách hàng còn rất nhiều hạn chế.

Khách hàng doanh nghiệp bản địa tại BIDV Yangon hiện tại mới dừng ở giao dịch mua bán ngoại tệ và chuyển tiền quốc tế với doanh số không lớn. Để phát triển quan hệ với khách hàng là doanh nghiệp bản địa cả về chiều rộng và chiều



sâu, chi nhánh Yangon xác định cần tiếp tục kiên trì, nỗ lực trong tìm hiểu văn hóa kinh doanh tại địa bàn, nắm bắt thông tin khách hàng, phối hợp với các cơ quan chức năng làm rõ và tháo gỡ các vướng mắc về quy định pháp luật, phát triển các sản phẩm ngân hàng phù hợp...

Bên cạnh đó, BIDV Yangon đề nghị Hội sở chính và các chi nhánh BIDV tại Việt Nam, trong quá trình giao dịch, nếu khách hàng của BIDV có liên quan thị trường Myanmar thì thông tin để BIDV Yangon chủ động trao đổi, tiếp cận và phát triển quan hệ đối với đối tác bản địa Myanmar.

7 lưu ý khi thanh toán thẻ tín dụng ở nước ngoài

Những năm gần đây, xu hướng dùng thẻ trong thanh toán, đặc biệt là thẻ tín dụng, trở nên khá phổ biến. Nhiều người coi thẻ tín dụng như một vật bất ly thân không thể thiếu, nhất là khi họ phải tham gia các chuyến công tác hay đi du lịch nước ngoài, vì những tiện ích vượt trội của thẻ so với tiền mặt. Tuy nhiên việc chỉ mang theo chiếc thẻ đi nước ngoài đôi khi cũng đã gây ra tình huống “dở khóc dở cười” cho chính chủ thẻ. Vì vậy, để là người tiêu dùng thông thái, khách hàng cần lưu ý một số điểm sau đây khi thanh toán bằng thẻ tín dụng tại nước ngoài.

KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THẺ TRƯỚC KHI SỬ DỤNG

Cần kiểm tra hạn mức thanh toán, thời hạn hiệu lực của thẻ... để tránh tình trạng thẻ có thể bị từ chối khi thực hiện thanh toán. Do đó, trước khi đi nước ngoài, khách hàng nên kiểm tra tình trạng thẻ để đảm bảo hoạt động bình thường, kiểm tra kỹ hạn mức khả dụng còn lại của thẻ, có thể đề nghị ngân hàng phát hành thẻ gia tăng hạn mức tín dụng tạm thời hoặc thanh toán bớt phần dư nợ của thẻ.

HẠN MỨC GIAO DỊCH Ở NƯỚC NGOÀI

Thông thường khi đi nước ngoài, khách hàng có thể thanh toán hàng hóa dịch vụ tối đa 100% hạn mức thanh toán khả dụng của thẻ tín dụng, tuy nhiên nếu muốn rút tiền, khách hàng chỉ có thể thực hiện rút tiền mặt ngoại tệ tối đa tương đương 30 triệu đồng/ngày theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.



CÁC LOẠI PHÍ GIAO DỊCH TẠI NƯỚC NGOÀI

Các Ngân hàng thường sẽ thu thêm một số loại phí như phí chuyển đổi ngoại tệ, phí xử lý giao dịch nước ngoài khi khách hàng chi tiêu tại nước ngoài. Do đó khách hàng cần tìm hiểu các thông tin về biểu phí này trước khi lựa chọn loại thẻ để sử dụng. Với thẻ tín dụng BIDV, mức phí này rất ưu đãi, chỉ từ 1%.

BẢO MẬT TUYỆT ĐỐI THẺ TÍN DỤNG

Giao dịch bằng thẻ tín dụng tại nước ngoài rất thuận tiện và phổ biến, chỉ cần thao tác quét và ký tên trên hóa đơn (đặc biệt có 1 số loại giao dịch khách hàng có thể không phải ký tên trên hóa đơn mà giao dịch vẫn được hoàn thành) do đó cần lưu ý bảo mật thông tin thẻ khi chi tiêu tại nước ngoài:

- Không nên để ai chụp lại hai mặt của thẻ tín dụng.
- Giữ bí mật ba chữ số CVV ở mặt sau thẻ, khách hàng nên dán một miếng băng để che kín dãy số này.
- Đăng ký dịch vụ 3D Secure khi giao dịch thanh toán online cũng như các dịch vụ thông báo giao dịch khác qua SMS/email.
- Đăng ký các ứng dụng hỗ trợ của Ngân hàng như ứng dụng online banking để kịp thời kiểm tra và thông báo tới Ngân hàng hoặc khóa thẻ ngay trên ứng dụng để đảm bảo an toàn do việc liên hệ với Ngân

hàng từ nước ngoài có thể bị chậm trễ hoặc tổn chi phí.

LƯU LẠI MỌI THÔNG TIN LIÊN LẠC VÀ HOTLINE CỦA NGÂN HÀNG PHÁT HÀNH THẺ

Đây sẽ là kênh hỗ trợ đắc lực trong trường hợp thẻ bị mất, thẻ bị nuốt ở máy ATM bất kỳ tại nước ngoài. Đồng thời mang theo tất cả các giấy tờ tùy thân quan trọng có thể giúp xác minh quý khách là chủ thẻ khi các ngân hàng quản lý máy ATM cần tra cứu.

THAM KHẢO CÁC THÔNG TIN ƯU ĐÃI KHI THANH TOÁN CỦA THẺ TÍN DỤNG

Hầu hết các thương hiệu thẻ Visa, Master, JCB, Union Pay... đều có mạng lưới điểm chấp nhận thanh toán phủ rộng trên toàn cầu. Để kích thích khách hàng mua sắm qua thẻ, các thương hiệu này thường có các ưu đãi chiết khấu khi mua sắm qua thẻ. Ngoài ra một số thẻ tín dụng có tính năng hoàn tiền nếu chi tiêu khi du lịch, đặc biệt khi ăn uống hoặc đặt phòng. Do đó, khách hàng cần tham khảo kỹ thông tin và tận dụng tối đa cơ hội tiết kiệm này để chi tiêu một cách thông minh nhất.

CHUẨN BỊ SẴN PHƯƠNG ÁN DỰ PHÒNG

Ngoài tiền mặt và thẻ tín dụng, khách hàng nên dự phòng một chiếc thẻ ghi nợ hoặc thẻ trả trước thương hiệu quốc tế. Hai loại thẻ này đều có chức năng thanh toán ở nước ngoài tương tự thẻ tín dụng. Điểm khác biệt chính là thẻ ghi nợ hay thẻ trả trước cho phép rút tiền mặt mà không bị tính lãi vay như thẻ tín dụng. Ngoài ra với dịch vụ Internet Banking phổ biến hiện nay, khách hàng cũng sẽ dễ dàng nạp thêm tiền vào hai loại thẻ này trong vòng vài phút để có thể tiếp tục sử dụng trong khi đang ở nước ngoài. □

Thẻ ghi nợ nội địa BIDV NAPAS (thường gọi là thẻ ATM BIDV) bao gồm các dòng sản phẩm: BIDV Harmony, BIDV Etrans và BIDV Moving. Với tính năng rút tiền và thanh toán hàng hoá dịch vụ tại tất cả các điểm chấp nhận thẻ ATM/POS có biểu tượng logo NAPAS và BIDV trong và ngoài nước, chuyển tiền, thanh toán online, thanh toán hóa đơn... thẻ ghi nợ nội địa BIDV ngày càng khẳng định vai trò là trợ thủ tài chính đắc lực, đồng hành với hàng triệu khách hàng. Bên cạnh đó, chủ thẻ còn thường xuyên được hưởng các chương trình khuyến mãi của BIDV dành tặng.

Trong dịp cuối năm 2019 và đầu năm 2020, BIDV dành hàng ngàn ưu đãi hấp dẫn cho chủ thẻ:

Chủ thẻ ghi nợ nội địa có thể tận hưởng chương trình khuyến mãi độc đáo mang tên “Quẹt thả ga - Quà thiệt đã” cùng thẻ BIDV NAPAS”. Theo đó, khi chủ thẻ tiến hành giao dịch thanh toán hợp lệ trên POS từ 07:00:00 đến 23:59:59 hàng ngày với giá trị thanh toán từ 200.000 đồng trở lên, sẽ được hoàn tiền 50.000 đồng. Chương trình được áp dụng từ 09/11/2019 đến 02/12/2019 với 24.000 lượt hoàn tiền (1.000 lượt mỗi ngày). Mỗi chủ thẻ được nhận thưởng



“Quẹt thả ga - Quà thiệt đã” CÙNG THẺ BIDV NAPAS

Rất nhiều phần quà giá trị sẽ được dành tặng cho chủ thẻ ghi nợ nội địa BIDV trong chương trình “Quẹt thả ga - Quà thiệt đã” cùng chương trình ưu đãi phát hành thẻ mới...

tối đa 01 lần/ngày và tối đa 4 lần (tổng trị giá 200.000 đồng) trong suốt thời gian khuyến mãi.

Ngoài ra, để khuyến khích khách hàng lựa chọn và sử dụng thẻ BIDV, từ nay đến 19/4/2020, khách hàng phát hành mới thẻ ghi nợ nội địa BIDV Napas sẽ được miễn phí phát hành thẻ và phí thường niên năm đầu. Đồng thời, BIDV sẽ dành tặng gần 90.000 lượt quà tặng (trị giá mỗi lượt tối đa lên tới 60.000 đồng).

Đặc biệt nhất, khách hàng

vừa phát hành mới vừa chi tiêu bằng thẻ trong thời gian từ nay đến 19/4/2020 sẽ có cơ hội trúng thưởng 06 chuyến du lịch Úc (trị giá 50 triệu đồng mỗi chuyến), 18 đồng hồ thông minh Apple Watch 4 (trị giá 12 triệu đồng mỗi chiếc) cùng nhiều lượt tặng tiền vào tài khoản trị giá đến 1,5 triệu đồng.

Để biết thêm thông tin, vui lòng truy cập www.bidv.com.vn, liên hệ tổng đài chăm sóc khách hàng 19009247 hoặc tới các điểm giao dịch BIDV trên toàn quốc.

ĐẶC QUYỀN DÀNH RIÊNG KHI NÂNG HẠNG TRỞ THÀNH KHÁCH HÀNG ƯU TIÊN BIDV PREMIER

Khi nâng hạng trở thành khách hàng ưu tiên của BIDV Premier trong thời gian từ nay đến 31/12/2019, khách hàng sẽ nhận ngay quà tặng lên đến 250.000 đồng và tận hưởng nhiều ưu đãi dành riêng.

Cụ thể, với số dư tiền gửi mới từ 1 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng, kỳ hạn từ 2 tháng trở lên, khách hàng sẽ nhận ngay quà tặng bằng tiền mặt là 150.000 đồng; tương tự với số dư tiền gửi từ 3 tỷ đồng trở lên, kỳ hạn từ hai tháng trở lên, khách hàng sẽ được nhận ngay quà tặng trị giá 250.000 đồng.

Ngoài ra, khi nâng hạng trở

thành khách hàng ưu tiên, khách hàng sẽ được tận hưởng những ưu đãi đặc quyền riêng biệt như: ưu đãi về phí chuyển tiền trong và ngoài hệ thống, ưu đãi về thời gian địa điểm phục vụ, ưu đãi thẻ tín dụng, ưu đãi chi tiêu tại các điểm Ưu đãi vàng, ưu đãi dành cho người thân khách hàng ưu tiên và rất nhiều ưu đãi khác...



? **BIDV SuMi TRUST Leasing**
tập trung vào những loại tài
sản nào? Tỷ lệ tài trợ bao nhiêu và
có cần bổ sung tài sản đảm bảo
không?

Dưới khía cạnh pháp lý, công ty cho thuê tài chính được cho thuê tài sản là các loại máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, đồng thời không được phép cho thuê các loại tài sản sau: Bất động sản và công trình xây dựng gắn liền với bất động sản, tàu thuyền, tàu bay. Điều này quy định tại Thông tư số 30/2015/TT-NHNN, do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành.

Nhờ kết hợp, kế thừa 20 năm kinh nghiệm CTTC ở Việt Nam của BIDV và 50 năm phát triển sản phẩm cho thuê tài chính ở Nhật Bản của SuMi TRUST, ngay từ khi hoạt động năm 2017, BSL đã xác định rõ các loại tài sản mục tiêu để cho thuê. Cụ thể là: Phương tiện vận tải, máy móc thiết bị xây dựng, máy móc thiết bị sản xuất, thiết bị y tế và thiết bị máy văn phòng.

Đối với các loại tài sản trong danh mục tài sản mục tiêu, BSL thường cho thuê với tỷ lệ tài trợ là 80% tổng giá trị tài sản, với một số tài sản mới, có tính thanh khoản cao thì tỷ lệ tài trợ có thể lên đến 100% giá trị tài sản. Khi đến với BSL khách hàng không cần phải có tài sản cầm cố, thế chấp nào khác. Với những ưu điểm nổi trội, sản phẩm CTTC của BSL phù hợp với các doanh nghiệp sản xuất quy mô vừa và nhỏ.

? **BIDV SuMi TRUST Leasing**
triển khai những sản phẩm
cho thuê tài chính nào?

BSL đang cung cấp 2 sản phẩm CTTC chủ lực là cho thuê tài chính với người sử dụng tài sản và BSL mua và cho doanh nghiệp thuê lại tài sản. Sản phẩm CTTC với người sử dụng tài sản, doanh nghiệp sẽ chủ động lựa chọn tài sản, lựa chọn nhà cung cấp, đàm phán giá cả, BSL sẽ



LỢI ÍCH CỦA CHO THUÊ TÀI CHÍNH:

Từ khía cạnh pháp lý đến thực tiễn tại BSL

VÂN ANH

Về khía cạnh pháp lý của cho thuê tài chính (CTTC), sự khác biệt giữa CTTC và cho thuê vận hành, lợi ích của sản phẩm cho thuê tài chính nhiều người đã tìm hiểu và nắm chắc. Vậy những lợi ích của sản phẩm CTTC được cụ thể hóa tại Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) như thế nào, BSL sẽ cung cấp thêm thông tin với khách hàng, doanh nghiệp thông qua những câu hỏi mà BSL nhận được nhiều trong thời gian gần đây.

mua tài sản từ nhà cung cấp đã lựa chọn và cho doanh nghiệp thuê, doanh nghiệp trả nợ gốc và lãi theo định kỳ.

Sản phẩm BSL mua và cho doanh nghiệp thuê lại tài sản là sản phẩm đặc thù của CTTC, cơ chế sản phẩm giống như cho vay hoàn vốn của ngân hàng thương mại. Khi doanh nghiệp đã sử dụng nguồn vốn tự có/nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư vào tài sản cố định, BSL sẽ mua lại danh mục tài sản này và cho doanh nghiệp thuê chính tài sản đó. Với sản phẩm này, doanh nghiệp sẽ được cấu trúc lại dòng tiền theo đúng mục đích sử dụng vốn. Đây là sản phẩm phù hợp với đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam, khi doanh nghiệp sử dụng vốn tự, các nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư tài sản trung dài hạn và mất cân đối cơ cấu dòng tiền.

? **BIDV SuMi TRUST Leasing**
đóng góp gì cho hệ thống
BIDV?

Kể từ khi tham gia vào ngôi nhà chung BIDV, BSL hợp tác với các chi nhánh, công ty thuộc BIDV và đối tác để cung cấp giải pháp tài chính toàn diện, có giá trị gia tăng cao cho khách hàng (từ cho thuê, bảo dưỡng đến tín dụng, dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm) nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng trong hệ thống BIDV. CTTC cũng là kênh đáp ứng nhu cầu đầu tư tài sản cố định của khách hàng khi chi nhánh BIDV không kịp đáp ứng do hết hạn mức tín dụng hoặc khách hàng có nhu cầu gấp, tài sản giá trị nhỏ hoặc tài sản cũ, tài sản không phù hợp với khẩu vị rủi ro của BIDV từ đó gia tăng tỷ trọng sử dụng dịch vụ của khách hàng tại BIDV cũng như phân tán rủi ro trong hoạt động tín dụng. □

MỞ RỘNG CƠ SỞ SẢN XUẤT KINH DOANH nên bắt đầu từ đâu?

 HUYỀN TRANG

Mở rộng cơ sở sản xuất cũng thử thách không kém việc khởi động kinh doanh. Nhiều cá nhân và hộ gia đình thành công ở quy mô nhỏ nhưng gặp nhiều khó khăn khi phát triển lên quy mô lớn hơn.



Mở rộng cơ sở sản xuất là một thử thách lớn, cần lên kế hoạch tỉ mỉ

Anh Quang Huy, chủ một cơ sở gia công đồ gỗ tại Đông Anh, Hà Nội cho biết: “Từ chỗ đang kinh doanh rất ổn định ở quy mô nhỏ thì 4 tháng trở lại đây, xưởng của tôi đã phải tạm dừng hoạt động 3 lần sau khi mở rộng. Vì nóng vội, tôi đã gặp quá nhiều sai lầm”.

Mở rộng sản xuất, kinh doanh là mục tiêu của mọi nhà đầu tư. Tuy nhiên, vấn đề này cần sự đầu tư bài bản và là thử thách không dễ dàng nếu bạn là nhà kinh doanh ở quy mô cá nhân hoặc hộ gia đình. Dưới đây là một số lời khuyên của các chuyên gia dành cho bạn:

CÂU CHUYỆN PHƯƠNG ÁN MỞ RỘNG

Trước khi mở rộng kinh doanh, bạn cần lập một bản kế hoạch chi tiết về các bước thực hiện. Đầu tiên, cần xem xét tình hình kinh doanh của bản thân bạn có đang thực sự tốt hay không. Những vấn đề bạn cần trả lời bao gồm: Lợi nhuận có ổn định hay tháng nhiều tháng ít? Chi phí đầu tư so với doanh thu đạt được? Việc mở rộng số lượng làm ảnh hưởng thế nào đến giá bán của bạn?...

Nếu các câu trả lời đều khả quan, điều tiếp theo bạn nên làm là lựa

chọn phương án mở rộng kinh doanh phù hợp. Mỗi phương án lại có những điểm lợi và bất lợi riêng:

Nếu mở thêm chi nhánh, phương án này giúp bạn tiếp xúc với nguồn khách hàng mới và tăng nhận diện thương hiệu. Tuy nhiên, việc quản lý và phân phối vật tư sẽ phức tạp hơn rất nhiều. Ở quy mô cá nhân và hộ gia đình, đây là phương án thường chỉ phù hợp với các cửa hàng kinh doanh.

Nếu mở rộng quy mô, phương án này giúp bạn tăng công suất sản xuất và tận dụng các nguồn lực sẵn có. Tuy nhiên, nếu không tính toán hợp lý bạn có thể gây xáo trộn lớn đến cơ sở cũ vốn đang hoạt động ổn định. Đây là phương án thường được các nhà xưởng lựa chọn.

Còn về mở rộng sản phẩm, khi đã thành công trong việc sản xuất, kinh doanh một mặt hàng nhất định, bạn có thể nghĩ đến chuyện nghiên cứu các mặt hàng liên quan, ví dụ có thể kinh doanh thêm đồ dùng trẻ em khi đã thành công ở đồ dùng mẹ bầu. Nếu thực hiện thành công phương án này, bạn sẽ có được cơ cấu kinh doanh đa dạng, hạn chế rủi ro khi tập trung mọi nguồn lực vào chỉ 1 dòng sản phẩm. Tuy nhiên, để có được ý tưởng sản phẩm khả thi là điều không dễ dàng.

CÁC VẤN ĐỀ VỀ NHÂN LỰC VÀ CƠ SỞ VẬT CHẤT

Bạn cần hiểu rõ, điều hành chuỗi kinh doanh hoặc một cơ sở sản xuất



lớn, đa ngành sẽ khác xa việc vận hành cơ sở kinh doanh nhỏ. Nếu không có biện pháp quản lý chặt chẽ các vấn đề về nhân lực và vật chất, thì cơ ngơi kinh doanh của bạn rất dễ rơi vào tình trạng mất kiểm soát. Bạn cần có sẵn phương án để đối mặt với những khó khăn sau đây:

Trong việc quản lý vật tư và hàng hóa: Số lượng hàng hóa và chi nhánh tăng lên sẽ khiến việc điều phối hàng giữa các kho trở nên phức tạp. Tình trạng thất thoát, tồn kho khó kiểm soát hơn và chi phí vận chuyển sẽ tăng lên.

Trong việc quản lý doanh thu, chi phí: Sẽ khó khăn hơn rất nhiều nếu bạn không đủ nhân lực tin cậy để trực tiếp kiểm soát được tình hình sản xuất kinh doanh tại các chi nhánh cùng lúc.

Đối với việc quản lý nhân viên: Số lượng nhân viên nhiều hơn cũng khiến bạn khó kiểm soát năng lực và tay nghề.

Phương án giải quyết vấn đề này sẽ bao gồm các phần mềm quản lý bán hàng, phần mềm quản lý nhân

sự và đội ngũ nhân viên nòng cốt tận tụy... Đây là những điều bạn cần chuẩn bị sẵn sàng trước khi bắt tay vào mở rộng kinh doanh nếu không muốn nhận lấy thất bại.

BÀI TOÁN VỀ VỐN

Vấn đề quen thuộc nhưng chưa bao giờ cũ là việc lựa chọn nguồn vốn để mở rộng quy mô kinh doanh. Nếu có cơ hội mở rộng khả thi, bạn không nên bỏ qua chỉ vì chưa tích lũy đủ vốn. Tuy nhiên, cũng không nên sử dụng những nguồn vốn thiếu an toàn và chi phí cao. Lãi vay sẽ tạo áp lực lên giá bán hàng hóa và sức cạnh tranh của bạn.

Một lợi thế không phải ai cũng biết đó là các ngân hàng thương mại lớn thường có những gói vay với lãi suất vô cùng ưu đãi cho cá nhân và hộ gia đình sản xuất kinh doanh. Đơn cử như gói tín dụng "Kết nối vươn xa" của BIDV với lãi suất chỉ từ 6%/năm đối với khách hàng mới hoặc từ 7%/năm đối với khách hàng hiện hữu, áp dụng với các khoản vay ngắn hạn đến 12

tháng. Nếu không muốn áp lực trả lãi trong ngắn hạn, khách hàng có thể tham gia gói vay trung dài hạn "Vững bước tương lai" (từ nay đến 31/12/2019) với lãi suất từ 7,3%/năm, áp dụng cho những khoản vay tối thiểu 36 tháng.

Gói vay "Kết nối vươn xa" của BIDV áp dụng với các khoản vay ngắn hạn đến 12 tháng, từ cuối tháng 11/2019 đến hết tháng 03/2020. Nếu là khách hàng mới vay sản xuất kinh doanh, các khách hàng được hưởng lãi suất chỉ từ 6%/năm đối với khoản vay có kỳ hạn dưới 06 tháng hoặc từ 6,6%/năm đối với các khoản vay từ 06 tháng đến 12 tháng. Nếu là khách hàng hiện hữu, các khách hàng tham gia gói vay được hưởng lãi suất chỉ từ 7%/năm đối với khoản vay có kỳ hạn dưới 06 tháng hoặc từ 7,5%/năm đối với các khoản vay từ 06 tháng đến 12 tháng.

Gói vay "Vững bước tương lai" của BIDV áp dụng với các khoản vay trung dài hạn có kỳ hạn vay tối thiểu 36 tháng, từ nay đến 31/12/2019. Theo đó, các khách hàng vay sản xuất kinh doanh, vay nhu cầu nhà, vay mua ô tô được hưởng lãi suất từ 7,3%/năm trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ thời điểm giải ngân lần đầu hoặc 7,8%/năm trong vòng 12 tháng kể từ thời điểm giải ngân lần đầu theo gói tín dụng.



Lãi suất giảm

NHƯNG TÍN DỤNG SẼ KHÔNG TĂNG ĐỘT BIẾN

HÀ AN

Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã ban hành một loạt chính sách mới trong tháng 11/2019. Những quy định mới lập tức có tác động đến mặt bằng lãi suất thị trường. Chuyên gia cũng dự báo độ trễ chính sách sẽ còn tác động mạnh đến tăng trưởng tín dụng và hoạt động khác của ngân hàng trong đầu năm 2020.

MẶT BẰNG LÃI SUẤT GIẢM

Từ ngày 19/11, theo Quyết định số 2415/QĐ-NHNN, NHNN quy định giảm trần lãi suất tiền gửi các kỳ hạn từ không kỳ hạn đến dưới 6 tháng. Các mức lãi suất tiền gửi dưới 1 tháng chỉ còn tối đa 0,8%; kỳ hạn 1 tháng đến dưới 6 tháng giảm từ 5,5% xuống 5%/năm. Như vậy sau 5 năm, từ 2014 đến nay, NHNN mới giảm trần lãi suất huy động kỳ hạn dưới 6 tháng. NHNN cũng ban hành Quyết định số 2416/QĐ-NHNN yêu cầu các tổ chức tín dụng giảm lãi suất cho vay đối với các lĩnh vực ưu tiên thêm 0,5%/năm so với đầu năm. Không chỉ giảm lãi suất kỳ hạn dưới 6 tháng, nhiều ngân hàng thương mại đã giảm lãi suất ở

tất cả các kỳ hạn. Hiện lãi suất huy động bằng VND phổ biến ở mức 0,1-0,5%/năm đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng; 4,5-5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng; 5,5-7%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng; kỳ hạn từ 12 tháng trở lên ở mức 6,5-7%/năm.

Mặt bằng lãi suất giảm khá nhanh. Hiện tượng này đi ngược với quy luật hàng năm. Thường những tháng cuối năm mặt bằng lãi suất sẽ nhúc nhích tăng do nhu cầu tín dụng tăng và các ngân hàng thương mại cũng tranh thủ hút tiền nhàn rỗi trong dân. Tuy nhiên, điểm dễ nhận thấy nhất trên biểu lãi suất

huy động hiện nay của một số ngân hàng thương mại lớn là lãi suất kỳ hạn dài cách biệt hẳn so với kỳ hạn dưới 6 tháng. Điều này đã trở thành tất yếu khi ngân hàng muốn cơ cấu lại nguồn vốn nhằm đáp ứng quy định của NHNN. Bởi, theo Thông tư số 22/2019/TT-NHNN quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, có hiệu lực từ 01/01/2020: tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn sẽ giảm dần theo lộ trình: từ 01/01/2020 - 30/9/2020 là 40%; từ 01/10/2020 - 30/9/2021 là 37%; từ 01/10/2021 - 30/9/2022 là 34%; từ 01/10/2022 là 30%.

Thông tư 22 của NHNN cũng tăng tỷ lệ hệ số rủi ro đối với kinh doanh bất động sản từ 150% lên 200%. Đối với các khoản phải đòi khác như đối với cá nhân phục vụ đời sống mà tổng số tiền thỏa thuận cho vay/mức cho vay tại các hợp đồng tín dụng của khách hàng đó từ 4 tỷ đồng trở lên (sau khi trừ đi

khoản phải đòi của khách hàng đó đã áp dụng hệ số rủi ro 50%) sẽ bị áp hệ số rủi ro 120%, có hiệu lực từ ngày 01/01/2020; và sau đó sẽ nâng lên 150% kể từ ngày 01/01/2021.

TÍN DỤNG SẼ GIẢM DẦN

Thông tư 22 còn quy định về trần tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng tiền gửi (LDR) áp dụng chung cho tất cả các ngân hàng từ 01/01/2020, tối đa là 85%. Giảm dần tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn là chủ trương đã được cơ quan quản lý đưa ra từ mấy năm trước, các ngân hàng thương mại đã có thời gian chuẩn bị. Tuy nhiên do nhu cầu tín dụng của nền kinh tế liên tục tăng nên dù muốn, việc cơ cấu lại nguồn vốn của nhiều ngân hàng thương mại chưa được rõ nét. Vốn ngắn hạn vẫn chiếm tỷ lệ lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Do đó trước mắt các ngân hàng thương mại sẽ phải giảm tín dụng trung và dài hạn để đảm bảo đáp ứng quy định của Thông tư 22. Bên cạnh đó, NHNN cũng siết cung tín dụng tiêu dùng khi ban hành Thông tư 18/2019/TT-NHNN (sửa đổi Thông tư 43/2016 cho vay tiêu dùng của công ty tài chính). Theo đó, từ ngày 01/01/2020 công ty tài chính chỉ được giải ngân trực tiếp cho khách hàng đối với khách hàng không có nợ xấu theo báo cáo quan hệ tín dụng tra cứu tại Trung tâm thông

tin tín dụng quốc gia Việt Nam(CIC) tại thời điểm gần nhất so với thời điểm ký kết hợp đồng cho vay tiêu dùng. NHNN cũng đưa ra lộ trình giảm dư nợ cho vay tiêu dùng giải ngân trực tiếp so với tổng dư nợ tín dụng tiêu dùng: tối đa ở mức 70% trong năm 2021; Năm 2022, tỷ lệ tối đa là 60%; năm 2023 là 50% và về mức 30% kể từ ngày 01/01/2024. Quy định này sẽ khiến cung tín dụng tiêu dùng giảm trong thời gian tới nhưng chất lượng tín dụng sẽ được nâng lên.

Tháng 11, các quy định mới không chỉ đến từ NHNN mà còn đến từ Chính phủ. Theo Nghị định 88 của Chính phủ quy định về xử phạt hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng (có hiệu lực từ 31/12/2019): Tổ chức tín dụng sẽ bị phạt tiền từ 20 - 150 triệu đồng với các hành vi vi phạm quy định về nhận tiền gửi; phạt tiền từ 10 - 100 triệu đồng khi vi phạm quy định về lãi suất huy động vốn, phí cung ứng dịch vụ, kinh doanh, cung ứng sản phẩm phái sinh...

Liên quan đến lĩnh vực tài chính - ngân hàng, trong tháng 11 vừa qua, Chính phủ cũng ban hành Nghị định số 86/2019/NĐ-CP quy định mức vốn pháp định của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (có hiệu lực thi hành từ ngày 15/01/2020): Mức vốn pháp định đối với các loại hình ngân hàng, tổ chức

tín dụng như sau: (i) Ngân hàng thương mại: 3.000 tỷ đồng; (ii) Ngân hàng chính sách: 5.000 tỷ đồng; (iii) Ngân hàng hợp tác xã: 3.000 tỷ đồng; (iv) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài: 15 triệu USD; (v) Công ty tài chính: 500 tỷ đồng; (vi) Công ty cho thuê tài chính: 150 tỷ đồng; (vii) Tổ chức tài chính vi mô: 05 tỷ đồng; (viii) Quỹ tín dụng nhân dân hoạt động trên địa bàn một xã, một thị trấn: 0,5 tỷ đồng; (ix) Quỹ tín dụng nhân dân hoạt động trên địa bàn một phường; quỹ tín dụng nhân dân hoạt động trên địa bàn liên xã, liên xã phường, liên phường: 01 tỷ đồng. So với quy định hiện hành thì mức vốn pháp định của các tổ chức trên không thay đổi, duy nhất quy định đối với Quỹ tín dụng nhân dân tăng gấp 10 lần. Điều này cho thấy cơ quan quản lý chủ ý siết hoạt động của Quỹ tín dụng nhân dân - vốn có nhiều bất ổn thời gian qua.

Về lý thuyết, khi chi phí vốn thấp sẽ kích thích các doanh nghiệp, các nhà đầu tư tham gia nhiều hơn vào thị trường. Nhưng trước mắt sẽ không phải là những khoản đầu tư dài hạn. Bởi thị trường thế giới đang có nhiều biến động phức tạp khiến rủi ro thị trường tăng. Nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm phái sinh sẽ tăng. Rủi ro tín dụng trong cho vay trung và dài hạn luôn cao, cộng với việc ngân hàng thương mại đẩy mạnh ứng dụng công nghệ để tăng nguồn thu từ hoạt động phi tín dụng khiến tín dụng nói chung và tín dụng trung, dài hạn có xu hướng dần thu hẹp. Nhiều ngân hàng thương mại đã, đang phát triển mạnh mẽ bán lẻ với việc lấy khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa làm trung tâm. Cuộc tranh giành bán lẻ sẽ ngày càng khốc liệt hơn. Đẩy mạnh số hóa để phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ là giải pháp được nhiều ngân hàng thương mại triển khai. Tuy nhiên vấn đề lớn nhất của ngân hàng hiện nay là xây dựng kho dữ liệu lớn và đặc biệt là các biện pháp phòng ngừa rủi ro cho khách hàng cũng như bảo vệ dữ liệu của ngân hàng. □





CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM CUỐI NĂM 2019:

Vẫn chờ điểm sáng từ nhóm ngân hàng?

QUYNH CHI

Sau nỗ lực bứt phá ngoạn mục qua khỏi vùng kháng cự khó nhằn 1.000 - 1.005 điểm, chỉ số VN-Index đã quay trở lại mức điểm cao nhất kể từ tháng 10/2018. Theo nhiều chuyên gia chứng khoán, thị trường sẽ tiếp tục xu hướng tích cực từ nay tới Tết Nguyên đán.

NHÓM NGÂN HÀNG DẪN ĐẦU TĂNG TRƯỞNG TÍCH CỰC CỦA THỊ TRƯỜNG

Đây là tiêu đề của một báo cáo được CTCK VNDirect mới phát hành gần đây dựa trên tổng hợp kết quả kinh doanh quý III/2019. Theo VNDirect, tổng lợi nhuận ròng quý III/2019 tăng 20,8% (so với 13,6% yoy trong quý III/2018) nhờ vào tăng trưởng doanh thu thuần 7,5% (so với 12,1% trong quý III/2018) và sự cải thiện về biên lợi nhuận gộp ở nhiều ngành khác nhau. Kết quả quý III/2019 đã khẳng định xu hướng đi lên sau kết quả khiêm tốn

trong 6 tháng đầu năm 2019. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2019, tổng doanh thu và lợi nhuận ròng tăng trưởng với tốc độ khả quan ở mức 6,0% và 10,5%.

Nhóm ngân hàng ghi nhận tăng trưởng ấn tượng trong quý III/2019 với lợi nhuận ròng tăng 45,0% yoy, cao hơn mức tăng 15,9% trong quý III/2018, và đóng góp 11,5 điểm % trong mức tăng 20,8% toàn thị trường. Trong 9 tháng 2019, lợi nhuận ròng của nhóm ngân hàng tăng 26,4% (9 tháng 2018 tăng 39,2%) và đóng góp 7,0 điểm % vào mức tăng 10,5% yoy của lợi nhuận ròng thị trường.

TÂM LÝ THỊ TRƯỜNG CẢI THIẾN NHƯNG CHỈ MANG TÍNH TẠM THỜI

VN-Index phá vỡ thành công ngưỡng kháng cự 1.000 điểm vào ngày 1/11, lần đầu tiên kể từ tháng 3/2019 nhờ vào tâm lý thị trường cải thiện trong bối cảnh lợi nhuận tăng trưởng tích cực trong quý III/2019 và căng thẳng thương mại Mỹ - Trung lắng dịu. P/E của thị trường hiện ở mức 16,8x, là mức khá hợp lý so với các thị trường khác trong khu vực. Tuy nhiên, thị trường vẫn thiếu các yếu tố hỗ trợ mạnh để cải thiện mức định giá lên mức cao hơn như giai đoạn 8/2017-4/2018.

Thị trường chứng khoán Việt Nam được đánh giá là có sức hút khối ngoại, từ sự ổn định của nền kinh tế đến mức định giá, đặc biệt thị trường có triển vọng được nâng hạng, nhưng áp lực bán ròng trong thời gian qua là không nhỏ. Áp lực này đến từ sự bất ổn của tình hình kinh tế - chính trị thế giới, khiến các quỹ đầu tư đẩy mạnh tái cơ cấu dòng vốn. Công ty Chứng khoán Bảo Việt nhận định: "Động thái bán ròng của khối ngoại trong quý

III/2019 cùng chung với xu hướng dòng tiền thế giới khi rút khỏi thị trường các nước mới nổi”.

Những diễn biến tích cực hơn trên thị trường thế giới gần đây làm giảm áp lực bán rông của khối ngoại, kỳ vọng xu hướng mua rông sẽ thực sự quay trở lại, ít nhất là cân bằng hơn, giúp chỉ số giữ vững mức trên 1.000 điểm.

Tuy nhiên, sau sự bứt phá vừa qua, có những ý kiến cho rằng, thị trường cần một quãng nghỉ để củng cố nền tảng tại ngưỡng 1.000 điểm, trước khi tiếp tục chinh phục ngưỡng kháng cự mới.

THỊ TRƯỜNG CÓ THỂ CẦN QUẢNG NGHỈ

Mùa công bố kết quả kinh doanh quý III/2019 đã kết thúc, bức tranh về những nhóm ngành tăng trưởng tốt, nhóm ngành khó khăn sau 9 tháng tương đối rõ ràng. Thời gian cuối năm sẽ là giai đoạn để các doanh nghiệp chạy nước rút hoàn thành kế hoạch cả năm và xây dựng kế hoạch kinh doanh cho năm tới.

Phần lớn những thông tin này sẽ rơi vào tháng 12, còn trong tháng 11 thường là giai đoạn thiếu các thông tin hỗ trợ, khiến thị trường chứng khoán có “khoảng nghỉ” trước khi diễn biến tích cực hơn trong tháng 12 để đón đầu mùa báo cáo quý IV và hiệu ứng tháng Giêng.

Năm nay, với việc VN-Index vừa vượt qua ngưỡng 1.000 điểm, thị trường kỳ vọng tháng 12 sẽ khả quan hơn. Việc Sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh vừa ban hành 3 bộ chỉ số mới, giúp đa dạng sản phẩm ETF nội địa, qua đó khơi thông thêm dòng vốn ngoại, nhất là các cổ phiếu hết “room”.

Ngoài ra, trong nửa cuối tháng 11, dự báo kỳ tái cơ cấu danh mục quý IV/2019 của Quỹ VNM ETF và Quỹ FTSE ETF sẽ khiến các nhà đầu tư chủ động mua bán, đón đầu kỳ tái cơ cấu của hai quỹ ngoại lớn nhất thị trường Việt Nam này.

CTCK VNDirect dự báo VN-Index sẽ dao động trong khoảng 1.010 - 1.050 điểm từ nay đến cuối năm. CTCK MB dự báo, những nhịp rung

lắc để kiểm tra các ngưỡng hỗ trợ có thể xảy ra trước khi thị trường tiến đến các mức cao mới, với mục tiêu ngắn hạn xoay quanh khu vực 1.050 điểm.

CTCK Bảo Việt nhận định, về xu hướng tổng thể, VN-Index được kỳ vọng sẽ hướng đến mốc kháng cự 1.035 - 1.045 điểm trong thời gian tới, nhưng sau khi thử thách vùng kháng cự quanh 1.024 điểm, chỉ số có thể kiểm định lại vùng 1.000 - 1.006 điểm.

CTCK SHS cũng cho rằng, thị trường cần thêm thời gian để tích lũy trước khi hướng tới vùng 1.040 - 1.045 điểm (đỉnh tháng 6/2018). Công ty này khuyến nghị, nhà đầu tư ngắn hạn nên hạn chế mua vào trong vùng giá hiện tại và có thể tận dụng những nhịp tăng trong phiên để chốt lời một phần.

CỔ PHIẾU NGÂN HÀNG VẪN LÀ ĐIỂM SÁNG

CTCK Rồng Việt (VDSC) phân tích: Cơ sở vốn mạnh, biểu hiện qua hệ số đòn bẩy thấp và CAR Basel II cao, sẽ đảm bảo tốc độ tăng trưởng cho vay cao đối với nhóm NHTMCP tư nhân. Đây là khía cạnh tích cực khi mà hoạt động cho vay khách hàng vẫn là nguồn thu nhập chính của các ngân hàng Việt Nam và mở rộng tín dụng sẽ cho phép các ngân hàng bán chéo sản phẩm (thẻ, thanh toán giao dịch, bảo hiểm...) sau đó, nâng cao thu nhập dịch vụ. Bên cạnh đó, với mức định giá tương đối thấp,

P/B forward 2020 ở mức khoảng 1,0x - 1,4x và ROE cao (18 - 20%) cũng là một lợi thế khác của nhóm này. Điều cần lưu ý là hầu hết các ngân hàng thương mại tư nhân niêm yết đều không còn dư địa cho sở hữu nước ngoài.

Theo nhận định của VDSC, quá trình tái cơ cấu của ngân hàng BIDV đã gần như hoàn tất. Với sự tham gia của đối tác chiến lược mới Ngân hàng KEB Hana (KHB) sẽ mở ra một triển vọng mới và tươi sáng cho BIDV. Nhờ hơn 20,2 ngàn tỷ đồng thu được từ thương vụ này, vốn điều lệ của BID đã tăng lên 40,22 ngàn tỷ đồng, trở thành ngân hàng lớn nhất về vốn điều lệ trong hệ thống. “Do đó, mặc dù mức P/B hiện tại của BID cao hơn mức trung bình của các ngân hàng khác, chúng tôi tin rằng BID có thể trở thành ứng cử viên mới theo sau VCB”, báo cáo của VDSC nhấn mạnh.

Điều tích cực là hầu hết các ngân hàng đều hoàn thành hơn 3/4 so với kế hoạch cho cả năm 2019. Đối với ngành ngân hàng, mùa cao điểm kinh doanh thường rơi vào quý 4. Do vậy, với thành quả như trên trong chín tháng, VDSC tin rằng ngân hàng sẽ vượt kế hoạch kinh doanh cả năm. □



 DUY NGUYỄN

Ngày 15/11/2019, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Thông tư số 22/2019/TT-NHNN quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Thông tư điều chỉnh về các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động mà các ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải thường xuyên duy trì, bao gồm: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (trừ tỷ lệ an toàn vốn áp dụng theo Thông tư số 41/2016/TT-NHNN); Hạn chế, giới hạn cấp tín dụng; Tỷ lệ khả năng chi trả; Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn; Tỷ lệ mua, đầu tư trái phiếu Chính phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh; Giới hạn góp vốn, mua cổ phần; Tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng tiền gửi. Thông tư có hiệu lực sẽ tác động lớn đến hầu hết hoạt động ngân hàng của BIDV nói riêng và các ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài nói chung.

VỀ GIÁ TRỊ THỰC CỦA VỐN ĐIỀU LỆ, VỐN ĐƯỢC CẤP

Điều 6 Thông tư quy định giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài là giá trị còn lại của vốn điều lệ, vốn được cấp được xác định theo nguyên tắc và cách tính quy định tại Thông tư. Theo đó, về nguyên tắc ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tính giá trị còn lại của vốn điều lệ, vốn được cấp khi: trích lập đầy đủ dự phòng rủi ro theo quy định của pháp luật và tính đầy đủ các khoản thu nhập và chi phí theo quy định của pháp luật để xác định kết quả kinh doanh.

Về cách tính giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp: Giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp được xác định bằng vốn điều lệ, vốn được cấp và thặng dư vốn cổ phần, cộng (trừ) lợi nhuận lũy kế chưa phân phối (lỗ lũy kế chưa xử lý) được phản ánh trên sổ sách kế toán. Thông tư cũng quy định việc ngân hàng, chi nhánh ngân



TÌM HIỂU THÔNG TƯ SỐ 22/2019/TT-NHNN

hàng nước ngoài phải thường xuyên theo dõi, đánh giá giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp và định kỳ báo cáo Ngân hàng Nhà nước giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp. Trên cơ sở đó, Thông tư quy định việc xử lý khi giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp giảm thấp hơn mức vốn pháp định (Điều 7), cụ thể: khi giá trị thực của vốn điều lệ của ngân hàng, vốn được cấp của chi nhánh ngân hàng nước ngoài giảm thấp hơn mức vốn pháp định, ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải xây dựng và tự triển khai thực hiện phương án xử lý để đảm bảo giá trị thực của vốn điều lệ, vốn được cấp tối thiểu bằng mức vốn pháp định, song song với đó sẽ là các biện pháp Ngân hàng Nhà nước áp dụng để xử lý khi vốn điều lệ, vốn được cấp của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài giảm thấp hơn vốn pháp định.

VỀ VỐN TỰ CÓ VÀ TỶ LỆ AN TOÀN VỐN TỐI THIỂU

Điều 7 Thông tư quy định vốn tự có bao gồm tổng vốn cấp 1 và vốn cấp 2 trừ đi các khoản giảm trừ. Về cấu phần và cách xác định để tính vốn tự có của ngân hàng, Thông tư quy định chi tiết tại Phụ lục kèm theo Thông tư.

Thông tư cũng quy định tỷ lệ an

toàn vốn tối thiểu phản ánh mức đủ vốn của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài trên cơ sở giá trị vốn tự có và mức độ rủi ro trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, Ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải thường xuyên duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định tại Thông tư. Điều 8 Thông tư quy định cụ thể tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của ngân hàng, của chi nhánh ngân hàng nước ngoài, theo đó, từng ngân hàng phải duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu riêng lẻ 9%, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 9% theo công thức cụ thể để cập tại Thông tư.

VỀ HẠN CHẾ, GIỚI HẠN CẤP TÍN DỤNG

Thông tư đã quy định dẫn chiếu cụ thể các điều khoản của Luật các tổ chức tín dụng liên quan mà ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải tuân thủ về Hạn chế, giới hạn cấp tín dụng (Điều 10); Điều kiện, giới hạn cấp tín dụng để đầu tư, kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp (Điều 11); Điều kiện, giới hạn cấp tín dụng để đầu tư, kinh doanh cổ phiếu (Điều 12); Quản lý cấp tín dụng (Điều 13). Theo đó, Thông tư quy định việc Ngân hàng, chi nhánh

ngân hàng nước ngoài chỉ được cấp tín dụng với thời hạn đến 01 (một) năm cho khách hàng để đầu tư, kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp và khi cấp tín dụng trong trường hợp phải đáp ứng các điều kiện cụ thể. Ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được cấp tín dụng cho khách hàng để đầu tư, kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp trong các trường hợp được xác định tại Thông tư, cùng với đó là việc ấn định tổng mức dư nợ cấp tín dụng để đầu tư, kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp (bao gồm trái phiếu của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài) không được vượt quá 5% vốn điều lệ, vốn được cấp của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

VỀ TỶ LỆ KHẢ NĂNG CHI TRẢ

Điều 14 Thông tư quy định công thức xác định tỷ lệ dự trữ thanh khoản; Tỷ lệ khả năng chi trả trong 30 ngày của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Theo đó, Ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải tính toán và duy trì tỷ lệ khả năng chi trả trong 30 ngày đối với đồng Việt Nam và tỷ lệ khả năng chi trả trong 30 ngày đối với ngoại tệ. Bên cạnh đó Điều 15 Thông tư có quy định trách nhiệm của Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng trong quản lý, xử lý việc không đảm bảo các tỷ lệ khả năng chi trả

VỀ TỶ LỆ TỐI ĐA CỦA NGUỒN VỐN NGẮN HẠN ĐƯỢC SỬ DỤNG ĐỂ CHO VAY TRUNG HẠN VÀ DÀI HẠN

Điều 16 Thông tư quy định công thức trong việc xác định tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn theo đồng Việt Nam, bao gồm đồng Việt Nam, các loại ngoại tệ được quy đổi sang đồng Việt Nam (theo tỷ giá quy định tại Thông tư), cùng với đó là các nội dung về tổng dư nợ cho vay trung hạn, dài hạn; Các khoản tiền, nguồn vốn trung hạn, dài hạn; Các khoản tiền, nguồn vốn ngắn hạn. Đồng thời quy định chi tiết lộ trình phải tuân thủ tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

VỀ TỶ LỆ MUA, ĐẦU TƯ TRÁI PHIẾU CHÍNH PHỦ

Điều 17 Thông tư quy định Ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được mua, đầu tư trái phiếu Chính phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh so với tổng Nợ phải trả bình quân của tháng liền kề trước đó theo tỷ lệ tối đa 30%.

VỀ GIỚI HẠN GÓP VỐN, MUA CỔ PHẦN

Điều 18 Thông tư quy định việc tuân thủ giới hạn góp vốn, mua cổ phần của Ngân hàng thương mại, ngân hàng thương mại và công ty con, công ty liên kết của ngân hàng thương mại. Điều 19 Thông tư quy

định các giới hạn mà Ngân hàng thương mại mua, nắm giữ cổ phiếu của tổ chức tín dụng khác, cụ thể: Ngân hàng thương mại chỉ được mua, nắm giữ cổ phiếu tối đa không quá hai (02) tổ chức tín dụng khác, trừ trường hợp tổ chức tín dụng khác là công ty con của ngân hàng thương mại đó; chỉ được mua, nắm giữ cổ phiếu của một tổ chức tín dụng khác dưới 5% vốn cổ phần có quyền biểu quyết của tổ chức tín dụng khác đó; không được để cử người tham gia Hội đồng quản trị tại tổ chức tín dụng mà ngân hàng thương mại đã mua. Đồng thời cũng xác định ngân hàng thương mại chỉ được chuyển quyền sở hữu đối với số cổ phần tương ứng với số tiền đã được bên mua thanh toán trong trường hợp ngân hàng thương mại bán cổ phần của tổ chức tín dụng khác theo hình thức trả chậm...

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2020 và thay thế Thông tư số 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (và các văn bản sửa đổi, bổ sung).

Thông tư có quy định trách nhiệm của Ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài nói chung trong việc ban hành quy định nội bộ về cấp tín dụng, quản lý tiền vay để bảo đảm việc sử dụng vốn vay đúng mục đích theo quy định tại Thông tư. Trên cơ sở đó, HĐQT, Ban điều hành BIDV cần chỉ đạo các đơn vị liên quan rà soát các quy định tại Thông tư và các văn bản có liên quan để kịp thời xem xét, đánh giá ban hành quy định nội bộ về cấp tín dụng, quản lý tiền vay làm cơ sở triển khai, phổ biến toàn hệ thống song song với việc áp dụng thực hiện tỷ lệ an toàn vốn theo quy định tại Thông tư số 41/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định tỷ lệ an toàn vốn đối với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. □



Smart Teller Machine

GIẢI PHÁP HIỆU QUẢ ĐỂ PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG HIỆN ĐẠI

Ngân hàng tự động là mô hình hiện đại, tiên tiến nhất hiện nay trong ngành ngân hàng trên thế giới. Với mô hình này, khách hàng trực tiếp thực hiện các giao dịch như mở tài khoản, mở sổ tiết kiệm, nộp/rút tiền mặt, chuyển khoản... bằng cách tương tác với máy giao dịch tự động, thông minh, đa năng mà không cần đến quầy giao dịch và phải được phục vụ trực tiếp từ nhân viên ngân hàng.

Hệ thống máy giao dịch tự động, thông minh, đa năng đã được triển khai trên thế giới từ những năm đầu của thập kỷ này. Đến nay, hệ thống này được áp dụng phổ biến tại nhiều ngân hàng trên thế giới như: Bắc Mỹ (Hoa Kỳ, Canada), Mỹ Latinh (Mexico, Brazil), Tây Âu (Đức, Ý, Pháp, U.K, Tây Ban Nha), Đông Âu (Ba Lan, Nga), Châu Á Thái Bình Dương (Trung Quốc, Ấn Độ, ASEAN, Úc và New Zealand), Nhật Bản, Trung Đông và Châu Phi (các nước GCC, S. Châu Phi, Bắc Phi)...

Smart Teller Machine (STM) là một trong số các dòng máy giao dịch thông minh và là một giải pháp ngân hàng hiện đại, đáp ứng tối đa nhu cầu giao dịch của khách hàng tương tự như các kênh điện tử và phần lớn giao dịch của kênh quầy, có thể thay thế kênh giao dịch truyền thống tại quầy.

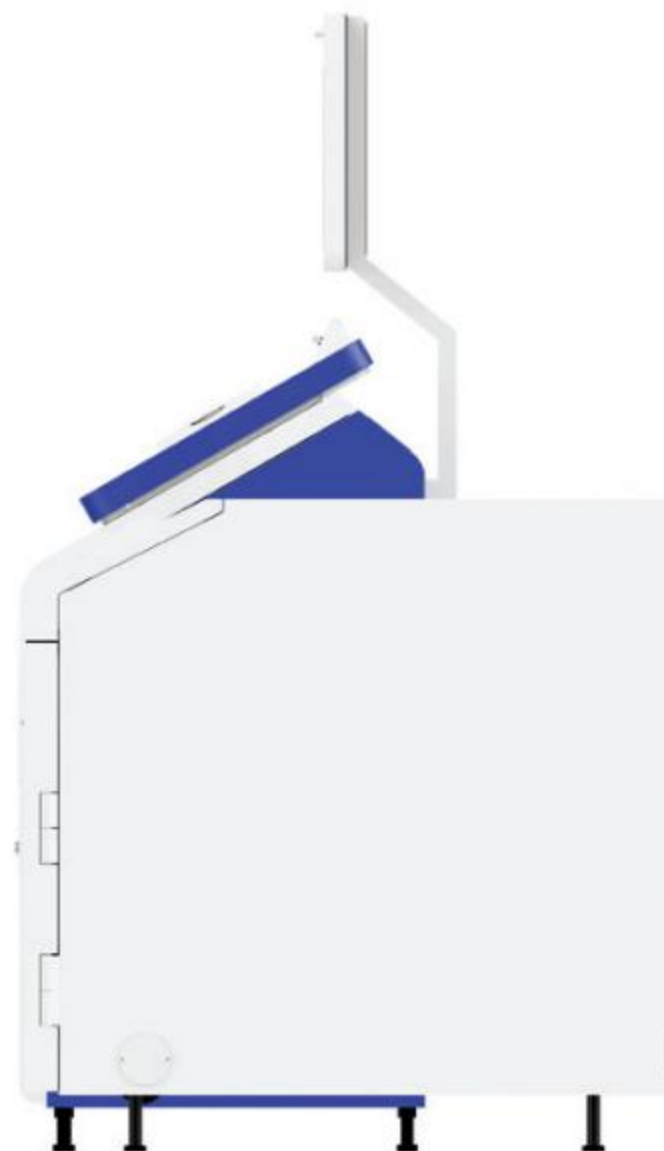
STM có thể bố trí: (i) đặt sát quầy/sảnh phòng giao dịch, hướng đến tập khách hàng muốn đến địa điểm quầy của ngân hàng để thực hiện giao dịch; hoặc (ii) đặt tại các địa điểm ngoài quầy giao dịch giúp giảm tải cho giao dịch tại quầy và mang lại trải nghiệm hiện đại, số hóa, dễ dàng, thuận tiện, nhanh



chóng và an toàn cho khách hàng.

Với dòng máy STM, khách hàng có thể tự thực hiện các giao dịch theo nhu cầu của mình hoặc tự thực hiện giao dịch với sự hỗ trợ, giám sát từ xa qua giao tiếp video trực tuyến của các nhân viên ngân hàng (nếu cần). Phương thức giao dịch này giúp giảm thủ tục, tối ưu hóa thời gian giao dịch, đẩy nhanh tốc độ giao dịch, hạn chế sai sót nhập dữ liệu, kiểm đếm tiền mặt đảm bảo sự an toàn, bảo mật và phòng chống giả mạo, gian lận.

STM được trang bị rất nhiều thiết bị phần cứng với công nghệ đa dạng, hiện đại như: (i) Máy scanner giấy tờ tùy thân; (ii) Đầu đọc thẻ; (iii) Máy quét tĩnh mạch ngón tay/lòng bàn tay; (iv) Camera kép, hồng



ngoại nhận diện hình ảnh của khách hàng; Camera ghi nhận hình ảnh và seri từng tờ tiền thu vào và trả ra; (v) Khay chứa tiền; (vi) Thiết bị in phôi thẻ tiết kiệm, in thẻ, in hóa đơn chứng từ giao dịch, sao kê tài khoản khách hàng; (vii) Thiết bị xử lý phòng chống giả mạo hồ sơ, giấy tờ; (viii) Loa, micro và các màn hình cảm ứng cỡ lớn để khách hàng thực hiện giao dịch/giao tiếp online qua live chat, video call với nhân viên ngân hàng...

Đồng bộ với thiết bị phần cứng, phần mềm của STM được thiết kế rất linh hoạt, ngân hàng có thể tùy chỉnh yêu cầu thiết kế về các dịch vụ ngân hàng muốn cung cấp cho khách hàng qua thiết bị này. Với STM, các ngân hàng có thể cung cấp rất nhiều các dịch vụ tài chính



(bao gồm cả tiền mặt và chuyển khoản) cũng như dịch vụ phi tài chính được thực hiện tại quầy như: mở CIF; mở tài khoản thanh toán; phát hành thẻ; đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử; nộp/rút tiền vào tài khoản thanh toán/tiết kiệm; thanh toán hóa đơn; chuyển tiền trong/ngoài hệ thống...

Giao dịch tại STM đảm bảo an toàn cho cả ngân hàng và khách hàng, do STM cho phép ngân hàng nhận diện, xác thực khách hàng bằng các phương thức truyền thống và hiện đại như: nhận diện qua giấy tờ tùy thân, khuôn mặt khách hàng (camera kép hồng ngoại loại bỏ rủi ro giả mạo bằng ảnh chụp); bảo mật sinh trắc học (xác thực khách hàng qua tĩnh mạch ngón tay) và tích hợp

các phương thức xác thực đặc thù của các kênh điện tử/thẻ đang chỉ áp dụng được trên chính các hệ thống này (xác thực bằng mã PIN thẻ hay bằng User + mật khẩu + SMS OTP).

STM với chức năng rút/gửi, xoay vòng tiền giúp giảm thiểu tối đa thời gian dừng dịch vụ do hết tiền mặt, giảm chi phí tiếp quỹ. Hiện STM được trang bị tối đa 5 hộp tiền, mỗi hộp chứa tối đa 3.300 tờ tiền. Với tính năng cộng dồn (cho phép 1 giao dịch có thể được thao tác nhiều lần nộp mỗi lần tối đa 200 tờ tiền), quay vòng, tự động phân loại theo mệnh giá tiền, đã khắc phục phần lớn các hạn chế về tiền mặt

của các dòng máy giao dịch thông minh phổ biến hiện nay như CDM/CRM, ITM...

STM cũng có thể kết nối đến hệ thống lấy số thứ tự và phân luồng khách hàng của ngân hàng để đảm bảo tất cả các khách hàng (trong đó có khách hàng chuyển vào giao dịch tại quầy từ STM) được phục vụ nhanh nhất, chính xác nhất, đồng thời đảm bảo ưu tiên cho khách đặt hẹn trước cũng như các khách hàng VIP.

Được trang bị hệ thống video trực tuyến và phần mềm tư vấn khách hàng hiện đại, chi tiết đến từng bước trong luồng xử lý. Việc tự thực hiện giao dịch của khách hàng tại STM cũng như việc tư vấn cho khách hàng của nhân viên ngân hàng trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Công việc tư vấn được quy trình hóa, tư vấn viên được cung cấp đầy đủ thông tin về: (i) Nhu cầu của khách hàng qua hệ thống micro/video thu âm/truyền tải giọng nói; (ii) Hình ảnh khách hàng, giấy tờ tùy thân của khách hàng đang thực hiện giao dịch để so sánh đối chiếu với hình ảnh lưu trữ trên hệ thống; (iii) Loại giao dịch khách hàng đang thực hiện; (iv) Định vị tiến trình thực hiện giao dịch của khách hàng ở tại bước nào và các bước tiếp theo khách hàng sẽ phải làm những gì theo quy trình giao dịch tương ứng với dịch vụ khách hàng đã chọn và đang thực hiện...

Với khả năng tùy biến mạnh mẽ của mình, STM có thể đáp ứng nhu cầu thiết kế giao diện giao dịch theo yêu cầu của từng ngân hàng, giúp khẳng định vị trí, tăng cường quảng bá hình ảnh của ngân hàng.

Như vậy, STM có thể đem đến cho ngân hàng và khách hàng nhiều lợi ích: (i) Với việc tự phục vụ sẽ giúp khách hàng chủ động hơn trong việc sử dụng dịch vụ của ngân hàng; (ii) Mang lại cho khách hàng cảm giác trải nghiệm tương tự kênh điện tử trong một môi trường, không gian giao dịch hiện đại, nhanh chóng, thuận tiện, chuyên nghiệp; (iii) Giúp ngân hàng tiết kiệm chi phí vận hành, tập trung hóa nguồn lực cán bộ giao dịch. □



ngôi trường của tình hữu nghị

 VĂN TRẤN

Ngày 13/11/2019, tại huyện Dakcheung, tỉnh Sekong, nước CHDCND Lào, BIDV phối hợp với Sở Giáo dục và Thể thao tỉnh Sekong tổ chức Lễ khánh thành và bàn giao phòng học và các hạng mục phụ trợ do BIDV tài trợ tại Trường PTTH Dakcheung.

Việt Nam và Lào là hai nước láng giềng thân thiết, núi liền núi, sông liền sông, nhân dân hai nước có mối quan hệ hữu nghị truyền thống, gắn bó từ lâu đời và ngày càng phát triển. Trong những năm qua, mối quan hệ đặc biệt này ngày càng không ngừng được củng cố vững chắc, đi vào chiều sâu và phát huy hiệu quả thiết thực trên tất cả các lĩnh vực hợp tác, mang lại lợi ích to lớn cho nhân dân hai nước.

Đặc biệt, lĩnh vực hợp tác đào tạo nguồn nhân lực luôn được Lãnh đạo Đảng và Chính phủ hai nước coi trọng. 60% kinh phí viện trợ hàng năm của Chính phủ Việt Nam



CÔNG ĐOÀN BIDV KHU VỰC TP. HỒ CHÍ MINH ỦNG HỘ QUỸ VÌ NGƯỜI NGHÈO 150 TRIỆU

Mới đây, Công đoàn cơ sở BIDV Thành phố Hồ Chí Minh (TP. HCM) trong vai trò đầu mối đã tham gia ủng hộ Quỹ Vì người nghèo hành phố năm 2019 với tổng số tiền 150 triệu đồng. Việc làm này nhằm hưởng ứng phong trào “Cả nước chung tay vì người nghèo – không để ai bị bỏ lại phía sau” và được sự đồng thuận của các công đoàn cơ sở BIDV khu vực TP.HCM.

Số tiền này có được nhờ sự ủng hộ của 23 Công đoàn cơ sở thuộc khu vực thành phố Hồ Chí Minh gồm: BIDV Nam



Sài Gòn, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Kỳ Hòa, Gia Định, Ba Tháng Hai, Bắc Sài Gòn, Hàm Nghi, Tân Bình, Sài Gòn, Quận 9, Bình Thạnh, Bình Hưng, Văn phòng 2, Nhà Bè, Thủ Đức, Bình Tân, Ba Mươi Tháng Tư, Bình Chánh, Bình Tây, Phú Nhuận, TP HCM, Bà Chiểu, Chợ Lớn.

Thông qua hoạt động ủng hộ Quỹ Vì người nghèo, Công đoàn cơ sở BIDV khu vực TP.HCM mong muốn góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của hộ nghèo và cận nghèo, thực hiện thắng lợi chương trình giảm nghèo bền vững của thành phố.

giúp Lào dành để thực hiện đào tạo nguồn nhân lực, trong đó có một phần hỗ trợ xây dựng một số cơ sở giáo dục tại Lào. Bên cạnh đó, trong các chuyến thăm và làm việc của Lãnh đạo cấp cao Việt Nam tại Lào, các món quà tặng đều ưu tiên xây dựng cơ sở vật chất cho ngành giáo dục.

Năm 2016, trên cơ sở chủ trương thống nhất giữa Lãnh đạo hai nước, Nhà nước Việt Nam trao tặng tỉnh Sekong 01 trường học. Được sự tin tưởng của Đảng, Nhà nước, Chính phủ Việt Nam, BIDV vinh dự được giao nhiệm vụ thực hiện triển khai xây dựng ngôi trường học tại huyện Dakcheung, tỉnh Sekong, nước CHDCND Lào.

Trường PTTH Dakcheung được khởi công từ tháng 6/2018 với tổng giá trị xây dựng 1 triệu USD, do BIDV tài trợ xây dựng với quy mô 02 tầng gồm 06 phòng học và 2 phòng thí nghiệm, phòng chức năng, thư viện, hội trường cùng khu giáo dục thể chất, với các trang thiết bị học tập hiện đại khác. Sau hơn 1 năm thi công, công trình đã được hoàn thành theo đúng thiết kế, đảm bảo chất lượng, tiến độ và đạt chuẩn của Bộ Giáo dục và Thể thao Lào.

Công trình này sẽ góp phần đẩy mạnh sự nghiệp trồng người của nước CHDCND Lào. Đây cũng là công trình ghi dấu tình cảm gắn bó, thủy chung của hai dân tộc Lào - Việt Nam, là món quà tri ân của Nhân dân Việt Nam đối với sự ủng hộ trong sáng, chân thành của những người bạn Lào anh em trong hơn nửa thế kỷ qua.

Ngài Kongsy Sengmany - Thứ trưởng Bộ giáo dục và Thể thao Lào - tin tưởng công trình sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho công tác dạy và học của thầy trò nhà trường ở khu vực vùng sâu vùng xa như tỉnh Sekong. Thứ trưởng Bộ giáo dục và Thể thao Lào mong rằng chính quyền địa phương, thầy và trò của nhà trường sẽ chung sức gìn giữ công trình này để nhiều thế hệ học sinh tiếp tục được học tập và rèn luyện sau này trở thành những công dân có ích cho đất nước.

Ông Nguyễn Bá Hùng - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước CHXHCN Việt Nam tại CHDCND Lào - đánh giá cao sự hợp tác chặt chẽ của các cấp Lãnh đạo tỉnh, đặc biệt là Lãnh đạo huyện Dakcheung đã tạo điều kiện thuận lợi để BIDV thực hiện tốt nhiệm vụ mà Đảng,

Nhà nước Việt Nam giao. Ông khẳng định: Công trình khi được bàn giao đưa vào khai thác sử dụng sẽ đóng góp thêm cho huyện Dakcheung một cơ sở đào tạo mới, đầy đủ trang thiết bị học tập, giúp con em đồng bào dân tộc huyện Dakcheung có ngôi trường mới khang trang, tạo môi trường học tập tốt cho các cháu. Công trình cũng là biểu tượng của tình hữu nghị cao đẹp giữa hai nước Việt Nam và Lào. □

Cùng với việc tăng cường hợp tác về kinh tế giữa hai nước Lào - Việt Nam, trong nhiều năm qua, các doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có BIDV, luôn ý thức cao và tích cực tăng cường các hoạt động an sinh xã hội, hướng đến cộng đồng, góp phần cùng Đảng, Nhà nước, Chính phủ Lào chăm lo đời sống, đảm bảo các lợi ích xã hội của người dân tại các địa phương vùng sâu, vùng xa, còn có nhiều khó khăn.

Bên cạnh nhiệm vụ kết nối hai nền kinh tế Lào - Việt Nam, trong 20 năm qua, BIDV với sự có mặt của Ngân hàng Liên doanh Lào - Việt (LaoVietBank), Công ty Liên doanh bảo hiểm Lào - Việt và Văn phòng đại diện BIDV tại Lào, luôn tiên phong trong các hoạt động an sinh xã hội, trở thành một biểu tượng sinh động về một doanh nghiệp vì cộng đồng tại đất nước Lào. Từ năm 2008 đến nay, tổng giá trị thực hiện các hoạt động an sinh xã hội của BIDV tại CHDCND Lào đạt khoảng 14 triệu USD.

Những căn nhà tình nghĩa

ẤM LÒNG NGƯỜI NGHÈO

 TUỆ MINH

Ngày 01/11/2019, tại huyện Tiền Hải và Thái Thụy, tỉnh Thái Bình, BIDV phối hợp cùng Ủy ban Mặt trận tổ quốc tỉnh Thái Bình tổ chức chương trình trao tặng nhà ở cho người nghèo. Năm 2019, BIDV đã triển khai chương trình tài trợ xây dựng nhà ở cho người nghèo tại tỉnh Thái Bình với tổng số là 25 căn nhà, tổng giá trị tài trợ là một tỷ đồng.



3 trong số 25 ngôi nhà được bàn giao lần này tại hai huyện Thái Thụy và Tiền Hải, mỗi gia đình, mỗi số phận, nhưng đó đều là những gia đình thật sự khó khăn, kém may mắn so với nhiều người.

Đoàn công tác đến xã Thái An, huyện Thái Thụy, tỉnh Thái Bình trong một ngày chớm đông, mưa phùn gió rét. Bà Tạ Thị Mây năm nay đã 65 tuổi gầy gò, sống một mình trong ngôi nhà cũ nhỏ hơn cả cái bếp của nhà bình thường đã là chỗ "chui ra, chui vào" hơn 14 năm. Không có gia đình riêng, anh chị em không phải ai cũng có điều kiện, nên dù căn nhà đã dột nát hơn 3 năm nay bà Mây cũng

chưa có điều kiện để sửa chữa lại. Cô đơn, đau ốm trong ngôi nhà ẩm thấp càng làm cuộc sống của bà Mây thêm phần khó khăn.

Căn nhà mới 26m2 được xây từ nguồn vốn hỗ trợ của BIDV và tiền đóng góp của anh em con cháu, nhưng đầy đủ, ấm cúng, khang trang và rất vừa vặn với hộ đơn thân như bà Mây. Dù rất xúc động khi có được ngôi nhà mới ấm áp sạch sẽ, nhưng với người phụ nữ nông thôn cả đời kém may mắn trong cuộc sống riêng cũng không biết phải bày tỏ như thế nào. Chỉ có người anh trai thay mặt gia đình cảm ơn đoàn công tác và bà cụ hàng xóm đến chung vui như

nói hộ tình cảm cho bà Mây: "Chị Mây có một mình, đau ốm quanh năm, cái nhà cũ ngay đây cũ dột cả rồi, được cái nhà mới thế này tha hồ sạch sẽ, chả sợ mưa gió gì".

Chia tay bà Mây trong niềm xúc động được đón nhận ngôi nhà mới, đoàn công tác tới thăm cụ Phí Thị Gắn, ở thôn Thiên Kiều, xã Thái Thọ, huyện Thái Thụy. Cụ Gắn năm nay đã 76 tuổi, ở cái tuổi gần đất xa trời, sau nhiều năm sống một mình trong ngôi nhà cũ, cụ đã có được ngôi nhà mới khang trang với tổng đầu tư 110 triệu đồng. Trong đó, nguồn vốn hỗ trợ từ BIDV là 40 triệu đồng, kinh phí còn lại do anh em con cháu đóng góp. Cụ Gắn đã không còn lo lúc tối trời hay mưa gió mà yên tâm sinh hoạt trong ngôi nhà có diện tích 34 m2, đầy đủ công trình phụ, bếp khép kín.

Trong ngôi nhà mới xây, ông Trần Quang Tái - Chủ tịch Ủy ban MTTQ xã cho biết: "Nhờ có tiền tài trợ của BIDV mà anh em họ hàng làng xóm mới có thêm quyết tâm ủng hộ cho cụ Gắn xây được ngôi nhà mái bằng, hai gian khép kín thuận tiện cho sinh hoạt tuổi già của cụ".

Không sống đơn thân như bà Mây, cụ Gắn, nhưng hoàn cảnh của cụ Trương Thị Tịnh ở thôn Hương Tân, xã Nam Hà, huyện Tiền Hải cũng khiến nhiều người xót xa. Năm nay đã 94 tuổi, cụ Tịnh có 4 người con nhưng hai người con trai mất sớm, hai người con gái



đến nay cũng đã ngoài 60 tuổi tàn tật không lập gia đình vẫn ở với cụ. Ba mẹ con ở trong ngôi nhà cũ dột nát đã hơn 20 năm. Từ sự hỗ trợ của BIDV, sự ủng hộ của thôn xã, ba mẹ con cụ tết này đã được đón tết trong ngôi nhà mái bằng mới khang trang 34m2 với, chi phí xây dựng hơn 100 triệu, trong đó, nguồn tiền hỗ trợ của BIDV là 40 triệu đồng. Cụ Tịnh cảm động cho biết: “Nhà cũ mái tôn mưa dột ghê lắm. Cứ ngày mưa to là trong nhà mẹ mức nước, con đi đổ. Giờ có nhà mới, ngày mưa rét như hôm nay thì khô ráo ấm lắm”. Càng xúc động hơn nữa khi nỗi tâm tư của người mẹ già lo lắng cho hai người con gái nay đã có chỗ dựa “Nay mai tôi già chết rồi, hai cô con gái có cái nhà chắc chắn mà ở”.

Phối hợp cùng BIDV tổ chức chương trình trao tặng nhà cho người nghèo có Ủy ban MTTQ tỉnh Thái Bình. Phó Chủ tịch Ủy ban MTTQ tỉnh, chị Đặng Thị Chiên, tâm sự rất thật lòng: “Thái Bình là tỉnh thuần nông nên còn nhiều khó khăn. Số hộ nghèo còn khá cao so với cả nước. Chính quyền tỉnh rất trăn trở làm sao để người nghèo trong tỉnh bớt khó khăn. Vì thế, tỉnh Thái Bình rất trân trọng và cảm ơn sự đồng hành của BIDV trong việc hỗ trợ các hộ nghèo. Từ nguồn vốn hỗ trợ của BIDV đã là chất xúc tác quan trọng, động viên

người dân xây được ngôi nhà mới”.

Đại diện BIDV Thái Bình, đơn vị đầu mối thực hiện chương trình hỗ trợ xây dựng nhà ở cho người nghèo, ông Nguyễn Tiến Đạt - Phó Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn cơ sở - cho biết: “Với trách nhiệm của một Doanh nghiệp Nhà nước tại địa bàn tỉnh Thái Bình, bên cạnh hoạt

động kinh doanh, BIDV cũng luôn tích cực thực hiện công tác an sinh xã hội cho tỉnh nhà trong việc hỗ trợ xây dựng trường học, xây nhà đại đoàn kết, đền ơn đáp nghĩa quan tâm tới các gia đình chính sách, người nghèo, tặng quà tết... Với việc chung tay với địa phương hỗ trợ các gia đình nghèo xây dựng nhà ở, mong rằng người nghèo sẽ có ngôi nhà mới chắc chắn để ổn định cuộc sống”.

BIDV đã chung tay giúp ước mơ về ngôi nhà của người nghèo ở Thái Bình thành sự thật, để những hộ nghèo như bà Mây, cụ Gắn, cụ Tịnh và nhiều gia đình khác nữa tết này đã có mái nhà vững chãi an tâm lúc tuổi già xế bóng hay lo làm ăn sản xuất khi đã có nơi chốn để an cư. □

Những năm qua, BIDV tích cực triển khai nhiều hoạt động ASXH trong cả nước, riêng tỉnh Thái Bình từ 2007 đến nay, BIDV đã tài trợ khoảng hơn 30 tỷ đồng bao gồm: xây dựng trường học, nhà ở cho người nghèo, tặng quà tết, các hoạt động đền ơn đáp nghĩa... Trong đó, BIDV đã hỗ trợ xây dựng tổng cộng hơn 220 ngôi nhà cho người nghèo với tổng kinh phí 10,6 tỷ đồng.



Một ngày thiện nguyện

Ở MÙ CANG CHẢI

QUỐC THÀNH

Trong khuôn khổ chương trình từ thiện “Mùa đông ấm áp năm 2019” của Đoàn thanh niên khối doanh nghiệp thành phố Hải Phòng thực hiện tại Yên Bái, chúng tôi đã đến huyện Mù Cang Chải, thăm hỏi những thầy cô ở vùng cao.



NHIỀU THAY ĐỔI NHƯNG CHƯA HẾT NGHÈO

Từ Hải Phòng, chúng tôi đến TP Yên Bái rồi nhắm Mù Cang Chải thẳng tiến. Qua bao nhiêu cảnh đẹp của núi rừng phía Bắc, chúng tôi được thu về cảm xúc thật tươi mới. Chúng tôi đến thăm Trường tiểu học Khao Mang vào buổi chiều. Đây là Trường tiểu học dân tộc nội trú nằm tại bản Tủa Mả Pán, xã Khao Mang, một trong những xã vùng cao đặc biệt khó khăn của tỉnh Yên Bái. Nơi đây, địa hình đồi núi chia cắt phức tạp, dân cư thưa thớt, trình độ dân trí chưa cao và không đồng đều, nhiều dân tộc khác nhau. Nhiều trẻ em ở Tủa Mả Pán khi vào độ tuổi đến trường vẫn chưa biết nói tiếng Việt, chưa thể giới thiệu về bản thân hay hát trọn vẹn một bài hát, câu chuyện...nên việc dạy chữ cho các cháu tại trường mầm non

và tiểu học nơi đây theo các thầy cô ở đây chia sẻ là việc “gieo chữ” từng chút, từng chút một.

Thầy cô đang dạy tại Trường tiểu học Khao Mang đều gắn bó lâu năm với công việc “gieo chữ trên vùng cao”. Người có thời gian công tác ngắn nhất cũng gần 5 năm. Thầy Nguyễn Thanh Hòa, Phó hiệu trưởng của trường đã gắn bó với điểm trường 20 năm chẵn. Các thầy chia sẻ: Ngày đầu mới lên đây, trường còn rất hoang sơ. Do học sinh đa phần thuộc gia đình dân tộc thiểu số, nhà ở xa tận trong các bản làng nên nhà trường phải thành lập 6 điểm trường tạm ở các bản, nơi có đông dân cư và phân công các thầy cô đến dạy.

Học sinh ở đây cơm không có đủ để ăn nên chuyện học hành rất khó khăn. Tháng 9, cả nước tung bùng ngày hội đến trường, còn các

thầy cô nơi đây phải đi bộ cả chục cây số mỗi ngày, đến từng nhà vận động phụ huynh cho các cháu đi học, rồi phải tìm các nguồn hỗ trợ khác nhau cho các cháu có bữa ăn ở trường, tránh trường hợp không có đồ ăn các con lại nghỉ học. Không có tâm, không yêu nghề, thương trẻ, khó ai có thể vượt qua được khó khăn để gắn bó với nghề dạy học.

CÒN MÃI NHỮNG TẤM LÒNG NHÂN ÁI

Khao Mang bây giờ không còn quá khó khăn như trước nữa. Nhận được sự quan tâm của nhà nước, của tỉnh và của các nhà hảo tâm từ khắp nơi, 6 điểm trường tạm ở Khao Mang ngày nào giờ đây đã được gộp chung tại Trường phổ thông Dân tộc bán trú Tiểu học Khao Mang. Trường có 3 dãy nhà kiên cố, tổng số 850 học sinh chia đều các lớp học, trong đó có 750 cháu được ở lại tại trường.

Các lớp học đã có ti vi, máy chiếu, dụng cụ học tập, đồ chơi được sắp xếp gọn gàng. Giáo trình học cũng được xây dựng mở và gần gũi hơn với học sinh thông qua các buổi học ở sân trường, ở vườn cây hay giờ lao động sản xuất, giúp các con rèn kỹ năng nghe, nói, đọc, mở rộng vốn từ tiếng Việt trong thực tế. Đây là kết quả của quá trình nỗ lực của tập thể giáo viên với sự hỗ trợ từ các tổ chức giáo dục phi chính phủ.

Những đoạn đường đất đỏ nơi đây ngày nào đã dần được thay thế bằng những con đường đá,



một số đoạn được bê tông hóa. Trong chương trình từ thiện “Mùa đông ấm áp năm 2019”, Đoàn thanh niên khối doanh nghiệp Hải Phòng cũng hỗ trợ bê tông hóa một đoạn đường dài 1 km, lắp đặt hệ thống bình nước nóng để mùa đông các cháu có nước ấm sử dụng, tặng 850 phần quà với tổng kinh phí hơn 100 triệu đồng từ nguồn đóng góp của đoàn viên thanh niên khối (trong đó, BIDV Hải Phòng vận động được 15 triệu đồng).

Đồ ăn, thực phẩm cũng được nhiều đơn vị nhận hỗ trợ để bữa cơm bán trú của học sinh có thêm đồ ăn, thịt, sữa giúp các cháu có sức khỏe để học. Hằng năm, các đoàn từ thiện đến thăm cũng tài trợ các suất học bổng, hỗ trợ kinh phí xây sửa bổ sung các hạng mục cho trường giúp bộ mặt của ngôi trường vùng cao thiếu thốn ngày nào đã thay đổi hoàn toàn, khang trang và to đẹp hơn.

Sải bước trong sân trường giữa những tiếng ê a vang lên khắp nơi,

tận tay trao những món quà nhỏ cho các cháu, nhận những tiếng cảm ơn từ những đứa trẻ với đôi mắt sáng rực, trong veo, tôi cảm thấy thật ấm lòng, thấy những việc làm của chúng tôi có ý nghĩa; chúng tôi đã đóng góp được một phần bé nhỏ cho cộng đồng, cho xã hội. Đó là nhiệm vụ của thanh niên, là mục tiêu lớn về an sinh xã hội mà BIDV đang hướng tới.

Ngày mai, chuyến hành trình thiện nguyện sẽ kết thúc, chúng tôi lại quay về với nhịp sống hối hả hằng ngày.. Nhắm mắt lại, nghĩ về một ngày thật ý nghĩa nơi núi rừng Tây Bắc, hít hà thêm chút nữa không khí trong lành của nơi này, “hương vị vùng cao” như còn mãi trong mỗi chúng tôi. □

Trong chương trình từ thiện “Mùa đông ấm áp năm 2019”, Đoàn thanh niên khối doanh nghiệp Hải Phòng cũng hỗ trợ bê tông hóa một đoạn đường dài 1 km, lắp đặt hệ thống bình nước nóng để mùa đông các cháu có nước ấm sử dụng, tặng 850 phần quà với tổng kinh phí hơn 100 triệu đồng.”

BIDV HÀ TÂY ĐẤU GIÁ TRANH ĐỂ TẶNG GIẾNG NƯỚC SẠCH



Vừa qua, BIDV Hà Tây đã phát động chương trình “Vẽ tranh và bán đấu giá gây Quỹ từ thiện ủng hộ Trung tâm Hy vọng Lạng Sơn”.

Để triển khai chương trình, BIDV Hà Tây đã phát động và vận động con em cán bộ BIDV và các mạnh thường quân có năng khiếu mỹ thuật tham gia. Sau khi tiếp nhận các tác phẩm, Ban Tổ chức sẽ lựa chọn những bức tranh đẹp nhất trong số tranh

các bé tham gia chương trình để bán đấu giá trong triển lãm. Toàn bộ kinh phí thu được sẽ được sử dụng để xây tặng Trung tâm Hy vọng Lạng Sơn 01 giếng nước đường kính 2m, sâu 15m xây gạch xung quanh trị giá 45.000.000 đồng để cung cấp nguồn nước sạch phục vụ sinh hoạt hàng ngày cho các em và tài trợ các trang thiết bị phục vụ sinh hoạt.

Sau một thời gian vận động, Ban Tổ

chức đã nhận được 70 bức tranh ủng hộ. Tại buổi đấu giá được tổ chức ngày 13/11/2019, các bức tranh này được bán với tổng số tiền 53.000.000 đồng. Bên cạnh đó, các mạnh thường quân cũng mua tranh ủng hộ chương trình trong suốt tuần lễ trưng bày trang gây quỹ từ thiện với số tiền 47.000.000 đồng.

Tại buổi đấu giá, ông Trịnh Minh Tâm - Giám đốc BIDV Hà Tây - cho biết: Đây là một ý tưởng làm rất hay và tôi rất ủng hộ chương trình này. Tranh do con cán bộ BIDV Hà Tây có độ tuổi từ 5-10 tuổi vẽ, với những nét vẽ ngây thơ và vụng về nhưng đẹp ở tâm lòng của các con. Chương trình không chỉ giúp các bé phát huy năng khiếu và khả năng sáng tạo của mình mà còn mang lại thông điệp ý nghĩa về lòng nhân ái, giúp các bé nhận thức được chia sẻ và yêu thương. Việc làm này rất có ý nghĩa và mang tính giáo dục cao, giúp cho các em đóng góp một phần công sức của mình để đem lại những phần quà nhỏ có ý nghĩa cho các bạn nhỏ kém may mắn hơn.

KIẾU OANH

TRAO YÊU THƯƠNG nơi cao nguyên đá

THÚY LÊ

Trời Hà Nội ngày thu xanh ngắt, những đoàn viên thanh niên BIDV Thành Đô chúng tôi lên đường có chút hối hả, chẳng phải để mau chóng rời xa phố phường mà để kịp với lời hẹn nơi ấy... Pải Lũng, Mèo Vạc, Hà Giang.



Xe chạy liên gần 5 giờ đồng hồ, trời nhá nhem tối, chúng tôi đến khi Thành phố Hà Giang đã lên đèn, văng nghe đâu đây lời ca tha thiết “Ai về thăm quê hương tôi, nơi biên cương là đây... Đây Hà Giang, đây Hà Giang quê chúng tôi”. Sau một giấc ngủ trọn vẹn trong cái lạnh se se, chúng tôi tiếp tục cuộc hành trình. Ở miền cao, mùa này mặt trời thật lười biếng, còn những nàng mây cứ mãi ngẩn ngơ tỏ tình, ôm ngang mình những chàng núi đá xù xì mà chẳng chịu buông... Gần 10 giờ sáng, nắng bùng lên, những ruộng bậc thang chợt òa lên với màu xanh ngắt của ngô, thấp thoáng

bóng vẩy xòe sắc sỡ của những cô gái H’mông, bỗng xa xa lại thấy những đồng tam giác mạch hiện ra trắng tinh khôi đến lạ thường.

Mãi mê đắm mình với sự kỳ vĩ của thiên nhiên nơi miền cực Bắc, chúng tôi đến thị trấn Mèo Vạc (Đồng Văn) đã hơn 12 giờ trưa. Cô Hiệu trưởng Trương Thị Lưu cùng 02 thầy giáo cầm bản của Trường THCS Dân tộc bán trú Pải Lũng vượt gần 40 km đường ra đón Đoàn. Dừng vội bữa trưa vội thị trấn rồi chúng tôi tiếp tục theo chân các thầy cô đến điểm trường gần nhất. Chỉ gần 40 km nhưng phải đi liên tục hơn 2 giờ đồng hồ, Trường Pải Lũng mới

hiện ra giữa lưng chừng đồi, thật đơn sơ, giản dị. Điểm nổi bật nhất là cờ Tổ quốc kiêu hãnh phấp phới và cái biển hiệu bằng cối mây được đan và sơn hồ khá khéo léo.

Mang ánh mắt rạng rỡ, hồn nhiên, trong trẻo,... các em học sinh xúm lại gần chúng tôi, chốc chốc lại cười và nói với nhau lúc bằng tiếng Kinh, lúc lại bằng tiếng H’mông làm chúng tôi có cảm giác như những người thân đi xa lâu ngày được gặp lại. Rất nhanh chóng, theo chương trình đã trao đổi thống nhất qua những cuộc điện thoại, dưới sự hướng dẫn của các thầy, cô giáo và đại diện của Ủy ban nhân dân xã... chúng tôi đã trao 25 suất học bổng trị đến tay các em học sinh. Cùng với đó là một số thiết bị, đồ dùng dạy học theo đề nghị của nhà trường được trao cho Ban Giám hiệu.

Lúc này, trời đã về chiều, hơi lạnh từ núi đã bắt đầu tỏa ra, nhưng chúng tôi quyết đến điểm trường tiểu học và mằm non cách đó chừng hơn 3 km và chỉ đi được bằng những chiếc xe máy “Mình khừ khừ” (của Liên Xô cũ). Khi gần đến nơi thì phải xuống đi bộ quãng hơn 500m và mỗi người đều tự tay cố gắng mang theo những phần quà để tặng 13 em học sinh mầm non và 17 em học sinh tiểu học, mỗi phần quà trị giá 500 ngàn đồng/suất.

Cuối cùng, sau những nỗ lực, chúng tôi đã tận tay trao tặng những phần quà đến từng em học sinh, cùng với sổ chăn ấm, áo rét, ủng, cặp sách, sách bút... để hỗ trợ các em trong mùa đông đã gần kề. Nhìn những ánh mắt thơ ngây, còn nhiều lạ lẫm, rụt rè,... chúng tôi thầm mong sớm có dịp thêm lần trở lại thăm các em.

Rời điểm trường tiểu học và mằm non trong tiếng gió đã ù ù bên tai, khẽ rung mình khi chạm cái lạnh tê tê từ sương núi đá tỏa ra ngày một nhiều, nhưng lòng chúng tôi ai cũng thấy ấm áp. Tạm biệt nhé, đây Hà Giang mến yêu! Hẹn gặp lại cao nguyên đá Đồng Văn với những “nụ cười BIDV” để Mèo Vạc luôn là mùa đông không lạnh. □

BIDV THÀNH VINH HỖ TRỢ NÂNG CẤP SÂN TRẢI NGHIỆM TRƯỜNG MẦM NON NGHĨA PHÚC



Ngày 18/11/2019, tại Trường Mầm non Nghĩa Phúc, huyện Tân Kỳ, tỉnh Nghệ An, BIDV Thành Vinh phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức chương trình trao tặng số tiền 35 triệu đồng để hỗ trợ sửa chữa, nâng cấp sân trải nghiệm cụm Trung Tâm – Trường mầm non Nghĩa Phúc.

Trường mầm non Nghĩa Phúc là trường nằm ở vùng sâu, thuộc xã đặc biệt khó khăn của huyện Tân Kỳ, cơ sở vẫn còn nhiều hạn chế, đặc biệt khu vực vui chơi cho các em nhỏ... Với mong muốn các em có sân chơi trải nghiệm bổ ích, BIDV Thành Vinh đã chung tay cùng chính quyền các cấp huyện Tân Kỳ hỗ trợ nguồn kinh phí để thực hiện công trình sửa chữa, nâng cấp sân trải nghiệm Trường mầm non Nghĩa Phúc. Sau gần 5 tháng thực hiện, công trình nâng cấp sân trải nghiệm cho các em đã hoàn thành và đưa vào sử dụng.

Nhân dịp ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11, BIDV Đồng Tháp phối hợp với Hội khuyến học và thư viện tỉnh Đồng Tháp thực hiện chương trình “Ánh sáng tri thức” và “Tủ sách khuyến học” cho 07 trường học khó khăn trên địa bàn, trường có sử dụng sản phẩm dịch vụ BIDV.

Theo đó, BIDV Đồng Tháp hỗ trợ 07 “Tủ sách khuyến học” cho các trường: Trường Tiểu học Phú Cường A, Trường THCS Tân Kiều, Trường Tiểu học Mỹ An A, Trường TH-THCS Đinh Công Bê, Trường TH Bình Thạnh 1, Trường Tiểu học Phú Lợi 1, Trường Tiểu học An Thạnh 2. Tổng giá trị của khoản tài trợ là 35.000.000 đồng và một số sách đã qua sử dụng do Công đoàn cơ sở BIDV Đồng Tháp vận động công đoàn viên đóng góp ủng hộ thêm.

BIDV ĐỒNG THÁP TẶNG SÁCH CHO CÁC TRƯỜNG HỌC



Song song với hoạt động từ thiện, chi nhánh cũng sôi nổi hưởng ứng ngày Nhà giáo Việt Nam thông qua hình thức bán hàng và thanh toán bằng quét mã QR

Code trên ứng dụng BIDV SmartBanking đối với khách hàng đang công tác trong ngành sư phạm. Từ ngày 19/11 đến ngày 21/12/2019, khách hàng công tác trong ngành sư phạm đăng kí các sản phẩm dịch vụ (Tài khoản thanh toán, BSMS, SmartBanking, BIDV Online, UNC thanh toán hóa đơn/thu hộ học phí, Vntopup, Bank plus, tiền gửi tiết kiệm...) sẽ được tặng 01 phiếu mua hàng ưu đãi tại gian hàng trải nghiệm bằng QR Code giá 10 đồng/sản phẩm với các sản phẩm đa dạng như: bình nước Lock&Lock, áo mưa, bộ gia vị, móc khóa, ví cầm tay đa năng nhỏ...

VÕ THỊ HỒNG

BIDV TÀI TRỢ LỄ HỘI DỪA TỈNH BẾN TRE NĂM 2019



Tại Lễ hội dừa tỉnh Bến Tre lần thứ 5 năm 2019 được tổ chức giữa tháng 11 vừa qua, BIDV tiếp tục tham gia tài trợ kinh phí và tham gia các hoạt động quảng bá hình ảnh. Trong đó, nhằm góp phần tô điểm cảnh trí hai bên đường phố đi bộ, BIDV Bến Tre tích cực chuẩn bị, trang trí cổng hoa ở vị trí cổng chính trụ sở chi nhánh (nơi diễn ra phố đi bộ vui hội xứ dừa trong thời gian diễn ra Lễ hội Dừa tỉnh Bến Tre lần V năm 2019). Bên cạnh đó, Chi nhánh còn tham gia 1 tiểu cảnh là ngôi nhà được kết bằng lá dừa bên cạnh cổng chính - đây cũng là nơi trưng bày, để các tờ rơi giới thiệu các

sản phẩm dịch vụ của BIDV. Trong thời gian diễn ra lễ hội, có rất nhiều người ghé qua gian hàng BIDV Bến Tre để chụp ảnh và tìm hiểu các thông tin trên tờ rơi.

Lễ hội dừa tỉnh Bến Tre là hoạt động nhằm góp phần quảng bá, tôn vinh hình ảnh cây dừa và các sản phẩm sản xuất từ cây dừa. Năm 2019, Lễ hội được tổ chức với nhiều hoạt động đặc sắc như: Liên hoan ẩm thực dừa, triển lãm các sản phẩm dừa và hội chợ thương mại, không gian dừa, tôn vinh cây dừa, sản phẩm dừa và người sản xuất chế biến dừa...

LƯU KIỂM ÁI

Hành trình nhiều dư âm

PHẠM THU LAN

CỦA NHỮNG NGƯỜI YÊU THỂ

Để khuyến khích, tạo động lực cũng như cơ hội giao lưu, học hỏi kinh nghiệm và khám phá các quốc gia phát triển, thời gian qua, Trung tâm Thẻ đã tổ chức nhiều chương trình khảo sát, du lịch nước ngoài theo cơ chế động lực thẻ và nhận được phản hồi tích cực từ chi nhánh. Đối với giải thưởng động lực năm 2018, Trung tâm Thẻ lựa chọn điểm đến là Úc và Thổ Nhĩ Kỳ...



NHỮNG HÀNH TRÌNH TUYỆT VỜI...

Thổ Nhĩ Kỳ không quá xa hoa, không quá cổ kính, nhưng với lợi thế là của một đất nước vừa thuộc châu Âu và vừa thuộc châu Á, nơi đây mang vẻ đẹp của sự hòa quyện giữa cổ điển và hiện tại, giữa văn hóa Á và văn hóa Âu... Tại đây, đoàn BIDV được ghé thăm các địa danh nổi tiếng, đặc trưng của Thổ

Nhĩ Kỳ. Đó là Giáo đường Hồi giáo Blue Mosque - một trong những thánh đường Hồi giáo đẹp nhất thế giới, được lát ngoài từ 20.000 viên gạch tráng men xanh nhạt mà mỗi khi chiếu tà, ánh xanh dương huyền bí làm cả khung cảnh như lắng đọng lại. Đó là Vương cung thánh đường Hagia Sophia - một kiệt tác của kiến trúc La Mã cổ đại, một trong những tòa nhà đẹp

nhất thế giới với 1000 năm lịch sử. Đó là Quảng trường đua ngựa Hippodrome Constantinople, được xây dựng từ thế kỉ thứ 3 sau Công nguyên dưới thời trị vì của Vua Septimius Severus, với sức chứa hơn 40.000 chỗ... Đoàn còn du ngoạn bằng thuyền trên eo biển Bosphorus để thưởng ngoạn cảnh quan xung quanh, ngắm cung điện Dolmabahce và cây cầu Bosphorus

được mệnh danh là “cây cầu nổi liền 2 lục địa” mà ẩn sau đó là câu chuyện thần thoại kỳ bí kể về mối tình giữa vị thần toàn năng Zeus và nàng lo xinh đẹp nhưng bạc mệnh. Không thể không kể tới Cappadocia, địa danh được Unesco công nhận là kì quan thiên nhiên của thế giới, được bình chọn là 1 trong 3 địa danh nổi tiếng trên thế giới để trải nghiệm ngắm bình minh trên khinh khí cầu, chiêm ngưỡng toàn bộ vẻ đẹp tuyệt mỹ và ấn tượng của Cappadocia...

Nếu như Thổ Nhĩ Kỳ có 1 nền văn hóa đa dạng với nhiều di sản thế giới thì nước Úc để lại ấn tượng sâu đậm đối với đoàn cán bộ BIDV tham gia chương trình về một xứ sở thanh bình, chan hòa với thiên nhiên, đất đai rộng rãi và trù phú. Đoàn BIDV đặt chân tới Úc vào tháng 9/2019, khi đất nước này đang bước vào mùa xuân, không gian đầy thơ mộng, lãng mạn và đẹp đến nao lòng với cánh đồng hoa oải hương tím cả một khoảng trời; với cánh đồng hoa tulip rực rỡ trong nắng vàng nhìn xa như những dải lụa với đủ màu sắc; với sắc hồng ngọt ngào, tươi trẻ của vườn hoa đào hay ngắm những đóa hồng khoe sắc tại toà nhà Quốc hội ở Thủ đô Canberra. Trong hành trình khám phá nước Úc, ngoài các địa danh nổi tiếng như Nhà hát Con sò, Cầu cảng Harbour và Cầu cảng Sydney, Toà Thị chính, Tòa nhà Quốc hội... đoàn còn tham quan Đảo Phillip, nơi có không khí trong lành, bốn bề là không gian xanh mát, khoáng đạt, hoang sơ và dãy núi Blue Mountains, nằm trong khu Great Blue Mountains Area, được UNESCO công nhận là di sản thế giới năm 2000.

VÀ NHỮNG DƯ ÂM ĐỂ LẠI...

Những chuyến đi đã khép lại, nhưng dư âm và những ấn tượng sâu đậm vẫn còn đó.

“Lựa chọn Thổ Nhĩ Kỳ là một lựa chọn mạo hiểm nhưng sáng suốt! Đặt chân tới đây tôi mới biết có nhiều điều tuyệt vời hơn cả việc được tìm hiểu về văn hóa, lịch sử,...



“Với Trung tâm Thẻ, thêm một chuyến đi theo chương trình động lực thẻ là thêm một hành trình kết nối những người yêu thẻ trên toàn hệ thống. Chúng tôi mong muốn có thể truyền ngọn lửa, nhiệt huyết dành cho hoạt động thẻ tới tất cả các chi nhánh, để đẩy mạnh hoạt động thẻ BIDV, cải thiện thị phần và hiệu quả trên thị trường”.



vì chúng tôi đã có những ngày được chơi hết mình, để khi trở về lại tiếp tục cố gắng dành được các chuyến đi tiếp theo của Trung tâm Thẻ”. Đó là tâm sự của anh Đào Duy Hải - Trưởng Phòng Khách hàng cá nhân 2 (BIDV TP. Hồ Chí Minh) sau chuyến đi.

Còn chị Lê Thị Thu Phương - Giám đốc PGD Bắc Thành Công (BIDV Đông Đô) đã viết: “Cảm ơn Trung tâm Thẻ đã rất chu đáo và tận tình. Đoàn vui và rất hạnh phúc. Chúng tôi sẽ cố gắng cày cuốc để chinh phục những vùng đất mới cùng Trung tâm Thẻ”

“Đúng là một chuyến đi trên cả tuyệt vời!... Cảm ơn Trung tâm Thẻ nhiều nhé! Chắc là phải cố gắng cày cuốc để được đi tiếp thôi”, chị Hoàng Thị Huyền Thư - Trưởng Phòng Khách hàng cá nhân 2 (BIDV Thanh Xuân) chia sẻ.

Với chị Nguyễn Thị Minh Châu - Trưởng Phòng Giao dịch khách hàng (BIDV Nam Bình Dương) thì đây là chuyến đi không thể nào quên vì chị được đón sinh nhật tại một nơi rất xa, bên những người đồng nghiệp mới quen, nhưng thật ấm áp và hạnh phúc!

Trong mắt chị Phạm Vũ Thiên Nga - Giám đốc BIDV Thái Hà và chị Phạm Thị Hải Ngọc - Phó Giám đốc BIDV Thăng Long: “Nước Úc rất đẹp và thơ mộng. Vì vậy các chị có quá nhiều ảnh đẹp, thay avatar cả năm mới hết.”.

Với anh Nguyễn Hoàng Giang - Trưởng Phòng Phát triển ứng dụng và tích hợp hệ thống (Trung tâm Công nghệ thông tin), nước Úc còn để lại ấn tượng tốt đẹp về sự hiếu khách, thân thiện và chuyên nghiệp trong công việc. “Tôi ấn tượng với cách Westpac Bank, MasterCard chào đón đoàn BIDV khi tới làm việc và phong cách chuyên nghiệp của họ”, anh Giang cho biết.

Còn gì xúc động hơn ánh mắt triu mến, cái vỗ vai ân cần, nét mặt rạng ngời hạnh phúc của người cha khi gặp lại con trai nơi xứ xa. Chúng tôi rất vui vì đã góp phần nhỏ bé vào niềm hạnh phúc này của anh Nông Hà Hào - Phó Giám đốc BIDV Đông Đô, để người cha sớm được gặp con đang du học xa nhà.

Chuyến khảo sát Úc là một kỷ niệm sâu sắc đối với anh Nguyễn Đôn Minh - Giám đốc BIDV Khánh Hòa - người đã có 37 năm gắn bó với BIDV và 25 năm là giám đốc chi nhánh Khánh Hòa. Với chi nhánh, anh Minh là một người anh lớn, đã dành tất cả tâm huyết để xây dựng và phát triển; còn với Trung tâm Thẻ, anh chính là người động viên, tiếp sức cho chúng tôi. Cùng sự quan tâm, tạo điều kiện của anh đối với hoạt động thẻ, trong nhiều năm qua, BIDV Khánh Hòa luôn hoàn thành xuất sắc kế hoạch được giao, mức tăng trưởng tốt và liên tiếp dành nhiều giải thưởng trong hoạt động thẻ như: Chi nhánh điển hình hoạt động thẻ; Lãnh đạo chi nhánh và lãnh đạo Phòng Khách hàng cá nhân xuất sắc trong hoạt động thẻ... □

Nghề thắp lửa đam mê

VŨ THANH



Thấm thoát đã hơn mười ba năm bước chân ra khỏi giảng đường Đại học để tìm kiếm con đường mưu sinh, lần lượt trải qua ba công việc khác nhau tại 03 đơn vị công tác: một ngân hàng cổ phần tư nhân, một công ty chứng khoán và BIDV. Mỗi nơi tôi có những trải nghiệm khác nhau, nhưng BIDV có lẽ là môi trường làm việc phù hợp nhất với tôi và cũng là quãng thời gian gắn bó lâu nhất - gần 12 năm cho đến thời điểm này.

Bắt đầu công tác tại Ban Tổ chức nhân sự, được làm công tác nhân sự đúng với chuyên ngành đào tạo rồi được giao phụ trách mảng kế hoạch đào tạo của hệ thống đã dần thắp lên trong tôi những đam mê và tâm huyết với công việc. Hơn ba năm sau, khi Trung tâm Đào tạo được nâng cấp lên thành Trường Đào tạo, chuyển về Trường, tiếp tục làm công tác đào tạo, sự nhìn nhận của tôi về hoạt động đào tạo càng

ngày càng gần và thực tế hơn. Trước đây, tôi tiếp cận dưới góc độ chính sách và hệ thống, giờ đây tôi tiếp cận công tác đào tạo dưới góc độ nội dung chương trình và các bài giảng cụ thể. Say mê với nghề,



càng ngày, hoạt động đào tạo cứ ngấm vào tôi từ lúc nào không hay: từ thiết kế chương trình cho nội bộ giờ tôi đã có thể tư vấn xây dựng nội dung chương trình cho các đối tác bên ngoài, thiết kế các bài giảng, thậm chí là các bài giảng online với nhiều hiệu ứng sinh động. Người ta cứ hay bảo “người chọn nghề” nhưng có lẽ với tôi là “nghề chọn người”.

Nghề đào tạo cụm từ vừa gần mà cũng vừa lạ đối với tất cả mọi người và người trong nghề. Thoạt nghe, nghề đào tạo cứ nghĩ là nghề đi giảng, là giáo viên, tuy nhiên nghề đào tạo về thực chất gồm rất nhiều công việc: xây dựng kế hoạch, nội dung chương trình đào tạo, tìm kiếm, quản lý giảng viên, đối tác đào tạo, quản lý lớp, giảng dạy và tư vấn đào tạo... những thứ gắn với hai chữ đào tạo. Dù ở vị trí, công đoạn nào trong “quá trình” đào tạo, thì mỗi con người cần có những tố chất, kỹ năng và hơn nữa là “yêu nghề, tâm huyết và trách nhiệm” với nghề. Càng gắn bó với nghề đào tạo, bạn sẽ thấy đây là một nghề cần rất nhiều sự “sáng tạo” và “đổi mới”. Đặc thù là tính ổn định, không cạnh tranh nhiều, chính vì thế thu nhập không cao bằng những ngành nghề khác, nhưng bù lại bạn sẽ có được nhiều phút giây vui vẻ. Tất cả các đặc điểm trên đã làm nên tính cách của những con người làm đào tạo: nhu mì, vui tính, sáng tạo, chín chu và cẩn thận.

Bàn về nghề đào tạo chung, thì cũng cần bàn thêm về nghề đào tạo trong các doanh nghiệp. Trong doanh nghiệp, mang tính thương trường hơn, đòi hỏi người làm công tác đào tạo cần có tính

thực tiễn, tính hệ thống, bám sát vào hoạt động của doanh nghiệp. Cái câu “Đào tạo phải ra tiền” có lẽ là câu thường thấy trong doanh nghiệp. Có một câu truyện vui nhưng có thật để chúng ta cùng tìm hiểu và suy ngẫm về đào tạo trong doanh nghiệp:

Tại một chi nhánh ngân hàng ở một tỉnh miền núi; có một lần chúng tôi đến khảo sát thực tế về công tác đào tạo tại chi nhánh, khi xe ô tô của chúng tôi vừa chạm vào cổng, thì ngay lập tức có một bác bảo vệ, tầm 55 tuổi khuôn mặt tươi cười, vẫy tay và hướng dẫn chúng tôi để xe vào vị trí. Rồi bác đến tận cửa xe, mở cửa cho chúng tôi, chào hỏi lịch sự, dẫn chúng tôi vào thang máy, bấm thang và đưa chúng tôi đến phòng làm việc. Tôi nghĩ, phong cách này chỉ ở các khu mua sắm cao cấp, chứ ở vùng sâu, vùng xa mà bắt gặp một phong cách thế, kể cũng lạ. Làm việc với Giám đốc về công tác đào tạo, anh kể cho tôi câu chuyện: Ở đây, tôi cử bảo vệ đi học, mà không chỉ học ở Việt Nam đâu, tôi cử họ hẳn sang Singapore học, học gì thì học, không quan tâm, đi về tôi chỉ hỏi đúng một câu: “Anh thấy cái toilet bên đó nó thế nào, họ phục vụ anh thế nào”, chỉ mỗi thế thôi, mà thay đổi cả một con người. Anh hồ hởi kể: “Người ta gắn bó với ngân hàng bao nhiêu năm, cho họ đi học là một cách hay để động viên họ, giúp họ thay đổi nhận thức và cũng là một động lực cho các nhân viên khác thấy để phấn đấu, rõ ràng ở đây không có sự phân biệt nào giữa một anh bảo vệ và anh cán bộ dù ở cấp nào. Cái tư duy cứ phải lãnh đạo hay cán bộ quan trọng mới được cử đi nước ngoài học, có lẽ cũng cần được thay đổi”.

Câu chuyện này có lẽ đã gợi mở cho chúng tôi rất nhiều về nghề đào tạo: đánh vào cảm nhận, vào nhận thức, vào ý thức hệ của con người và giúp ta tự động nghĩ, tự động làm những công việc mang lại hiệu quả của Tổ chức. Đây có lẽ cũng là mục đích sâu xa của đào tạo – nghề “thấp lửa đam mê”. □

Trần trở VỀ ĐÀO TẠO THUẾ & PHÁP LÝ TẠI BIDV

NGUYỄN PHƯƠNG (*)

Đây là bức ảnh tôi chụp ở Phòng đọc, Thư viện của Hana Financial Group vào ngày 01/11/2017, trong phiên đàm phán chi tiết đầu tiên bộ văn kiện của giao dịch bán chiến lược tại Seoul, Hàn Quốc.

Trong quá trình trao đổi và làm việc với đối tác lúc đó, tôi được biết một câu chuyện nhỏ về đào tạo của Hana Financial Group. Để tập trung vào khẩu hiệu của mình: “Tập tâm toàn phần cho một mục tiêu duy nhất – Niềm vui của khách hàng” trong môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng, Hana Financial Group luôn cố gắng cung cấp các dịch vụ tư vấn tài chính đã được cá thể hóa thay vì tập trung vào lợi nhuận ngắn hạn. Bằng cách làm như vậy, Tập đoàn làm cho các nhân viên nhân lên cảm giác mình là chủ sở hữu và làm cho họ nhận ra các giá trị công việc mà mình thực hiện. KEB Hana Bank luôn nỗ lực phát triển, tăng cường năng lực nhân viên, đặc biệt trong lĩnh vực quản lý tài sản và ngoại hối, để khách hàng có thể cảm nhận các dịch vụ tiện ích thông qua sản phẩm One-Stop Banking (Ngân hàng - một điểm dừng). Đặc biệt, tập đoàn cung cấp các chương trình đào tạo nghề chuyên sâu như PB, RM (Chuyển tiền), ngoại tệ và thẩm định tài chính cho các chuyên gia quản lý tài sản để cải thiện năng lực của họ trong tư vấn tài chính. Tháng 3/2016, KEB Hana Bank xuất bản và phân phối “Cẩm nang Tư vấn về Thuế/Pháp lý” cho tất cả các chi nhánh, theo đó, các nhân viên có thể sử dụng các kinh nghiệm, hiểu biết của công ty về quản lý tài sản, thuế và các vấn đề pháp lý. KEB Hana Bank sẽ luôn nỗ lực để phát triển năng lực của



nhân viên trong tư vấn tài chính thông qua đào tạo về thuế và pháp lý.

Tất nhiên còn rất nhiều nội dung về đào tạo của Hana Financial Group và KEB Hana Bank nhưng vì không phải là chức năng, chuyên môn của tôi nên tôi cũng chưa dành nhiều thời gian để tìm hiểu kỹ càng, cặn kẽ. Nhưng chỉ riêng câu chuyện nêu trên cũng làm tôi suy nghĩ rất nhiều về định hướng đào tạo của BIDV trong thời gian tới cũng như về chính những mục tiêu, kỳ vọng đào tạo, phổ biến về pháp luật ở BIDV mà tôi đang là người phải chịu trách nhiệm chính.

Sau hơn 02 năm đàm phán và thực hiện một khối lượng khổng lồ các thủ tục hành chính, pháp lý có liên quan, BIDV chính thức công bố giao dịch bán chiến lược thành công. Niềm vui vô cùng to lớn, khó có thể diễn tả bằng lời của chính những người trong cuộc. Qua mấy ngày hân hoan bất chợt nhớ ra là 20/11 sắp đến. Lại một ngày Nhà giáo nữa trôi qua, lại một năm nữa sắp hết và tự thấy mình chưa thực sự đổi mới, vẫn cũ kỹ và quá truyền thống. Còn rất nhiều việc phải làm ở phía trước và năm 2020 chắc chắn sẽ là một năm đào tạo và phổ biến pháp luật ở BIDV sẽ có những điểm thay đổi mang tính căn bản. □

(*) Giám đốc Ban Pháp chế

Lắng đọng

NGÀY NHÀ GIÁO VIỆT NAM

XUÂN THẢO

Ngày bé đi học, ai trong số chúng ta cũng có những kỷ niệm đẹp về trường lớp, thầy cô mà mỗi lần nhắc đến, trái tim ta lại bồi hồi xao xuyến. Còn nhớ năm tôi học lớp 2, sau giờ ra chơi, bọn con gái mở hộp bút ra sẽ thấy ngoe nguẩy con sâu róm đã bị bọn con trai bỏ vào đó từ lúc nào, rồi cả cô giáo cũng hét lên vì trên bàn cô có sâu róm. Năm lớp 12, cách trêu thầy cô đã có vẻ “người lớn” hơn. Trong lớp tôi có bạn H trùng tên với vợ thầy giáo dạy tiếng Anh, khi bài kiểm tra của bạn được trả về, bên cạnh điểm 10 đỏ chói là lời phê của thầy “I love you”, làm cả lũ chúng tôi mấy đứa ngồi quanh đó cứ mắt tròn mắt dẹt, hỏi nhau sao thầy lại phê như thế. Hóa ra bạn nữ được phân công đi trả bài cho các bạn đã kịp lấy bút đỏ, bắt chước chữ thầy, viết lời phê rồi mới trả bài cho bạn. Những trò nghịch ngợm đó, đến giờ mỗi lần lớp tôi đến thăm thầy, thầy vẫn nhắc. Chúng tôi ngạc nhiên lắm, tại sao thầy đưa đồ bao nhiêu lứa học trò, giờ đã gần tuổi nghỉ hưu, thầy vẫn nhớ như in từng chi tiết nhỏ, và chỉ có một thứ duy nhất có thể lý giải cho điều đó, chính là sự quan tâm của thầy đặt vào từng trò, chỉ mong sao trò giỏi giang, nên người.

Giờ đến lượt các trò nổi nghiệp thầy đứng bục giảng. Rất nhiều trong số bạn bè tôi là giảng viên đại học, tất cả đều đã là Tiến sĩ, có bạn là Phó Giáo sư. Chỉ có tôi khiêm tốn nhất, là giảng viên của BIDV, gọi là dạy học thì chưa hẳn đúng, mà là người chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm, người truyền cảm hứng để

các anh chị em cán bộ làm việc một cách bài bản và chuyên nghiệp hơn.

Ngày qua ngày, tháng này qua năm khác, Tổ Giảng viên chuyên trách thuộc Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV chúng tôi gồm có 4 anh chị em miệt mài đem kiến thức tới từng chi nhánh, từ Bắc vào Nam, từ miền núi tới miền biển. Học viên của chúng tôi là đồng nghiệp từ khắp mọi miền Tổ quốc, đều là những người rất thông minh, chăm chỉ, nhiệt huyết và tràn đầy sức sáng tạo. Có những anh chị hàng ngày đi làm cách nhà 50-60km, cuối tuần đi học cũng vậy, những tưởng họ phải rất mệt mỏi, nhưng không, thật bất ngờ rằng họ lại là người sôi nổi nhiệt tình nhất, luôn dẫn dắt mọi phong trào “làm hết sức – chơi hết mình”. Có những học viên vừa mới kết thúc khóa học đã hỏi khi nào em được học khóa tiếp theo. Có những học viên mong được học tại chi nhánh để được gần gia đình, đồng nghiệp học cùng nhau thì sự chuyển hóa về mặt kiến thức và kỹ năng sẽ tốt hơn, nhưng lại cũng có nhiều anh chị em muốn học các lớp tập trung để được giao lưu, học hỏi từ các chi nhánh bạn. Với mỗi mong muốn đó của học viên, chúng tôi đều trân trọng, và trong khả năng của mình, cố gắng cao nhất có thể để đáp ứng lòng mong mỏi của các anh chị. Chương trình đa dạng hơn, từ học trực tuyến e-learning dành cho các học viên bận rộn, có thể tranh thủ học bất cứ khi nào có thời gian rảnh, đến đào tạo tập trung, đào tạo tại chi nhánh. Nội dung học bao gồm đào tạo kỹ năng, đào tạo nghiệp vụ, đối tượng học viên từ

cán bộ mới tuyển dụng đến các cấp lãnh đạo... Chúng tôi tự hào vì càng ngày các nội dung đào tạo càng phong phú, kỹ năng giảng dạy của giảng viên càng chất lượng, được các học viên tin yêu và đánh giá cao.

Một mùa tri ân nữa lại đến, mong sao các học viên được có cơ hội tiếp cận với những kiến thức tiên tiến, mới mẻ nhất; các giảng viên có đủ sức khỏe để mang kiến thức đến với khắp mọi miền trong đại gia đình BIDV.

Giáo dục là gốc rễ để mỗi quốc gia trường tồn phát triển, đồng thời cũng là gốc rễ để mỗi doanh nghiệp, trong đó có BIDV, vững mạnh và tỏa lan khắp bốn biển năm châu. Chúc các thầy cô giáo nói chung, những người làm công tác nhân sự và đào tạo tại BIDV nói riêng thật nhiều niềm vui, hạnh phúc để giúp BIDV vươn cao, vươn xa mãi mãi. □



Tập làm phóng viên

NƠI ĐẤT THIÊN YÊN TỬ

 MAI LAN

Những ngày đầu tháng 11 vừa qua, các cộng tác viên thường xuyên của Bản tin Đầu tư Phát triển và BIDV Review đã tụ họp tại Quảng Ninh để tham gia khóa đào tạo kỹ năng viết tin bài. Bền duyên với nghề cầm bút khoảng năm năm, từng tham gia một vài khóa đào tạo về viết báo nhưng với tôi, khóa đào tạo lần này thực sự rất đáng nhớ bởi tôi không chỉ được học về những kỹ năng, kiến thức cơ bản của người viết báo, được truyền cảm hứng mà còn có cơ hội giao lưu, gặp gỡ với các thầy giáo là những nhà báo nổi tiếng...

HỌC ĐI ĐÔI VỚI HÀNH

Với mỗi thông tin thu thập được, người viết báo có thể thể hiện theo nhiều hình thức khác nhau như tin, bài phản ánh hoặc phỏng vấn... và khóa học lần này của chúng tôi tập trung vào những kỹ năng cơ bản của một người phóng viên khi phỏng vấn để khai thác thông tin viết bài.

Sáng thứ bảy, thời tiết khá mát mẻ. Sau khoảng 30 phút nghe thầy giáo giới thiệu những kỹ năng và các phương tiện cần thiết cho một buổi phỏng vấn, chúng tôi cùng di chuyển tới Trúc Lâm Yên Tử, nơi chúng tôi sẽ nhập vai là những phóng viên thực thụ để có buổi phỏng vấn khai thác thông tin về Công ty TNHH sản xuất và thương mại Tùng Lâm, một công ty nổi tiếng trong lĩnh vực kinh doanh du lịch tâm linh tại vùng đất thiên nhiên Yên Tử.

Tuy được giới thiệu lý thuyết, chuẩn bị những thiết bị cần thiết như máy ghi âm, sổ bút và sẵn sàng tinh thần từ trước nhưng khi thực sự nhập vai, mọi thứ lại khác rất nhiều khiến chúng tôi cảm thấy chút lúng túng. Sự hạn chế về không gian và thời gian cùng cách thức trả lời phóng viên vô cùng chuyên nghiệp của đại diện Công ty Tùng Lâm đã khiến chúng tôi đôi khi quên đi nhiệm vụ chính của mình đang là một người phóng viên. Thậm chí, đôi khi chúng tôi bị cuốn vào câu chuyện của người được phỏng vấn và rơi vào tình trạng "bị phỏng vấn ngược". Thế mới biết lý thuyết và thực tế đôi khi có một khoảng cách khá xa. Nếu chỉ thuần túy học lý thuyết mà không có thực hành thì cũng khó có thể có thông tin đầy đủ cho một bài viết có chiều sâu.

TRUYỀN LỬA NHIỆT HUYẾT CHO CÁC HỌC VIÊN

Không giống như những công việc thông thường khác là dù có cảm hứng hay không, bạn vẫn có thể hoàn thành nó, viết báo thì khác. Mặc dù mỗi mẫu tin hay bài báo đều có những format chuẩn nhất định như tiêu đề, tit phụ, sapo, box... nhưng ngay cả khi có sẵn thông tin trong tay bạn cũng khó có thể viết được thành bài đôi khi chỉ vì lý do hết sức đơn giản là "chưa có cảm hứng". Đúng vậy, với người viết báo, cảm hứng là thứ vô cùng quan trọng, nó giúp khơi gợi những ý tưởng mới mẻ, tạo nên những trang viết cảm xúc mà qua đó nói được những điều mà tác giả muốn gửi gắm. Và tại khóa học lần này, chúng tôi đã được các thầy - những nhà báo lão làng với sự từng trải không chỉ trong nghề làm báo mà cả trong cuộc sống thường ngày - giúp chúng tôi thêm hiểu và trân quý nghề viết. Các thầy chính là người đã thổi hồn và tiếp lửa để thắp lên lòng nhiệt huyết trong mỗi chúng tôi. Đó có lẽ là thành công lớn nhất không chỉ với tôi mà còn với nhiều anh chị em khác nữa.

Bản tin Đầu tư Phát triển và BIDV Review là nơi lưu lại các thông tin hoạt động của BIDV trên mọi vùng miền của Tổ quốc; các thông tin về sản phẩm dịch vụ, các chương trình khuyến mại BIDV đang triển khai; nơi cán bộ viết nên các bài viết thể hiện tâm tư tình cảm với ngôi nhà chung BIDV, về những tấm gương người tốt việc tốt... Đó không chỉ là ấn phẩm truyền thông nội bộ về văn hóa doanh nghiệp BIDV mà còn là hình ảnh để chúng ta truyền thông tới khách hàng và đối tác. Hy vọng với những kinh nghiệm được chia sẻ, ngọn lửa nhiệt huyết đã được thổi bùng từ khóa học, các anh chị em cộng tác viên thường xuyên của Đầu tư Phát triển và BIDV Review sẽ tiếp tục là những người tiên phong không ngừng trau dồi ngòi bút của mình để viết nên nhiều hơn nữa những bài viết có chiều sâu, đóng góp cho sự lớn mạnh của báo nhà và từng bước đưa bản tin nội bộ BIDV trở thành một tờ báo chuyên nghiệp. □

Đất cảng Hạ Long xinh đẹp chào đón chúng tôi - gần 40 BIDVers - vào một ngày cuối thu đầu đông với tiết trời se lạnh. Khóa tập huấn năm nay bắt đầu bằng một buổi đi thực tế phỏng vấn doanh nghiệp. Hành trang mang theo của mỗi cộng tác viên là cây bút, cuốn sổ và một dụng cụ chuyên dụng nghề báo chính là chiếc điện thoại cầm tay - với tính năng là ghi âm cuộc trò chuyện.

Điểm đến của chúng tôi là Công ty CP Phát triển Tùng Lâm - doanh nghiệp điển hình trong lĩnh vực kinh doanh du lịch tâm linh tại Yên Tử, đồng thời cũng là một trong những khách hàng uy tín của BIDV Quảng Ninh. Cuộc gặp gỡ với đại diện doanh nghiệp - anh Lê Trọng Thanh, Phó Tổng Giám đốc Công ty - đã để lại cho chúng tôi nhiều ấn tượng. Định hướng trong hoạt động của doanh nghiệp không chỉ đơn thuần là kinh doanh mà còn hướng đến một mục tiêu cao cả hơn là "góp phần bảo tồn, duy trì nét văn hóa tâm linh đặc sắc ở vùng non thiêng Yên Tử này"... Mặc dù đều là các "phóng viên tập sự" nhưng thông qua những câu hỏi phỏng vấn của đoàn và lời đáp từ của lãnh đạo doanh nghiệp, cùng với những gợi ý hướng dẫn tận tình của thầy giáo, chúng tôi học hỏi thêm được nhiều điều bổ ích và cảm thấy như được tiếp thêm lửa, thêm sức mạnh và thêm chắc tay cho ngòi bút của mình.

Sau buổi sáng đi thực tế, chúng tôi trở về lớp học vào buổi chiều, được nghe thầy giáo chia sẻ kinh nghiệm từ thực tế nghề báo để thêm thấu hiểu và đồng cảm với những khó khăn, thách thức của nghề "làm dâu trăm họ" này. Kết thúc buổi học, cả lớp được chia làm 06 nhóm tương ứng với 06 chủ đề khác nhau. Nhiệm vụ của mỗi nhóm là sử dụng tư liệu từ buổi phỏng vấn doanh nghiệp để cho ra sản phẩm hoàn chỉnh là một tin/bài. Cách thức đổi mới này đòi hỏi chúng tôi không chỉ vận dụng kiến thức, kỹ năng của bản thân mà còn phải khéo léo, ăn ý trong phối hợp giữa các thành viên nhóm. Khó khăn ngay từ khâu thống nhất lựa



THÊM YÊU NGHỀ “cầm bút”

THÚY HẰNG

Đến hẹn lại lên, cuối cùng dịp được mong đợi nhất trong năm cũng đã đến với các cộng tác viên của Bản tin Đầu tư Phát triển. Sau những giờ được diễn vai chính với những con số, bảng biểu, báo cáo... thì đây là những giây phút hiếm hoi chúng tôi được diễn vai phụ với nghề tay trái mang tên “cầm bút”.

chọn tiêu đề cho bài báo, xây dựng bố cục, lựa chọn điểm nhấn, cách tiếp cận vấn đề,... và hoàn thành để kịp tiến độ gửi bài. Cuối cùng tất cả các nhóm đều có tin/bài đúng hạn. Những lời nhận xét tỉ mỉ, góp ý tận tình của thầy giáo đã giúp mỗi nhóm nhìn nhận được thiếu khuyết của mình, để rút ra những kinh nghiệm quý báu và hoàn thiện hơn trong những sản phẩm về sau.

Mặc dù đã tham gia nhiều khóa đào tạo dành cho cộng tác viên bản tin nhưng khóa tập huấn năm nay đã để lại cho tôi những cảm xúc thật đặc biệt. Bởi ở đây chúng tôi không chỉ lĩnh hội kiến thức thông qua truyền đạt của giảng viên mà còn được thể vai và thực hiện toàn bộ các công việc của một nhà báo: từ khâu đi thực tế, phỏng vấn, bóc băng, dựng bài và cho ra một tin bài hoàn chỉnh.

Mỗi cộng tác viên đến với bản tin bằng những con đường không giống nhau: có người là vì nhiệm vụ

được giao, có người là từ cảm hứng sau một hoạt động của hệ thống, có người lại xuất phát từ đam mê với nghiệp cầm bút,... nhưng tất cả tựu trung lại ở một chữ “duyên”. Và hôm nay đây, khi được bên nhau cùng học tập, giao lưu và chia sẻ chúng tôi càng thêm yêu Đầu tư Phát triển, càng thôi thúc trong mỗi người nhiệt huyết bùng cháy của những trái tim yêu nghề “cầm bút”. Trở lại với công việc thường ngày, chúng tôi không quên niềm mong mỏi được gặp lại nhau vào các khóa tập huấn hàng năm và đặc biệt là được thấy tên nhau trên những trang tin thân thương của Đầu tư Phát triển.

Tôi còn nhớ mãi lời nhắn nhủ của thầy giáo ở buổi học: “Nghề báo cần lắm lửa say mê”. Và tôi tin khóa học này sẽ tiếp lửa cho mỗi chúng tôi để thêm gắn bó với Đầu tư Phát triển, cùng nhau nỗ lực vì sự phát triển và lớn mạnh của ngôi nhà chung BIDV. □



Các cộng tác viên thực hành phỏng vấn tại Công ty CP phát triển Tùng Lâm (Yên Tử)

Lớp tập huấn đầu đông ở Hạ Long

ACHI-PRAYUTH

Sinh ra lớn lên ở Tây Nguyên, tôi vốn đã quen với tiết trời mát dịu. Mỗi khi gió heo may se lạnh tràn về, tôi cảm nhận được rằng, con người nơi đây vốn hiền hoà, tâm thái khoan khoái càng trở nên dễ gần hơn bao giờ hết. Thế nhưng, những tháng năm sống và làm việc ở Campuchia, thời tiết nóng ẩm, mưa nhiều đã khiến tôi quên đi cảm giác được quây mình ngủ đông cùng Tây Nguyên bình yên. Trong tôi luôn khát khao được sống lại những xúc cảm trong cái lạnh gió mùa “đặc biệt” ấy.

Năm nay, chớm đông, tôi may mắn được tham gia chuyến tập huấn tại Hạ Long. Những ngày ở đây, tôi đã được sống lại những cảm xúc, ký ức của năm tháng thuở học trò khi đông vừa chớm đến, gió lạnh về. Không khí lạnh ấy đủ để tôi cảm nhận được cái lạnh bao phủ đất trời, khá tương đồng với thời tiết ở quê hương mình.

Cùng với đó là tình cảm ấm áp của tất cả các học viên từ Nam chí Bắc tựu về đây. Chúng tôi được đón tiếp niềm nở, được chăm sóc, hỗ trợ tận tình bởi những BIDVers Hạ Long. Rồi mỗi nơi đi qua, mỗi người chúng tôi gặp đều giúp tôi cảm nhận được sự nồng ấm ấy. Từ chuyên đi tham quan Bãi Cháy đến Yên Tử, buổi thực hành phỏng vấn đại diện doanh nghiệp hay những giờ học sôi nổi, chất lượng đều để lại cho tôi nhiều ấn tượng.

Chúng tôi “vừa học vừa chơi” nhưng tâm trí không nghỉ, bởi sự tập trung cao độ cùng nhiệt huyết, quyết tâm trao đổi để học hỏi, tiếp thu, trau dồi các kỹ năng viết tin bài. Tôi và các bạn viết đã tích lũy được thêm nhiều kiến thức bổ ích qua đợt tập huấn này.

Khoá học chỉ hơn hai ngày nhưng chúng tôi đã có nhiều trải nghiệm thú vị. Kiến thức tích lũy được không chỉ là kỹ năng trình bày mà còn là các kỹ năng sử dụng

công cụ tác nghiệp hay các “mẹo” khai thác tin. Bên cạnh đó, chúng tôi còn có thêm nhiều kiến thức về mảnh đất và con người Hạ Long, đặc biệt là câu chuyện xuyên suốt khoá học về dấu chân Phật Hoàng chốn Yên Tử.

Nhiều hoạt động đoàn thể như chạy bộ, giao lưu văn nghệ hay game shows... cũng để lại trong tôi nhiều kỷ niệm. Chia tay nhau, không ai hẹn một sớm, một chiều sẽ gặp lại, bởi công việc bận bịu. Nhưng chắc rằng ai nấy luôn mong sẽ có dịp gặp lại nhau. Quan trọng hơn cả là chúng tôi quyết đồng lòng mang hết kiến thức tích lũy và nhiệt huyết để làm tốt hơn công việc trong và ngoài chuyên môn của mình, góp phần điểm tô thêm vẻ đẹp cho tổ chức.

Nhân dịp 20-11, Ngày Nhà giáo Việt Nam, chúng tôi xin gửi lời tri ân chân thành nhất đến: Thầy, cô và những người làm công tác đào tạo của BIDV - những người khởi tạo và đào tạo cho các thế hệ BIDVers nhiều kiến thức bổ ích; Những giảng viên không chuyên – là những nhà báo tên tuổi như Nguyễn Hoài, Đỗ Doãn Hoàng... các anh chị Ban Thương hiệu & Quan hệ Công chúng và Viện Đào tạo & Nghiên cứu. □

TẬP HUẤN

CÔNG TÁC ĐOÀN VÀ PHONG TRÀO THANH NIÊN NĂM 2019

Ba Vì, ngày 15 tháng 11 năm 2019



Hành trình

VỀ VỚI MIỀN HOA DÃ QUỲ

THÚY HẰNG

Cả cách trung tâm Thủ đô Hà Nội chưa đầy 2 giờ đồng hồ, men theo những cung đường uốn lượn điểm vàng bởi những dãy hoa dã quỳ nở rộ, chiếc ô tô đã đưa đoàn chúng tôi đến với miền đất phía tây Thủ đô, nơi được mệnh danh là vùng đất của những di tích lịch sử.

Và thật may mắn khi trong đợt tập huấn năm 2019 này, gần 130 đoàn viên tiêu biểu đại diện cho hơn 3.000 đoàn viên thuộc các Chi đoàn cơ sở BIDV khu vực phía Bắc đã có dịp được tụ về đây để cùng học hỏi và tham gia hành trình về nguồn với nhiều ý nghĩa sâu sắc.

TỪ LỚP TẬP HUẤN NGHIỆP VỤ CÔNG TÁC ĐOÀN ĐẦY SÔI NỔI, LÔI CUỐN...

Hội nghị tập huấn công tác đoàn là hoạt động đầu tiên khi chúng tôi đặt chân lên mảnh đất này vào một sớm cuối thu với tiết trời se lạnh. Dù chỉ gói gọn trong một buổi sáng nhưng với tinh thần tuổi trẻ, các cán bộ đoàn đã đại diện cho tâm tư, nguyện vọng của các đoàn viên đơn vị mình để cùng hòa vào các chủ đề được đưa ra tại hội nghị. Từ đề án phát triển dịch vụ với vai trò của "Tổ công tác ngân hàng số" do Chi đoàn BIDV Tây Hồ trình bày, đến "Chương trình quản lý đoàn viên" do Chi đoàn Trung tâm Công nghệ

thông tin thực hiện,... các vấn đề nóng hổi và thiết thực này đã lôi cuốn được sự hưởng ứng tham gia nhiệt tình của đông đảo các bạn đoàn viên thanh niên. Tinh thần sôi nổi tham gia thảo luận và phản biện đã minh chứng cho sức trẻ BIDV với mục tiêu hướng đến là "khát khao được cống hiến, được thể hiện mình vì sự phát triển của BIDV". Đó cũng là tôn chỉ cho mọi hành động của các cơ sở đoàn trong suốt quá trình hoạt động.

Kết thúc hội nghị, chúng tôi được đến với bài diễn thuyết của diễn giả, nhà báo Phan Đăng với chủ đề "Thay đổi, bạn dám không?". Đây không đơn thuần là một câu hỏi, một chủ đề để bàn luận, trao đổi, mà hơn thế còn mở ra cho tuổi trẻ BIDV những suy nghĩ tích cực hơn khi nhìn về tương lai phía trước. Chúng tôi hiểu rằng, thay đổi đồng nghĩa với thách thức và khó khăn nhưng đó cũng là cơ hội để phát triển, để làm mới chính mình. Vì "tuổi trẻ là không chờ đợi" nên để đạt được những bước tiến mới, đòi hỏi phải có hoài bão, có khát khao và quyết tâm thực hiện đến cùng. Và thành công đôi lúc chẳng ở đâu xa mà ở ngay chính trong suy nghĩ của mỗi người, như một câu nói mà tôi rất tâm đắc "chiến thắng lớn nhất là khi bạn vượt qua được chính mình".

...ĐẾN NHỮNG HOẠT ĐỘNG TEAM BUILDINGS TRÀN ĐẦY SỨC TRẺ, NHIỆT HUYẾT

Nếu như hội nghị tập huấn vào buổi sáng cho thấy được vai trò của mỗi cá nhân trong sự lớn mạnh chung của tập thể thì hoạt động teambuildings vào buổi chiều lại đem đến cho chúng tôi cảm nhận thật rõ nét về sức mạnh của tập thể, của tinh thần đoàn kết. Khoác lên mình chiếc áo team với những sắc màu rực rỡ, 4 đội chơi chúng tôi đã lần lượt được trải nghiệm qua các trò chơi tưởng chừng đơn giản mà thực sự không hề giản đơn chút nào. Bởi để vượt qua các thử thách của mỗi trò chơi, đòi hỏi phải có chiến thuật rõ ràng, sự thống nhất trong hành động và hơn hết là sự hỗ trợ lẫn nhau của các thành viên trong đội. Những tiếng cười xen lẫn những giọt mồ hôi, cả những niềm vui khi dành chiến thắng và những nuối tiếc khi đội mình để lỡ mất cơ hội,... tất cả đã gắn kết chúng tôi lại với nhau hơn cùng với khẩu hiệu được xuyên suốt cuộc chơi "We are BIDV – Together we win!"

CÙNG "HỘI TỤ VÀ GẮN KẾT" TRONG GALA DINNER BÊN LỬA TRẠI BẬP BÙNG

Khi màn đêm buông xuống cũng là lúc cái lạnh của vùng miền núi phía Tây dần thấm vào từng lớp áo. Nhưng dường như cái lạnh đó đã được xua đi, nhường chỗ cho ngọn lửa nhiệt huyết đang bùng cháy trong mỗi cán bộ đoàn trẻ BIDV. Thử thách được đưa ra cho mỗi đội chơi là trong vòng 30 phút phải



biên đạo, dàn dựng hoàn chỉnh một tiết mục văn nghệ. Và dù là các bản cover ra đời trong chớp nhoáng nhưng đã đem đến cho khán giả những bất ngờ thú vị. Mỗi màn biểu diễn là một màu sắc riêng nhưng tựu chung lại là sự thích ứng nhanh với hoàn cảnh, để cùng nhau hợp sức biến điều tưởng chừng không thể thành có thể. Qua đây cho thấy được rằng các cán bộ đoàn BIDV không chỉ làm tốt trong vai trò của các bankers mà còn là những nghệ sỹ thực thụ trên sân khấu âm nhạc.

Sau các hoạt động giao lưu văn nghệ, đoàn chúng tôi có dịp được quây quần bên lửa trại, cùng nắm tay nhau ca vang bài ca về tuổi trẻ, về tình bạn, tình đồng đội. Cùng kết thành vòng tròn thể hiện cho sức mạnh của tinh thần đoàn kết và sức trẻ BIDV.

VÀ HÀNH TRÌNH VỀ NGUỒN ĐỂ CÙNG LẮNG LẠI TRONG NHỮNG XÚC CẢM TỰ HÀO, THIÊNG LIÊNG

Từ sáng sớm tinh mơ, đoàn chúng tôi lên đường về với Đền thờ Bác Hồ - ngôi đền được xây dựng trên đỉnh núi Vua nơi cao nhất của dãy núi Ba Vì với độ cao 1.296m. Vượt qua hơn 12km đường leo dốc quanh co và leo hơn 1.320 bậc thang đá bên vách núi, đoàn chúng tôi như lạc vào cõi thiêng - bởi được đi xuyên qua cánh rừng nguyên sinh với những cây cổ thụ cao vút, rêu xanh bám phủ thân cây, dù có ánh mặt trời mà mây mù vẫn phủ giăng giăng suốt dọc đường đi.

Công trình tưởng niệm Bác được



khởi công đầu tháng 3 và được hoàn thành vào cuối tháng 8 năm 1999. Sau hơn 20 năm, đến nay ngôi đền đã trở thành nơi để lớp lớp con cháu tụ về, cùng ôn lại những trang sử hào hùng của dân tộc và cùng tưởng nhớ về Chủ tịch Hồ Chí Minh - người anh hùng vĩ đại, danh nhân văn hóa thế giới. Cuộc đời và sự nghiệp của Người đã để lại cho đời sau bao bài học quý giá cùng với niềm biết ơn vô hạn và niềm tự hào sâu sắc.

Trên đỉnh núi Vua cao sừng sững, lồng gió với mây ngàn, sau khi dâng hương tưởng niệm Người, đoàn chúng tôi cùng quây quần nghe Ban quản lý Đền kể về Núi Vua với truyền thuyết Sơn Tinh – Thủy Tinh, về lý do nơi đây được chọn để xây dựng Đền thờ Bác Hồ, về những câu chuyện và lời dặn dò của Bác trong cuốn di chúc đã tròn 50 năm tuổi. Trong mỗi chúng tôi lại ghen ngào cảm xúc và càng thấm thía hơn về những lời dạy quý báu, để cùng nhau phấn đấu, học tập và làm theo

tấm gương đạo đức của Người.

Trước khi kết thúc hành trình, đoàn đã trao tặng tới đại diện Vườn quốc gia Ba Vì 50 thùng rác thân thiện và cùng nhau tham gia dọn dẹp vệ sinh cung đường lên Đền thờ Bác. Đây là hoạt động ý nghĩa trong cuộc vận động chung tay “vì môi trường xanh, cuộc sống xanh” đang được triển khai thực hiện rộng khắp trong hệ thống BIDV.

Dù chỉ trong 02 ngày nhưng “Chương trình tập huấn công tác đoàn và phong trào thanh niên năm 2019” đã đọng lại trong mỗi chúng tôi những xúc cảm không thể nào quên. Hy vọng rằng từ thành công của hành trình này sẽ mở ra những hành trình nối tiếp của các cơ sở đoàn trong toàn hệ thống, để sức mạnh của tuổi trẻ ngày càng được lan tỏa và phát huy, đóng góp nhiều hơn nữa vào sự lớn mạnh của BIDV, để cùng xứng đáng với sự tin tưởng và kỳ vọng của các cấp Lãnh đạo dành cho tuổi trẻ BIDV. □

NGƯỜI CÁN BỘ đam mê với công việc

Ấn tượng để lại cho người lần đầu tiếp xúc là chị tuy nhỏ nhắn nhưng đầy năng lượng và rất vui vẻ. Chị là Lê Thị Phương - Hàm Trưởng phòng Quản lý nội bộ BIDV Từ Sơn - một nữ công đoàn viên tiêu biểu.

CHỊ PHƯƠNG “MÊ” VIỆC

Năm 2007, sau 7 năm ra trường, chị bén duyên cùng BIDV Từ Sơn. Bắt đầu là một thanh toán viên Phòng Tài chính - Kế toán (TCKT), nhiệm vụ đầu tiên chị được Giám đốc giao khi vừa nhận quyết định tuyển dụng là rà soát, tổ chức, sắp xếp lại kho chứng từ của chi nhánh từ năm 2002. Sáu anh chị em Phòng TCKT cùng nhau bàn bạc phương án để vừa đảm bảo công việc hàng ngày, vừa giải quyết nhiệm vụ được giao. Sau nửa năm, với vai trò là đầu mối công việc, chị không chỉ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao mà còn cùng tập thể Phòng TCKT hoàn thiện các cơ chế phối hợp trong việc thanh toán, mua sắm, đảm bảo hồ sơ chính xác. Kho chứng từ đã được hoàn thiện đến từng tập chứng từ một cách khoa học: dễ tìm - dễ thấy - dễ lấy - ngăn nắp.

3 năm sau, chị được nhận nhiệm vụ tại Phòng Quan hệ khách hàng, chị đã tiếp thị thành công khá nhiều khách hàng lớn như: Bảo hiểm xã hội Việt Nam, Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam... Số dư tiền gửi huy động của nhóm khách hàng này có lúc lên 600 tỷ đồng, góp phần không nhỏ trong sự tăng trưởng quy mô hoạt động của chi nhánh. Với nhiệm vụ quản lý khách hàng tiền vay, chị đã hỗ trợ tốt cho nhu cầu vay vốn của khách hàng cần phát triển, mở rộng sản xuất kinh doanh, mang lại nguồn thu cho bản thân họ và cho ngân hàng.



Chị Lê Thị Phương

Từ yêu cầu của công tác điều hành tại chi nhánh, tháng 8/2013, chị nhận nhiệm vụ phụ trách Phòng Kế hoạch tổng hợp (KHTH). Với nghiệp vụ mới, tính chất công việc mới, giai đoạn đầu thật sự gian nan. Việc hệ thống hóa kho dữ liệu chi nhánh sau 7 năm hoạt động yêu cầu sự đầu tư về thời gian, công sức và lòng nhiệt tình, sự kiên nhẫn rất lớn. Hình ảnh chị và các anh chị em Phòng KHTH năng nổ, nhiệt tình hỗ trợ các bộ phận bán hàng và thường xuyên tất đèn ra về sau 8 giờ tối đã trở nên quen thuộc với tất cả cán bộ nhân viên chi nhánh lúc bấy giờ. Sau 1 năm nghiêm túc nghiên cứu, sưu tầm, hệ thống hóa, cập nhật quy định, chính sách... chị và Phòng KHTH đã thực sự thành công trong vai trò “Thư ký, tham mưu cho Ban Giám đốc” trong công tác quản trị điều hành. Phòng KHTH là cái tên thường được nhắc đến

nhờ những ý kiến tham mưu hiệu quả gửi tới Ban lãnh đạo chi nhánh.

CHỊ PHƯƠNG “MÊ” HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN

Khi đến với BIDV Từ Sơn, chị rất bất ngờ trước các hoạt động phong trào mạnh mẽ ở đây. Để tạo sự đoàn kết trong đội ngũ cán bộ của một chi nhánh mới, các hoạt động phong trào liên tục được Ban lãnh đạo chi nhánh phát động: Các hội thao, hội diễn, các cuộc giao lưu văn hóa - văn nghệ trong khu vực và trên địa bàn... Vốn là một người ưa hoạt động, chị nhanh chóng bắt nhịp với các hoạt động phong trào của chi nhánh. Mọi nhiệm vụ được giao chị đều tiếp nhận và hoàn thành xuất sắc. Cho đến giờ chị vẫn luôn chia sẻ cảm xúc khó quên khi lần đầu tiên đơn ca bài “Tự nguyện” trong Đại hội Công đoàn nhiệm kỳ đầu tiên của BIDV Từ Sơn.

Say sưa ca hát, chị được công nhận là “hạt nhân phong trào” văn nghệ. Được sự tin tưởng của Ban lãnh đạo chi nhánh và Ban chấp hành Công đoàn, hầu hết các hoạt động phong trào, đặc biệt là các hoạt động văn hóa - văn nghệ và các cuộc thi nghiệp vụ, chị đều được lựa chọn tham gia và thường xuyên ở vai trò “người tư vấn”. Các cuộc thi có chị tham gia đều đạt kết quả tốt.

CHỊ PHƯƠNG VỚI NHỮNG THÀNH TÍCH NỔI BẬT

Với niềm đam mê công việc, từ năm 2009 đến nay, mỗi năm chị đều có sáng kiến mới, thiết thực đóng góp cho hoạt động của chi nhánh. Suốt 9 năm qua, chị luôn xứng đáng với danh hiệu “Chiến sỹ thi đua cấp cơ sở”. Đặc biệt, năm 2014, chị vinh dự được Thống đốc

CÁN BỘ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN đạt chứng chỉ bảo mật quốc tế OSCP

 XUÂN TRƯỜNG

Để đảm bảo an ninh bảo mật cho tổ chức trong bối cảnh tình hình an ninh mạng diễn biến phức tạp, người làm việc trong lĩnh vực bảo mật phải liên tục trau dồi kỹ năng, cập nhật kiến thức mới. Việc tham gia các cuộc thi lấy chứng chỉ bảo mật cũng là một trong những cách để đáp ứng yêu cầu trên. Mới đây, Lê Anh Tú - cán bộ Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV - đã dự thi và đạt chứng chỉ bảo mật quốc tế OSCP.

Offensive Security Certified Professional (OSCP) là chứng chỉ bảo mật tấn công chuyên nghiệp, nằm trong nhóm TOP 5 chứng chỉ thâm nhập và kiểm thử đáng mơ ước đối với các chuyên gia về bảo mật.

Đặc biệt, OSCP là một trong số ít các chứng chỉ đòi hỏi thí sinh phải trải qua quá trình thi thực hành. Tuy nhiên, để có thể được tham gia cuộc thi online kéo dài trong 24 giờ, thí sinh buộc phải đăng ký tham gia và hoàn thành khóa học Penetration Testing with Kali Linux trong vòng 30-90 ngày. Penetration Testing with Kali Linux là khóa học online xây dựng riêng cho chuyên gia và những người làm việc trong lĩnh vực bảo mật, đưa người học tìm hiểu sâu hơn về “thế giới” kiểm thử thâm nhập chuyên nghiệp. Ngoài việc dạy cho người học kiến thức,



Anh Lê Anh Tú

kỹ năng và công cụ tấn công mạng mới nhất, khóa học còn cung cấp hệ thống lab thực hành tấn công với các kịch bản gắn với thực tiễn, mang lại cho học viên những giá trị hết sức thiết thực.

Để đạt được chứng chỉ OSCP, người thi phải có kiến thức chuyên

sâu về thu thập, phân tích thông tin và kiểm thử, thâm nhập. Bên cạnh đó, còn phải có kỹ năng trong việc viết mã khai thác lỗ hổng bảo mật, nâng và chiếm quyền điều khiển hệ thống. Người thi cũng cần thể hiện khả năng nghiên cứu hệ thống mạng, phát hiện các lỗ hổng hay điểm yếu về bảo mật trong hệ thống ứng dụng, từ đó đánh giá được mức độ rủi ro cũng như xây dựng các phương pháp ứng phó và khắc phục sự cố. Có thể thấy OSCP là chứng chỉ hết sức thiết thực và có ý nghĩa thực tiễn đối với công việc của người thi đạt chứng chỉ này.

Lê Anh Tú là một cán bộ trẻ, mới gia nhập Phòng Quản trị rủi ro (Trung tâm CNTT) từ năm 2018. Xuất thân là “dân” chuyên Tin, Tú là một trong số ít những sinh viên tốt nghiệp khóa đầu của Khoa An toàn thông tin - Đại học FPT.

Tuy còn trẻ nhưng Tú đã có kinh nghiệm làm việc ở nhiều nơi trước khi gia nhập BIDV như Công ty VNIST, Hyperlogy... Chính nhờ kinh nghiệm đã có cùng với những nỗ lực không biết mệt mỏi, Tú đã xuất sắc thi đạt chứng chỉ bảo mật Quốc tế OSCP vào tháng 10/2019. Việc này không chỉ một lần nữa khẳng định chất lượng cán bộ bảo mật của BIDV mà còn giúp nâng tầm hình ảnh của BIDV trong mắt khách hàng – một Ngân hàng rất đáng tin cậy, an toàn tại Việt Nam.

Ngân hàng Nhà nước trao giấy khen vì đã “Có thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ ngân hàng năm 2013 - 2014.”

12 năm qua, cuộc sống của chị gắn liền với các bước thăng trầm của BIDV Từ Sơn. Chị Phương chia sẻ: “Những thành tích của bản thân tôi không phải chỉ tự bản thân mà có. Có được những danh hiệu này, tôi rất cảm kích Ban lãnh đạo chi nhánh đã lắng nghe và đánh giá cao các đóng góp của tôi; tôi rất cảm ơn sự đồng hành, hỗ trợ của các bạn - những người cùng chung chí hướng xây dựng mái nhà chung BIDV Từ Sơn ngày càng vững mạnh; sự tri ân



lớn lao nhất xin dành cho gia đình tôi, những người luôn dành niềm tin yêu cho tôi, là điểm tựa yêu thương, tiếp sức cho tôi cháy hết mình trong công việc.

Với bản thân tôi, những thành tích đạt được trong thời gian qua là nguồn động lực rất lớn để tôi tiếp tục làm việc và cống hiến cho BIDV. Tôi biết, con đường phía trước còn dài, nhưng tôi sẽ còn tiếp tục giữ lửa trong tim để hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao một cách tốt nhất như những gì tôi đã và đang làm.

Tôi yêu gia đình, yêu công việc của tôi và tôi yêu BIDV!” □



DUY CHUNG

Nghề IT tôi yêu

Ngày 8/11 năm nay rất khác. Từ đầu giờ chiều, các đồng nghiệp trẻ của tôi lúi húi xếp hoa quả. Vài trai trẻ còn lại hò nhau í ới chụp hình “sống ảo”. Tôi đã định hỏi “vụ gì thế” nhưng kịp dừng lại, phải rồi, hôm nay là ngày thành lập Trung tâm Công nghệ thông tin (BITC). Lâu rồi, đám “già” chúng tôi đi qua ngày này khá lặng lẽ. 18 năm chứng kiến nhiều đổi thay của BITC, với tôi còn hơn thế nữa...

Hè năm 1999, có một thanh niên vừa ra trường cẩn thận ghi chép các thông tin “Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, địa chỉ, điện thoại... tuyển kỹ sư công nghệ thông tin, điện tử viễn thông...” ở bảng tin của trường đại học. Sau hai tuần hồi hộp chờ đợi, không có tin phản hồi, chàng trai đánh bạo quay lại hỏi, và cái duyên đưa cậu chàng tới cửa trụ sở BIDV.

Và thế, một ngày cuối tháng 6/1999, chú Nguyễn Hữu Thắng, trưởng phòng, ghi vào lịch bàn “Duy Chung đi làm”. BIDV trong tôi bắt đầu như thế, chàng thanh niên xin việc ấy là tôi.

Ngày đó không chỉ mình tôi được tuyển, hai người bạn học đã được nhận trước đó, tôi còn không gặp mặt vì các bạn được điều đi công tác dài ngày. Công việc mà chúng tôi được tham gia từ khi vào làm là chiến dịch xử lý Y2K. Đã 20 năm trôi qua, nhưng cảm giác hồi hộp chờ đợi rồi vỡ òa niềm vui khi

hệ thống hoạt động bình thường ở thời khắc đầu tiên của năm 2000 ấy chưa bao giờ phai trong trí nhớ. Đêm gala ăn mừng cho sự thành công này cũng hoành tráng, ấn tượng như những lần kỷ niệm lớn sau này, kỷ niệm 25 năm công nghệ thông tin của BIDV chẳng hạn.

So với bây giờ, hệ thống công nghệ thông tin ngày đó còn rất sơ sài, vài ba cái máy chủ cỡ nhỏ đặt ở tầng 5 của trụ sở 35 Hàng Vôi cũ, cán bộ vận hành (thuộc phòng Ứng dụng xử lý tin) làm việc luôn ở phòng đó. Máy chủ loại lớn đầu tiên là chiếc Compaq Proliant 7000. Bộ đĩa Smart Start cùng với hệ điều hành WinNT, Novell Netware... Các bạn làm công nghệ thông tin thế hệ sau này có lẽ không biết tiếng rít, tiếng tạch tạch đặc trưng của modem mỗi khi có tín hiệu kết nối đến hoặc đi, với chúng tôi đó là tín hiệu của thành công, không hẳn là vui, nhưng chắc chắn sẽ khá lo lắng nếu những âm thanh đó không cất lên đúng thời điểm.

Giờ đây, hệ thống công nghệ thông tin của BIDV được đánh giá là một trong những hệ thống lớn nhất của doanh nghiệp (không cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin) nói chung và ngành Ngân hàng nói riêng. Số lượng máy chủ ứng dụng đã phải viết bằng bốn chữ số từ lâu, và tất nhiên các công nghệ mới nhất của lĩnh vực công nghệ thông tin đều hiện diện ở BIDV. Hệ thống CoreBanking chạy trên nền tảng máy chủ lớn nhất của IBM. Máy chủ Blade, hệ thống lưu trữ SAN làm nền tảng cung cấp máy chủ ảo cho hàng trăm ứng dụng. Hệ thống truyền thông nhiều lớp, băng thông lớn, đảm bảo kết nối liên tục từ phòng giao dịch là đơn vị kinh doanh nhỏ nhất đến trung tâm của hệ thống, Trung tâm Công nghệ thông tin. Hệ thống an ninh bảo mật mạng cũng được các tổ chức uy tín đánh giá cao.

Công nghệ thông tin của BIDV vẫn đang tiếp tục phát triển với hàng chục dự án mỗi năm. Những dự án lớn đang được chờ đợi như chuyển đổi Cobanking mới, một Trung tâm dữ liệu đạt chuẩn quốc tế chuẩn bị được đưa vào sử dụng...

Để có sự phát triển vượt bậc đó chính là nhờ sự quan tâm và chiến lược đúng đắn của các thế hệ Lãnh đạo BIDV. Ngay từ khi công nghệ thông tin vẫn còn sơ khai, một đơn vị chuyên môn đã được thai nghén, để rồi ngày 8/11/2001, Trung tâm CNTT của BIDV chính thức được thành lập, gần như là Trung tâm CNTT đầu tiên trong ngành Ngân hàng.

Hôm nay, khi chứng kiến tinh thần háo hức của các đồng nghiệp trẻ, tôi như thấy lại chính mình gần 20 năm về trước, tràn đầy sinh lực, khát khao cống hiến. Tôi và các đồng nghiệp cùng thế hệ vẫn ở đây, vẫn miệt mài, nhưng tương lai của Trung tâm đang nằm trong ánh mắt, trên nụ cười của các bạn trẻ kia. Chắc chắn rồi, tương lai ấy sẽ vượt xa những gì chúng tôi làm được mười tám năm qua, cùng chờ nhé! □

BITC kỷ niệm tuổi **18** rực rỡ

NHẬT LINH



Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV (BITC) bước sang tuổi 18 với hoài bão tiếp tục chinh phục con đường đưa BIDV trở thành ngân hàng số, đi đầu về công nghệ thông tin trong nước và bắt kịp ngân hàng tiên tiến trên thế giới. Trước ngưỡng cửa mới, ngày 09/11 vừa qua, các BITCers đã tương bừng tổ chức lễ kỷ niệm 18 năm ngày thành lập với Hội thao BITC và Gala ấn tượng.

HỘI THAO SÔI NỔI

Cứ đến hẹn lại lên, khi những cơn gió cuối thu về xao xác mang theo chút lạnh lạnh chớm đông, khi hương hoa sữa nồng nàn len lỏi khắp mọi nẻo đường Thủ đô, cũng là lúc anh chị em nhà BITC quây quần bên nhau cùng thổi nến mừng Trung tâm thêm tuổi mới.

Nhân kỷ niệm sinh nhật tuổi 18, Ngày hội BITC đã được tổ chức ở một địa điểm ngoài Hà Nội. Hơn 350 thành viên trong ngôi nhà chung BITC cùng Ban Công nghệ, Trung tâm Ngân hàng số và các đối tác đã cùng tham gia vào các hoạt động thể thao thú vị. Những môn thể thao tập thể như chạy bộ, kéo co, chung kết bóng đá nam được tổ chức sôi nổi, nhưng cũng đồng thời là chất keo gắn kết các thành viên thông qua việc vận động cùng

nhau, cổ vũ và chia sẻ.

Hội thao BITC năm 2019 đã diễn ra thành công tốt đẹp, mang đến bầu không khí vui tươi, phấn khởi, những giây phút thư giãn, giao lưu, thể hiện khả năng của mình trên tinh thần đoàn kết tập thể. Tuy chỉ kéo dài hai giờ đồng hồ, song chương trình Hội thao BITC đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình từ các thành viên. Bỏ lại phía sau những bộn bề công việc, trên gương mặt của các thành viên rực lên những nụ cười rạng rỡ và niềm hân hoan khi nhận được phần quà chiến thắng từ Ban tổ chức.

GALA HOÀNH TRÁNG, DẤU ẤN TUỔI 18

Ngay trong trưa ngày 09/11, Gala kỷ niệm 18 năm thành lập BITC đã diễn ra long trọng. Mở đầu chương

trình là lời phát biểu, chia sẻ đầy xúc động từ Giám đốc BITC Nguyễn Thành Long về hành trình 18 năm tạo lập, phát triển của Trung tâm. Những thành tựu có được hôm nay, chính là nhờ phần lớn những đóng góp của biết bao lớp người BITCers. Anh Long đã gửi lời cảm ơn sâu sắc và lời chúc mừng sinh nhật tới BITC, cùng toàn thể cán bộ, đồng thời bày tỏ sự tri ân sâu sắc đến những người thân cán bộ – hậu phương vững chắc giúp các thành viên BITC luôn tin tưởng, yên tâm công tác, cống hiến vì sự phát triển của ngân hàng BIDV.

Tất cả các thành viên đã có những giây phút khó quên trong một Gala đầy sắc màu, mang theo niềm tin, hy vọng về một tuổi 18 hứa hẹn sẽ rực rỡ của BITC. Tuổi 18 là một dấu mốc quan trọng trong đời. Tuổi 18 mang lại một sức mạnh tuyệt vời. Chúc anh chị em nhà BITC nhiều sức khỏe để sẵn sàng đón nhận những thử thách, tiếp tục theo đuổi đam mê, biến những giấc mơ thành sự thật. □

Yếu tố nào thúc đẩy khách hàng đến với BIDV

THÙY HƯƠNG

Một số khách hàng khi được hỏi vì sao chọn BIDV, họ không ngần ngại trả lời: thủ tục nhanh, gọn, nhiệt tình, thái độ phục vụ tích cực. Sản phẩm dịch vụ ngân hàng hầu như na ná nhau, để bắt chước, BIDV cũng không có sản phẩm, dịch vụ gì nổi trội hơn đối thủ, vậy chỉ có thể hơn nhau ở thái độ phục vụ, chăm sóc, quy trình nghiệp vụ để có được khách hàng. Suy nghĩ này hợp lý, phù hợp với thời đại dịch vụ nhưng liệu đây có là suy nghĩ đúng?



YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH

Trong bài giảng về nghệ thuật bán hàng, TS Lê Thẩm Dương phân tích 3 trụ cột của bán hàng là: Sản phẩm, tính thuận tiện và cảm xúc tích cực cho khách hàng. Trong đó, sản phẩm là yếu tố quyết định việc bán được hàng hay không. Sản phẩm gồm 2 khía cạnh là công năng, giá cả và giá trị gia tăng. Ví dụ mà TS Dương đưa ra là bún chả Hà Nội, bị mất thế nhưng khách vẫn xếp hàng nườm nượp vì tô bún ngon, chất lượng, giá hợp lý.

Về ví dụ này, tôi bỗng nhớ đến quán mì chùa. Chỉ là vài dây bàn xếp dọc cạnh hàng rào chùa, mà lúc nào quán cũng đông nghịt. Bà chủ đúng 6 giờ 30 phút mới xuất hiện trong sự mừng rỡ của đông đảo khách hàng. Bà này bán hàng không cần biết ai tới trước, tới sau. Người nào lọt vào mắt xanh của

bà trước và cho câu lệnh ngắn gọn nhất thì sẽ được phục vụ. Khách gọi món không rõ ràng là buông không tiếc lời gay gắt, cộc lốc: “Nghe rồi, giờ kêu gì, đợi đi”.... Đó là chưa kể bà mắng cả ông chồng phụ giúp chạy bàn. Khách ngồi nhìn nhau ngao ngán nhưng vẫn thi coi ai lì hơn, bởi đến quán này khách sẽ được thưởng thức sợi mì giòn, nước dùng ngọt xương, thơm thịt, giá cả vừa phải...

Vậy sản phẩm của BIDV thì thế nào? Sản phẩm, dịch vụ của chúng ta cũng tương tự ngân hàng bạn và dễ bị bắt chước. Vấn đề ở đây là chất lượng sản phẩm. “Cây sản phẩm” dành cho khách hàng cá nhân gồm hơn 100 sản phẩm nhưng khi giới thiệu cho khách, cán bộ bán hàng chúng ta thường giới thiệu không quá 4: Gửi tiết kiệm/ vay, BSMS, Smartbanking, thẻ. Về chất lượng, chúng ta có thể tự hào

ở Smartbanking, nhưng ibank của khách hàng doanh nghiệp hay BIDV online thì chưa thật tốt, lỗi thường xuyên. Đặc biệt là khi chúng ta nâng cấp hay chương trình bị lỗi thì chưa có thông báo tới khách hàng, nhân viên nhân hàng cũng phải hỏi nhau: lỗi à, lỗi gì?

Có một thời chúng ta cạnh tranh về giá, khách hàng vừa ỏng ẹo. Nay chúng ta đã thay đổi, ý thức được “miễn phí” không còn là đùa thần. Thực tế có những sản phẩm mà ta biết giá đắt hơn nhưng khách hàng vẫn mua, vì thái độ phục vụ, vì sự tận tình. Chênh lệch về giá là chấp nhận được dù chất lượng sản phẩm như nhau. Tuy nhiên, nếu “miễn phí” chỉ để tạo cho khách hàng thói quen sử dụng dịch vụ, sau khi khách đã “nghiện” với sự tiện ích rồi sẽ thu phí, thì “miễn phí” vẫn còn giá trị của nó. Tuy nhiên, tập trung vào

Người thủ quỹ đa năng có “bàn tay vàng”

MAI LY

Nhiều khách hàng khó tính khi đến giao dịch tại BIDV Đà Lạt đều cho biết, họ cảm thấy hài lòng khi làm việc với chị Mai Thị Thu Hương, cán bộ thủ quỹ của Phòng Giao dịch Liên Nghĩa (thuộc BIDV Đà Lạt).

Hàng ngày, chị Hương kiểm đếm (bao gồm cả kiểm tra tiền thật, tiền giả) cả tỷ đồng với mọi loại tiền... Công việc nhiều khi căng thẳng, đòi hỏi sự chính xác 100% nhưng chị luôn vui vẻ, an cần với khách hàng. Chị Hương từng đoạt giải Nhất toàn cuộc thi “Bàn tay vàng” cấp chi nhánh với nghiệp vụ đếm tiền, phân loại, sắp xếp và nhận biết tiền thật, tiền giả nhanh nhất. Chị được cử tham dự Hội thi “Cán bộ kiểm ngân giỏi” khu vực. Với tinh thần trách nhiệm cao, tận tụy



với công việc, chị Hương luôn có ý thức học tập, trau dồi nghiệp vụ, lao động sáng tạo.

Trong 6 tháng đầu năm 2019, chị Hương hoàn lại 9 món tiền thừa cho khách hàng với tổng trị giá 32 triệu 200 nghìn đồng. Trong đó, món nhiều nhất là 12 triệu 400 ngàn

đồng; ít nhất là 800 ngàn đồng. Là cán bộ thủ quỹ, tuy không được giao kế hoạch kinh doanh trực tiếp nhưng trong 6 tháng đầu năm 2019 chị đã huy động vốn được 27 tỷ đồng với kỳ hạn 13 tháng. Nhờ đó, chị Thu Hương được Ban Giám đốc BIDV Đà Lạt khen thưởng đột xuất, lãnh đạo Đảng bộ biểu dương gương điển hình tiên tiến.

Với công việc là thủ quỹ kiêm thủ kho tiền tại phòng giao dịch, chị Hương rất bận, dù vậy chị vẫn chăm lo cho gia đình chu đáo, vợ chồng thuận hòa, con cái chăm ngoan, học giỏi, gia đình ấm êm, hạnh phúc. Anh chị em trong cơ quan ai cũng nể phục chị. Trong cơ quan, chị Hương là cán bộ cống hiến hết mình cho sự nghiệp ngân hàng, là Đảng viên đi đầu trong việc chấp hành chủ trương, đường lối chính sách của Đảng, cán bộ có tinh thần trách nhiệm cao, đam mê với công việc và truyền lửa nhiệt huyết tới các cán bộ khác.

nâng cao chất lượng sản phẩm, gia tăng tiện ích cho khách hàng mới là yếu tố quyết định để khách hàng gắn bó với chúng ta.

YẾU TỐ QUAN TRỌNG

Sự thuận tiện và cảm xúc là hai yếu tố quan trọng cần thiết phải mang lại cho khách. Sự thuận tiện là giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận sản phẩm của BIDV: Công tác truyền thông, quảng bá hình ảnh để nhiều người biết tới, điểm giao dịch gần nhà, thuận tiện vào, ra...; Tạo không gian giao dịch đẹp, sạch sẽ, thoải mái, quy trình nghiệp vụ nhanh gọn, thủ tục đơn giản, trật tự giao dịch rõ ràng, đến trước được phục vụ trước...

Hoạt động này BIDV rất coi trọng và được nâng cao từng ngày. Với lợi thế là thương hiệu mạnh, uy tín, tiềm lực tài chính lớn, các chương trình quảng cáo, khuyến mại được chúng ta tung ra thường xuyên.

Tuy nhiên, thông thường khi khách hàng đến giao dịch hoặc đến và nhận được quà thì mới biết có chương trình khuyến mãi. Khuyến mãi là để thu hút khách đến nhưng liệu việc khách biết muộn hoặc không biết thì khuyến mãi có phát huy được tác dụng. Các chính sách dành cho khách hàng ưu tiên mỗi chi nhánh mỗi khác và hầu như khách hàng không biết trước được.

Tạo ra điều kiện để khách hàng dễ tiếp cận cần cả một tập thể chi nhánh vào cuộc. Bảo vệ niềm nở chào hỏi, tận tình dắt xe, bày tỏ thái độ mong khách thông cảm vì chờ lâu hay nói lời hẹn gặp lại khách lần nữa. Anh chị ban giám đốc cần tận dụng những phương thức truyền thông tiên tiến, hiện đại hay kêu gọi tất cả các vị trí đều truyền thông, làm thế nào để khách hàng dễ dàng tiếp cận với BIDV nhất có thể.

Yếu tố mang lại cảm xúc tích cực

cho khách đến từ cô/anh bán hàng duyên dáng, nhiệt tình, hiểu biết kỹ về sản phẩm, tư vấn đầy đủ, rõ ràng. Cảm xúc tích cực cũng đến từ việc khách hàng thấy mình được quyền lựa chọn, được quyền quyết định, cảm thấy mình sành điệu, phong cách, được người khác ngưỡng mộ khi sử dụng sản phẩm (yếu tố sành điệu được chúng tôi coi là một trong những ưu điểm của sản phẩm BIDV Pay+: rút tiền không dùng thẻ). Cảm xúc tích cực khách sẽ có được khi chúng ta quan tâm, hiểu tâm tính, sở thích riêng, lắng nghe, biết khen, biết hùa chuyện, một dạ, hai thưa, để họ phơi phới... khi ra cửa BIDV.

Khách hàng đến với BIDV phần nhiều vì yếu tố quan trọng, nếu chúng ta tập trung vào yếu tố quyết định nhiều hơn nữa, tiếp tục củng cố yếu tố quan trọng chắc chắn BIDV nhanh chóng đạt được những vị trí trên thị trường như mong ước. □

TỪ BIDV GIA ĐỊNH, CHÚNG TÔI VỀ NGUỒN

Chi bộ 2 trực thuộc Đảng bộ cơ sở BIDV Gia Định vừa tổ chức chương trình về nguồn thăm di tích bảo tàng Bến Tre và viếng thăm khu tưởng niệm nữ anh hùng Nguyễn Thị Định.

Chuyến đi về nguồn đưa toàn thể đảng viên Chi bộ 2 trở về với nơi mà ai đến cũng đều nhớ về những năm tháng quân và dân ta chống Mỹ trong phong trào Đồng Khởi. Qua những hình ảnh, hiện vật và tư liệu quý báu còn lưu giữ

tại Bảo tàng Bến Tre, đoàn đã cảm nhận được sự hy sinh và sức chịu đựng của đồng bào ta vô cùng to lớn. Đặc biệt là sự hy sinh của vị Anh hùng, nữ tướng Nguyễn Thị Định. Nữ Anh hùng Nguyễn Thị Định được nhân dân tỉnh Bến Tre luôn kính trọng và triu mến với tên gọi thân thuộc “Cô Ba”. Đoàn đã đến thắp nhang và được lắng nghe câu chuyện về cuộc đời sự nghiệp cách mạng của Bà.

Từ Bến Tre, chúng tôi trở về chi nhánh với cuộc sống bình thường. Đảng

viên nào dường như cũng ý thức rõ được rằng, cuộc sống yên bình của chúng ta ngày hôm nay có được là nhờ sự hy sinh của những người chiến sỹ cảm tử, bất khuất năm xưa. Nhận thức được điều này, bản thân mỗi cán bộ BIDV chúng tôi thấy cần đoàn kết và luôn nỗ lực không ngừng để xây dựng tổ chức ngày càng vững mạnh, đóng góp vào sự nghiệp phát triển đất nước.

THANH HUYỀN

BIDV ĐỒNG KHỞI NÓI KHÔNG VỚI ĐỒ NHỰA GIỮ KHÔNG GIAN XANH



Hưởng ứng chiến dịch “Nói không với đồ nhựa sử dụng một lần”, BIDV Đồng Khởi chuyển hẳn sang sử dụng vật dụng được làm từ vật liệu thân thiện môi trường như giấy, thủy tinh.... Chi nhánh cũng thiết lập khu tự phục vụ nước, bánh kẹo cho khách hàng với các vật dụng làm từ vật liệu hữu cơ, không nguy hại đến môi trường. Nhiều phòng làm việc, quầy giao dịch của chi nhánh tràn đầy sức sống với hoa tươi, cây xanh, thảm cỏ. “Không gian xanh – sạch – đẹp” có mặt mọi nơi, từ trụ sở chi nhánh đến các phòng giao dịch. Phòng Giao dịch Mỏ Cày với khuôn viên rộng, đã được cải tạo lại một khoảng sân, hình thành khu vực xanh ngoài trời cùng nhiều loại cây cảnh và cây che bóng mát. Trong tương lai không xa, khách hàng đến với Phòng Giao dịch Mỏ Cày sẽ được tận hưởng không gian xanh thực thụ.

TUYẾT MINH

BIDV BẾN TRE VỚI PHONG TRÀO XANH - SẠCH - ĐẸP

Vừa qua, Công đoàn cơ sở BIDV Bến Tre đã phát động đến toàn thể đoàn viên, người lao động chi nhánh phong trào chuẩn hóa không gian giao dịch theo chuẩn mực nhận diện thương hiệu, đảm bảo sạch sẽ gọn gàng, sẵn sàng phục vụ; Vận động đoàn viên, người lao động dọn dẹp vệ sinh nơi làm việc, không gian làm việc tại các phòng, kể cả phòng giao dịch tại các huyện, sắp xếp hồ sơ



ngăn nắp, gọn gàng khoa học; tạo không gian xanh nơi làm việc thông qua đặt chậu cây nhỏ tại bàn làm việc, đặt chậu cây to ở vị trí thích hợp.

Sau hơn 1 tuần lễ phát động thực hiện phong trào không gian xanh - sạch - đẹp, không gian giao dịch tại BIDV Bến Tre trở nên gọn gàng, đẹp và sinh động hơn, tạo sự thoải mái dễ chịu cho khách hàng khi đến giao dịch.

KIỂM ÁI

LỄ KẾT NẠP ĐẢNG TẠI ĐỀN THỜ BÁC HỒ TRÊN ĐỈNH BA VÌ



Vừa qua, Chi bộ Trung tâm Chăm sóc khách hàng (TTCSKH) đã tổ chức lễ kết nạp đảng viên mới tại Đền thờ Bác Hồ trên đỉnh Ba Vì với sự tham dự của của toàn thể đảng viên Chi bộ cùng nhiều cán bộ của Trung tâm.

Trong không khí trang nghiêm, cán bộ, đảng viên TTCSKH đã tham dự lễ dâng hương báo công lên Bác. Chúng tôi được nghe lại giọng nói ấm áp của Bác năm nào khi đọc Tuyên ngôn độc lập, dành một phút tưởng niệm các anh hùng liệt sỹ đã hy sinh vì độc lập, tự do của Tổ quốc và nghe một đoạn trong Điều văn của Ban chấp hành trung ương Đảng Lao động Việt Nam đọc

trong lễ tang của Người năm 1969. Buổi lễ tuy ngắn gọn nhưng vô cùng ý nghĩa.

Sau đó, Chi bộ TTCSKH đã long trọng tổ chức lễ kết nạp 05 đảng viên mới theo đúng nghi thức và trình tự. Đồng chí Trịnh Thị Huệ Chi - Bí thư Chi bộ đã trao các quyết định đồng thời quán triệt, giao nhiệm vụ cho các đồng chí đảng viên mới. Đứng trước tượng Bác Hồ, trên cao là lá cờ Tổ quốc ghép bằng đá hoa cương màu đỏ, các đảng viên mới đồng đọc lời tuyên thệ kết nạp Đảng và hô vang lời thề trong niềm vinh dự, tự hào khi được đứng vào hàng ngũ của Đảng Cộng sản Việt Nam.

PHẠM HUYỀN

GIẢI GIAO HỮU BÓNG ĐÁ MINI LONG AN 2019

Vừa qua 05 chi nhánh BIDV: Bình Phước, Mỹ Phước, Tây Ninh, Mộc Hóa, Long An đã phối hợp tổ chức Giải bóng đá mini với sự tham dự của 230 vận động viên và cổ động viên của 5 chi nhánh.

Giải năm nay có sự thay đổi đặc biệt. Về mặt tổ chức, hai chi nhánh Long An và Mộc Hóa đồng tổ chức giải, vận động viên hai chi nhánh hợp lại thành đội chủ nhà. Đặc biệt, giải năm nay bổ sung thêm bóng đá nữ, giúp giải mở rộng quy mô gấp đôi với sự hấp dẫn riêng. Giải thu hút được đông đảo đoàn viên - người lao động tham gia.

Sau những màn thi đấu sôi nổi, về giải nữ: Vô địch: Liên quân BIDV Long An - Mộc Hóa, giải Nhì: BIDV Mỹ Phước,



giải Ba: BIDV Bình Phước. Về giải nam: Vô địch: BIDV Bình Phước, giải Nhì: Liên quân BIDV Long An - Mộc Hóa, giải Ba: BIDV Mỹ Phước.

Giải đấu đã mang lại sân chơi lành mạnh, bổ ích và tạo cơ hội giao lưu học hỏi lẫn nhau, nâng cao tinh thần đoàn kết giữa các chi nhánh BIDV trong khu vực,

tiếp nối và làm sâu sắc hơn mối thân tình của các thế hệ lãnh đạo cũng như của đoàn viên - người lao động.

Giải giao hữu bóng đá mini tại Long An đã khép lại mùa đầu tiên. Là đơn vị khởi xướng, BIDV Bình Phước nhận đăng cai mùa thứ hai, dự kiến tổ chức vào năm 2020.

QUỐC VIỆT

GIẢI BÓNG ĐÁ KỶ NIỆM 13 NĂM THÀNH LẬP BIDV PHÚ MỸ

Ngày 26/10/2019, BIDV Phú Mỹ tổ chức giải bóng đá nam nội bộ kỷ niệm 13 năm thành lập chi nhánh. Các cán bộ nhân viên nam của

chi nhánh được chia làm 3 đội: Phú Mỹ, Bà Rịa và Vũng Tàu. Chi nhánh cũng mời thêm BIC Bà Rịa - Vũng Tàu tham gia giải đấu.

Giải đấu đã nhận được sự ủng hộ, cổ

vũ nhiệt tình của toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh. Sau hai lượt trận vô cùng gay cấn, đội Bà Rịa đã đăng quang ngôi vô địch. Cầu thủ Trần Công Trí của đội Bà Rịa cũng đạt giải vua phá lưới với 4 bàn thắng trong 2 trận đấu.

Không những là cơ hội để "cầu thủ" tập luyện cho các giải của Ngân hàng Nhà nước tỉnh, Hội thao BIDV, Giải Bóng đá này còn là dịp để gắn kết toàn thể cán bộ công nhân viên chi nhánh trong dịp đặc biệt này.

CẨM CHI



Một ngày xử lý nợ chứa chan tình

 MINH DƯƠNG

Những ngày cuối mùa mưa Sài Gòn 2 năm trước, tôi vào làm việc tại Trung tâm Xử lý nợ (TTXLN) khu vực TP. Hồ Chí Minh của BIDV.

Một ngày tháng 11/2017, tôi được giao phụ trách xử lý các khoản nợ xấu tại địa bàn Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh. Đang ngồi nghiên cứu hồ sơ các khoản vay, anh Trưởng phòng bảo tôi đi kiểm tra tình hình khách hàng có biệt danh "Sáu Sẹo". Người có biệt danh này từng không có mặt ở địa phương vài năm trước, từng chống đối lại cán bộ cưỡng chế, thi hành án... Tôi vừa háo hức vừa lo lắng với nhiệm vụ mới.

Sau 45 phút đi xe máy qua các con đường đất tự mở và nhờ sự hỗ trợ của cán bộ địa chính xã, tôi cũng đã đến được nhà ông Sáu. Ngôi nhà cấp 4 nhỏ bé, cũ kỹ nằm lọt thỏm giữa vườn mít, cánh cửa đã gãy một phần không còn đóng lại được. Tôi vọng tiếng: "Có chú Sáu ở nhà không ạ?". "Tôi Sáu đây, chú gặp tôi có chuyện gì?", người đàn ông thấp bé, gầy đen với vết sẹo dài trên ngực vừa đi ra vừa trả lời. Có lẽ biệt danh "Sáu Sẹo" là từ đây. Tôi trả lời "Dạ, con bên phía ngân hàng BIDV xuống hỏi thăm tình hình nhà mình như thế nào ạ". "À, ra là cán bộ ngân hàng, vào đây ngồi uống trà, ông Sáu mấy nay cũng muốn đi đến ngân hàng đây".

Dẫn tôi ra vườn, vừa rót ly trà, ông Sáu vừa tâm sự: "Ba năm trước, để sửa nhà và trả khoản nợ của con trai, vợ chồng Sáu mới đi vay ngân hàng. Vợ chồng Sáu phải đi đánh cá thuê xa bờ cho các chủ ghe ở Quảng Ngãi suốt hơn hai năm ròng rã, tích góp từng đồng gửi về cho con dặn trả nợ. Ngờ đâu nó làm giả giấy tờ trả nợ rồi tiếp tục lấy tiền đi đánh bạc, vợ chồng Sáu cứ ngỡ khoản vay ngân hàng đã được



thanh toán rồi. Khi một số cán bộ xuống định kê biên, phát mại tài sản do chưa trả nợ thì lúc đấy Sáu mới biết được mọi chuyện. Một phần vì bức tức, một phần không kiểm chế được cảm xúc nên Sáu đã đuổi họ khỏi nhà mình". Sau khi tìm đến ngân hàng để hỏi rõ mọi việc mới biết chi nhánh trước đây cho vay đã chuyển địa điểm khác".

Tiếp lời ông Sáu tôi nói: "Hôm nay, cháu đại diện ngân hàng xuống làm việc, có gì Sáu cứ trình bày với cháu". Ông Sáu chỉ tay lên sẹo dài trên ngực kể: "Mảnh bom thời chiến đã không lấy mạng Sáu, Sáu được Nhà nước này cứu sống thời chiến, thời bình cũng được Nhà nước hỗ trợ cho vay vốn lúc khó khăn, nên Sáu cũng sẽ không để nợ gì với Nhà nước cả. Khoản nợ ngân hàng Sáu sẽ cố gắng trả trong thời gian sớm nhất. Nhưng cán bộ có thể cho Sáu một thời

gian nữa và hỗ trợ giảm một phần lãi cho nhà Sáu được không?".

Nhìn đôi mắt đỏ hoe của người lính bộ đội Cụ Hồ, những lời mộc mạc, chân thật ấy khiến lòng tôi chùng xuống. "Dạ, BIDV không những hợp tác với khách hàng để

cùng xây dựng, phát triển đất nước mà còn hỗ trợ, giúp đỡ khách hàng trong lúc khó khăn, vì vậy trường hợp của ông Sáu, cháu sẽ về báo cáo với lãnh đạo để xem xét hỗ trợ ạ". "Vậy thì tốt quá", ông Sáu hỏi. Trò chuyện gần hết cả buổi chiều, tôi chào ông Sáu ra về trong hoàng hôn Sài Gòn. Trên đường về, tôi trầm nghĩ: Xử lý nợ đâu phải khô khan như tên gọi, đâu đó trong công việc này còn chan chứa tình cảm.

Sáu tháng sau khi có sự chấp thuận hỗ trợ giảm lãi từ BIDV, khoản vay của ông Sáu đã được tất toán. Ông Sáu nhắn tin cho tôi: "Cảm ơn Nhà nước, cảm ơn TTXLN, BIDV đã luôn hỗ trợ".

Ngày 01/11/2019, vừa tròn 2 năm thành lập TTXLN khu vực TP. Hồ Chí Minh. Trung tâm từ chỗ chỉ có 7 thành viên, hiện nay đã là 20 người. Tuy đến từ những bộ phận, những ngân hàng khác nhau nhưng chúng tôi luôn đoàn kết, hết lòng trong công việc. Trong quá trình tác nghiệp, chúng tôi gặp gỡ nhiều người, nhiều hoàn cảnh, từ đó có nhiều cảm xúc vui, buồn, cảm thông, mong đợi... Bởi vậy có thể nói rằng, khi mình đặt hết tâm vào công việc, thì xử lý nợ không hẳn khô khan mà trong đó còn hàm chứa rất nhiều cảm xúc. □

Trung tâm Xử lý nợ khu vực TP. Hồ Chí Minh được thành lập ngày 1/11/2017 theo quyết định số 8486/BIDV-TTXLN. Trải qua 2 năm thành lập TTXLN khu vực TP. Hồ Chí Minh đã gặt hái được nhiều thành công, đóng góp lớn trong kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV.

Gió đầu mùa

LIÊN ĐÀO

Từng cơn gió khẽ ùa về, gió lạnh đan xen trong từng giọt nắng hanh hao lúc cuối thu đầu đông cũng đủ khiến ta khẽ co vạt áo vì rét. Xuýt xoa trong đợt gió thổi, vội lao nhanh trong dòng người hối hả lúc tan ca, bỏ lại bao bộn bề, suy tư về cuộc sống mưu sinh, ta bỗng muốn được trở về bên gia đình trong những ngày trở gió. Được quây quần bên bữa cơm ấm cúng, san sẻ những câu chuyện buồn vui, ta chợt thấy bình yên thấm đượm, bỏ lại từng cơn gió dừng sau cánh cửa nhà.

Hà Nội những ngày này cũng thật lạ. Từng đợt gió cuốn cả vạt lá tung bay. Cô lao công áo xanh hối hả đẩy xe rác, quét nhanh từng vạt chổi trước đợt gió mới. Màu áo xanh đi qua từng con phố, tiếng gõ keng rung lên từng hồi. Sáng sớm hôm ấy, bầu trời cao và xanh trong, mùi hương hoa sữa thoang thoang qua từng con phố, ta được hít hà món quà thiên nhiên ban tặng đầy trọn vẹn, dường như cũng là có thấp thoáng bóng dáng của từng màu áo xanh ấy. Vào những ngày trở gió sớm hơn thường lệ, chạy xe trên chặng đường vắng đi, ta dễ dàng bắt gặp những con người chợt lạ chợt quen. Những chiếc xe máy chở đầy rau củ, gánh gồng theo cả hi vọng mưu sinh từ bao mảnh đất đổ về Thủ đô. Ta đã từng

nghe đâu đó câu chuyện: khi đi ăn buffet 500.000 VND một suất, cô sẵn sàng tip (thường) cho người phục vụ 50.000 VND nhưng khi mua bó rau 10.000 đồng của bà cụ hay ngồi góc phố, cô nhất quyết hạ xuống 9.000 đồng. Nếu có thể giúp cuộc sống của ai đó



nhẹ nhàng hơn một chút, bạn có sẵn sàng đưa tay?

Mùa gió - mùa yêu. Từng đôi lứa đan tay nhau bước đi trên hè phố. Câu chuyện đơn sơ xoay quanh quyển sách mới ra, quán cà phê mới mở, cánh đồng hoa mới nở kèm ước hẹn trao nhau đông đầy cảm xúc. Ai nói tình yêu của đàn ông là đi qua dạ dày chắc hẳn chưa được người thương đan tặng chiếc khăn gió ấm để vượt qua từng đợt gió mùa về. Sợi nhớ, sợi thương, từng mũi khăn em đan chứa đựng bao tâm tình gửi gắm. Chẳng vì thế mà qua đợt gió tháng mười ta lại có rét nàng Bân tháng ba để giúp cho những cô gái kịp dành tặng người thương chiếc khăn, manh áo

áp ủ biết bao lâu. Gió mùa lan trong từng con phố, ngõ nhỏ, đẩy đưa những tâm hồn về gần bên nhau. Chúc cho những cô gái, chàng trai của chúng ta sớm tìm được người thương cùng đi qua từng mùa gió, từng thăng trầm của cuộc sống.

"Sóng phát thanh nói ngày mai lạnh lắm

Em đi đâu nhớ mặc thêm áo nhiều". □

VĂN HÓA CHÀO HỎI

Người Hàn Quốc thường chú ý đến ấn tượng đầu tiên với người đối diện thông qua cách chào hỏi. Một thái độ chào hỏi lịch thiệp và thể hiện tôn trọng với người đối diện sẽ giúp bạn ghi điểm trong mắt người Hàn. Với họ, nụ cười và động tác gật lưng thể hiện thái độ tôn trọng và không thể thiếu trong văn hóa chào hỏi ở Hàn Quốc. Nếu đúng theo văn hóa Hàn Quốc xưa, bạn sẽ phải đứng nghiêm, để hai tay duỗi thẳng dọc theo thân người, lòng bàn tay úp vào trong và cúi gập người đến 90° khi chào hỏi người lớn tuổi hoặc những người mà bạn cần tỏ thái độ tôn kính. Nhưng ngày nay, do sự du nhập của văn hóa Phương Tây, và sự biến đổi, hội nhập của văn hóa xã hội, bạn có thể chỉ cần nở một nụ cười và cúi nhẹ đầu để thể hiện sự lịch thiệp khi chào đối phương.

Trong quan hệ công việc, kinh doanh, ngoại giao, chủ yếu giữa những người đàn ông với nhau, Người Hàn Quốc cũng có thể dùng cách bắt tay để chào hỏi. Tuy nhiên, bạn nên lưu ý một chút rằng cách chào hỏi này không thông dụng lắm và sẽ có một số người Hàn không thích sự đụng chạm ngay từ lần đầu tiên gặp mặt nên bạn hãy đợi người Hàn Quốc đưa tay trước thể hiện họ muốn bắt tay, nếu không thì hãy cúi đầu nhẹ để chào.

Ngoài ra, Người Hàn Quốc thường đánh giá cao những nỗ lực của người nước ngoài khi cố gắng bày tỏ lời chào bằng chính ngôn ngữ của họ. Vì vậy, hãy thử học câu chào bằng tiếng Hàn Quốc nếu muốn ghi điểm trong mắt đối tác người Hàn nhé!

SỬ DỤNG DANH THIẾP

Trong công việc, người Hàn có thói quen sử dụng danh thiếp và trao đổi danh thiếp trong lần đầu tiên gặp mặt. Một phần để đối phương biết rõ bạn là ai, phụ trách mảng công việc gì để thuận tiện cho quá trình hợp tác sau này và đồng

Đôi nét về văn hóa TRONG CÔNG VIỆC CỦA NGƯỜI HÀN QUỐC

HIỂN THU

Hàn Quốc là một đất nước phát triển với nền kinh tế tăng trưởng cao. Người Hàn luôn được đánh giá là siêng năng, chăm chỉ, chuyên nghiệp và tỉ mỉ. Qua bài viết, hãy cùng Đầu tư Phát triển tìm hiểu một số nét văn hóa trong giao tiếp, cũng như trong công việc của người Hàn nhé!

thời cũng là cách để đối phương có thể nhớ bạn mà không cần giới thiệu quá dài dòng.

Khi trao đổi danh thiếp, người Hàn hay đưa bằng cả hai tay hoặc dùng một tay đỡ tay còn lại và hơi cúi người về đằng trước để thể hiện thái độ lịch sự của mình. Nếu chuẩn bị có cuộc gặp và hợp tác với đối tác Hàn Quốc, bạn nên chuẩn bị sẵn cho mình tấm danh thiếp để thể hiện sự chuyên nghiệp và cũng thuận tiện cho quá trình liên lạc sau này nhé.



VĂN HÓA KHI GIAO TIẾP

Người Hàn Quốc rất chú ý đến sự tôn trọng đối phương khi giao tiếp. Bởi thế mà ngôn ngữ Hàn Quốc cũng được chia ra thành các cấp bậc kính ngữ khác nhau để sử dụng trong từng trường hợp. Nếu giao tiếp với đối phương bằng tiếng Hàn, bạn nên đặc biệt chú ý đến vấn đề này để tránh gây bất lịch sự và mất điểm trong mắt họ. Còn nếu bạn giao tiếp bằng tiếng Anh, đương nhiên vấn đề này sẽ đơn giản hơn rất nhiều, chỉ cần bạn cho thấy một thái độ tôn trọng là ổn.

Khi giao tiếp với người Hàn, đặc biệt là khi ngồi nói chuyện, bạn nên tránh tư thế vắt chân lên ghế hay ngồi ngổ ngàng tựa hẳn người về phía sau. Những tư thế này sẽ khiến người Hàn cảm thấy không được tôn trọng và dường như bạn đang muốn thể hiện là bề trên của họ.

Đặc biệt, Bạn nên tránh chỉ ngón tay trỏ hoặc một ngón tay về đối phương hoặc người khác. Điều này được cho là bất lịch sự. Khi muốn chỉ

một ai đó, thay bằng một ngón tay, bạn nên xòe lòng bàn tay hướng lên trên và hướng về phía người đó. Như vậy sẽ thể hiện được sự tôn trọng của bạn với đối phương.

PHỤC TRANG NƠI CÔNG SỞ

Người Hàn thường được biết đến là khá thời thượng và nắm bắt, đi đầu trong các xu hướng thời trang thế giới. Tuy nhiên, với trang phục công sở, họ thường ăn mặc tương đối đơn giản. Nhất là với cán bộ công nhân viên chức thuộc cơ quan, tổ chức nhà nước, chính phủ, họ thường quy định rõ là cả nam và nữ đều phải mặc âu phục, veston theo kiểu truyền thống và đơn giản nhất với những gam màu trung tính, pastel không được rườm rà hay quá nổi bật.

Với giày dép, đương nhiên để hợp với những bộ đồ âu phục, veston, người Hàn thường sử dụng giày da theo kiểu giày tây. Với nữ giới, họ cũng tránh sử dụng những đôi dép sandal hay dép quai hậu. Bởi với họ, việc để lộ những ngón chân được coi là không lịch sự cho lắm.

VĂN HÓA ĐÚNG GIỜ HẸN VÀ LÀM THÊM GIỜ MUỘN

Cũng như Châu Âu hay các nước phát triển khác, người Hàn rất nguyên tắc trong việc đúng giờ. Nếu hẹn với người Hàn bạn nên chú ý để cân đối đến đúng giờ hẹn. Việc đến trễ sẽ làm họ thấy không thoải mái và đánh giá không tốt về bạn.

Tuy rất nguyên tắc trong việc đúng giờ nhưng có một nét văn hóa đã ăn sâu vào tiềm thức của người dân Hàn Quốc bao đời nay, đó là làm việc quá giờ. Họ thường bắt đầu công việc vào sáng sớm và kết thúc khi đã đêm muộn. Họ không mấy khi tan làm đúng giờ, nhất là khi cấp trên còn đang ngồi làm việc, nhân viên cấp dưới sẽ khó có thể nghĩ đến chuyện ra về. Bởi thế mà họ cứ tiếp tục làm thêm giờ muộn hơn nữa và điều này đã trở thành một vấn nạn của xã hội.

Trước thực trạng đó, Chính phủ Hàn Quốc đã đưa ra một loạt kế

hoạch để nỗ lực cân bằng giữa cuộc sống và công việc của người dân tại xứ sở kim chi như: giới hạn thời gian làm việc trong mỗi tuần, yêu cầu các công ty buộc phải tuyển dụng thêm người thay vì bắt nhân viên phải làm thêm giờ, các công ty sẽ cho đóng hệ thống máy tính cơ quan để buộc nhân viên phải trở về nhà sớm hơn... Dù vậy, nét văn hóa này vẫn tồn tại trong tiềm thức mỗi người dân Hàn Quốc và nó chưa bao giờ được giải quyết một cách triệt để.

VĂN HÓA “BALLI, BALLI”

Nếu đã từng làm cho cơ quan hay công ty Hàn Quốc, chắc hẳn bạn phải biết đến nét văn hóa đặc trưng này của người Hàn. “Balli, balli” dịch ra tiếng Việt có nghĩa là “nhanh lên, nhanh lên”

Người Hàn luôn đòi hỏi một tốc độ xử lý công việc nhanh chóng và thường khá mất kiên nhẫn khi phải chờ đợi. Đương nhiên, hiệu quả và chất lượng công việc là quan trọng nhưng với họ tốc độ xử lý cũng quan trọng không kém. Vì thế mà họ thường liên tục hối thúc đối phương “balli, balli” khi thấy công việc vẫn chưa được xử lý xong.

Khi làm việc với người Hàn, để tránh được tình trạng này, bạn nên biết cân đối, sắp xếp công việc và tập trung xử lý nhanh các công việc gấp.

LÀM HẾT SỨC, CHƠI HẾT MÌNH

Thái độ làm việc nghiêm túc, thường xuyên làm thêm giờ muộn, tốc độ xử lý công việc nhanh khiến người Hàn Quốc thường bị căng thẳng, stress. Bởi thế, họ thường tham gia các cuộc nhậu và karaoke thâu đêm với sếp và đồng nghiệp, và các hoạt động đó được coi là một “lẽ thường tình”. Thậm chí, nhiều công ty có hẳn một phần quỹ riêng để chi trả cho những hoạt động giải trí này của nhân viên.

Dù văn hóa “chơi hết mình” này của Hàn Quốc đã đem lại một số kết quả tích cực, nhưng với một số nhân viên nó cũng tồn tại những mặt trái khi thường xuyên bị buộc phải uống say bí tỷ với các sếp và đồng nghiệp của mình. Một số nhân viên mới bày tỏ nỗi khiếp sợ khi bị sếp của mình bắt phải chứng tỏ khả năng nhậu ngay ngày đầu tiên nhận việc. Thêm vào đó, những cuộc vui liên tiếp mỗi ngày sau giờ làm việc, kéo dài tới đêm muộn khiến sức khỏe của họ bị ảnh hưởng, cổ vũ cho chứng nghiện rượu, chỉ giải quyết được khỏi áp lực công việc một cách tức thời...

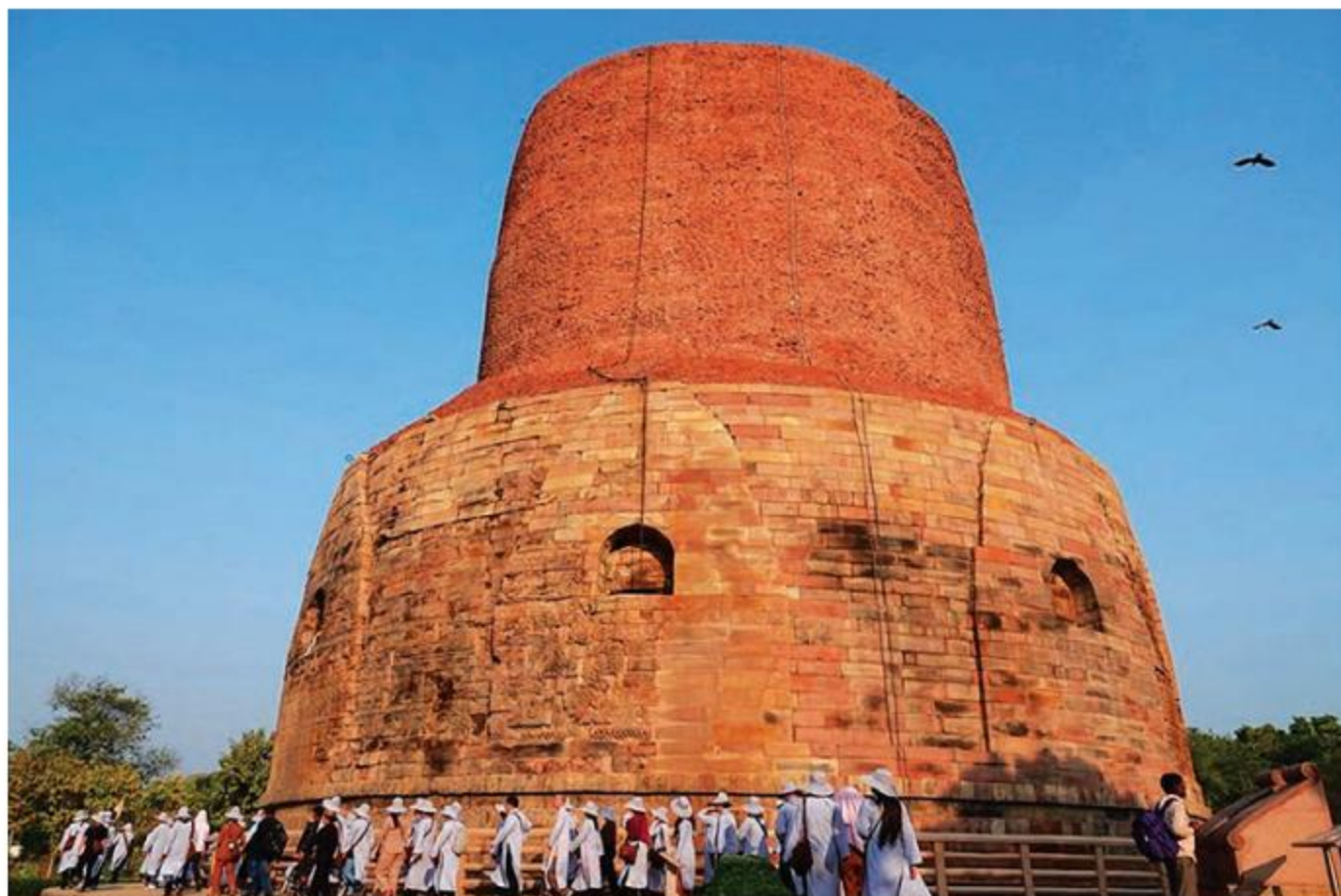
Khó có thể đánh giá nét văn hóa này là tốt hay xấu. Có lẽ cần có sự cân bằng để những cuộc vui luôn phát huy được đúng vai trò của nó mà không trở thành nỗi ám ảnh cho mỗi nhân viên. □



Charter Ấn Độ

“MIỀN BÍ ẨN” ĐÃ RẤT GẦN CHÚNG TA...

 HOÀNG QUÂN



Lần đầu đi Ấn Độ, tôi đã nghĩ đến câu chuyện Tây Du Ký với các hình ảnh bao thế hệ người Việt Nam đã ám ảnh: thầy trò Đường Tăng đi lấy kinh. Bay như Tôn Đại thánh qua Thái Lan, vạt vạ quá cảnh 8 tiếng, bay về Bắc Ấn, rồi thuê xe, bụi bặm dặm trường, đi tàu hoả trắng đêm, đi xe khách đông như kiến cỏ trong giá rét căm căm. Vẫn biết, đi du lịch thì khổ ải cũng là trải nghiệm đáng nhớ và biết đâu qua thời gian thì tất cả sẽ được phủ một lớp chocolate của kỷ ức thêm ngọt ngào. Nhưng điều tôi muốn nói ở đây, là trải nghiệm đau khổ kia không đáng phải trải qua tí nào, một khi đã có charter (thuê máy bay nguyên chiếc).

Vấn đề là thời đại công nghệ và dịch vụ cho phép bạn đi trải mình với xứ Ấn mà không phải “đi kèm” món hành xác. Hoàn toàn có thể mơ đến một chuyến bay thẳng khoảng 3 tiếng đồng hồ, từ Sân bay Quốc tế Nội Bài “buông dù” vào Bodh Gaya - Bồ Đề Đạo tràng mà lễ Phật ở cội bồ đề thiêng, nơi ngài Thích Ca đã ngồi thiền 49 ngày rồi giác ngộ thành Đức Phật; sau đó, bạn có thể êm đềm du sơn du thủy, khám phá các thánh tích Phật giáo khác. Bạn cũng có thể chiêm ngưỡng Kiệt tác Di sản Văn hoá thế giới như Taj Mahal “giọt lệ

vương trên gò má thời gian” hay sông Hằng kỳ vĩ rồi Varanasi - thành phố mà nhà văn nổi tiếng Mark Twain đã xưng tụng: “cổ hơn lịch sử, cổ hơn truyền thống, cổ hơn cả huyền thoại, và trông già hơn tất cả những điều vừa nêu trên cộng lại với nhau!”.

Bây giờ, đi du lịch sướng hơn vài năm trước vô cùng nhiều. Tôi đi theo máy bay charter của hãng lữ hành Vietravel. Bay thẳng. Họ thuê máy bay nguyên chiếc (chuyên cơ) phục vụ du khách. Chứ, tính đến nay, vẫn chưa có hãng hàng không nào của Việt Nam ta mở đường bay thẳng Việt Nam sang Ấn Độ. Tầm 3 giờ bay, xa hơn chặng bay Hà Nội - Phú Quốc tí. Cái nỗi sợ của những người không ăn được thức ăn sậm mùi cà ri trong mọi món ở nhà hàng Ấn cũng tan biến. Vì ớt tươi, nước mắm, cả đồ ăn chay đặc Việt cũng được ban tổ chức tour lo hết. Họ mang cả nồi cơm điện, mì tôm và bún phở đóng gói. Thích thì nấu, thèm nhớ vị, phở bún thì tự chế rồi thưởng thức; thêm tí ớt tươi và bát nước mắm Phú Quốc chính hiệu lại càng nhâm nhi. Phải nói, người mộ Phật rất đông là phụ nữ với người già, thói quen ăn uống khó thích nghi với thế giới của cà ri sậm mùi xứ Ấn, cho nên, việc “đổi mới” dịch vụ thăm “xứ lạ” kể trên được xem như là cả một cuộc cách mạng. Nói thế này thì mới đúng, kể cả các phượt thủ thích tự khám phá nhất, thì sau khi “ném mùi” đủ thứ vật lộn, ám ảnh, rét mướt, đôi khi hơi luộm thuộm và quá bụi bặm của Ấn Độ rồi, họ mới thấy giá trị tuyệt vời của cách làm du lịch kiểu “thuê chuyên cơ” hiện nay.

Đi vào một cái trên đường trời sang thủ phủ của “tứ động tâm linh” lễ Phật. Chưa hết, điều kỳ thú không kém là cả một thế giới “không giống như mọi ngày” đang chờ bạn ở đích đến. Khắp nơi, tràn ngập chim trời, sóc chuột, khỉ hoang chạy vùn vụt trên phố mà không xi nhan hay chờ đèn đỏ. Bạn ngồi ở công viên hay trong bóng đổ của các đền đài, hễ giơ tay ra, là đàn sóc chuột lít chít cong đuôi trèo lên tay bạn và ngấm

nghĩa. Tôi cùng một số đại sư, chức sắc tôn giáo Việt Nam cúi đầu lễ Phật trên núi Linh Thứu, bỗng đâu một đàn khỉ vọc lấu cá chí choé từ đỉnh rừng ào ào đến. Chuối, táo và các loại bánh kẹo xanh đỏ thương hiệu tiếng Việt trên ban thờ Phật, bọn chúng cứ hè nhau ôm tất cả rồi khệnh khạng trốn vào rừng. Vừa ăn vừa ném bỏ, lát sau chúng tự tin và hí hửng quay lại.

Những con bò sau khi bị chết già, người Ấn tin rằng trong bò có sự cư ngụ của 150 vị thần, nên họ không ăn thịt, mà mang ngài ra ngoài bờ ruộng bỏ đó. Quạ đen, chó hoang, loài ác quỷ như kền kền xông đến trợ giúp “làm sạch môi trường”. Chúng xâu xé từ sáng đến chiều thì bò mộng ta chỉ còn tro bộ xương đỏ loe loét. Xe ô tô đi qua, lũ quạ bay tung toé, đen nháy không gian, màu đỏ bộ xương bò hờ ra một phút. Xe qua, quạ và hoang thú lại xà xuống, xông vào, phủ kín thi thể bò. Và tiếp tục thưởng thức đại tiệc!

Bên sông Hằng, trên phố, nhiều khi không trông thấy nền trời vì chim lớn bé các loại, nhiều nhất là quạ khoang và quạ đen. Ở “giọt lệ vương trên gò má thời gian”, Kỳ quan Taj Mahal, quạ xanh đỏ hôn nhau rục rĩ trên các tán cây. Quạ và sóc chuột đi lẫn với lúu díu ngàn vạn bước chân du khách.

Thiên nhiên nơi này mang một



gương mặt nhiều khác biệt với những gì bạn hằng thấy ở Việt Nam. Văn hoá tín ngưỡng cũng vậy, điều khiến nhiều người bất ngờ, là người Ấn theo đạo Phật rất rất ít, hầu các thánh địa Phật giáo hầu hết ở nơi này. Có các ông đạo Xích, cả đời không được phép cắt tóc cạo râu, tóc họ như rỗng phượng cuộn cuộn trên đầu, râu vểnh ra cong vút rất hài hước. Trên phố, các cuộc “trình diễn” giàu sang, long lánh bạc vàng của các đám cưới có thể khiến bất cứ ai phải sững sờ. Pháo nổ đình tai, đường tắc tị, xe tải cao vút trời đi cạnh các xe túc túc bé như con ong vè vè, và khói bụi kinh thiên. Nhưng các đám rước vẫn tung bùng và không có ai tỏ ra khó chịu vì điều đó cả. Người Ấn không giết bò, nên bò hoang đi đầy phố, phóng uế đen kịt. Chịn cả vào người đi bộ và xem máy. Chúng tôi từng chấp nhận ngập giày tất trong phân bò ở các con ngõ bé đến mức hai xe máy tránh nhau còn vật vã để xuống sông Hằng chứng kiến cảnh thiêu xác người. Bất cứ người Hin đư nào ở đất nước hơn tỷ dân này cũng muốn được tắm sông Hằng mỗi ngày và khi chết thì bằng mọi giá phải được thiêu xác bên bờ dòng nước thiêng rồi rải tro cốt xuống sông Mẹ. Con sông tâm linh ô nhiễm bậc nhất địa cầu, ngùn ngụt các núi củi lửa hoả táng; song nó cũng mang tải trong mình một nền văn minh cổ xưa và vĩ đại bậc nhất của loài người...

Cả một trời biển các điều lạ lẫm, kỳ thú, khó tin nhưng có thật ở nền văn minh Ấn bên bờ Sông Hằng để khám phá. Miền Bắc Ấn Độ chưa bao giờ thôi thách thức các chiều kích xúc cảm và sự ham hiểu biết của tất cả chúng ta. Đây không phải là miền đất đi một lần cho biết và có thể hiểu được sau vài chuyến ghé thăm. Và, với tôi, may thay, với các chuyến charter Nội Bài - Bodh Gaya hiện nay thì chưa bao giờ “xứ ở huyền thoại” Ấn Độ kia lại được kéo gần đến như vậy. Đó cũng là ý nghĩa nhân văn của thời 4.0, khi mà công nghệ và dịch vụ mới cùng “xắn tay” lên phục vụ khát vọng khám phá địa cầu của mỗi chúng ta.

Cây phiền muộn

Người thợ mộc, mà tôi thuê để giúp tu sửa lại căn nhà cũ nát, chấm dứt ngày làm việc đầu tiên với không ít phiền muộn và bức dọc. Đầu tiên là cái mái ngói nhà đã cũ khiến anh ta loay hoay mất cả giờ đồng hồ, sau đó đến trò “đỉnh công” của cái máy cưa và chiếc xe tải cũ kỹ. Khi tôi lái xe đưa anh ta về nhà, anh ngồi im như thóc, chẳng buồn cười nói suốt cả chặng đường. Đến nơi, anh mời tôi ghé thăm gia đình anh.



Khi chúng tôi đến gần cửa, anh đột nhiên dừng chân bên cạnh một thân cây thấp bé và đưa cả hai tay vuốt nhẹ lên đầu ngọn cây. Lúc cánh cửa nhà bật mở, tôi ngạc nhiên thấy anh biến đổi thành một người khác hẳn. Gương mặt sạm nắng của anh rạng rỡ nụ cười. Anh siết chặt hai đứa con nhỏ vào lòng và dịu dàng hôn vợ. Sau một hồi hàn huyên, anh đưa tôi ra xe. Khi chúng tôi đi ngang qua cây thấp bé gần cửa, sự tò mò thôi thúc tôi đã khiến tôi buột miệng hỏi về hành động ban nãy của anh.

“Ồ! Đó là cây phiền muộn của tôi”. Anh ta vui vẻ đáp. “Tôi biết mình không sao tránh khỏi những phiền toái trong công việc và chắc chắn rằng không nên đem về nhà những phiền toái ấy để gây khó chịu cho vợ con, những người đã đợi tôi cả một ngày dài. Vì vậy, mỗi khi buổi chiều về nhà, tôi đã đem hết nỗi buồn phiền và bức dọc của mình gửi lên ngọn cây rồi sáng hôm sau khi đi làm tôi lại mang chúng đi”.

“Nhưng anh biết không, thật buồn cười”, người thợ mộc kể tiếp: “Khi tôi ra ngoài vào mỗi buổi sáng để mang chúng đi thì dường như chúng đã vơi đi khá nhiều so với lúc tôi gửi chúng lên ngọn cây đêm hôm trước”.

(Sưu tầm)

HỘP THƯ số 270

Trong tháng 11/2019, 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:

- **Các đơn vị:** Ban Thư ký HĐQT, Ban MIS.ALCO, Ban Quản lý rủi ro tín dụng, Ban Quản lý rủi ro hoạt động và thị trường, Ban KHDN SME, Ban Pháp chế, Viện Đào tạo và Nghiên cứu, Trung tâm Xử lý nợ TP. Hồ Chí Minh, Trung tâm Công nghệ Thông tin, Trung tâm Thẻ, Công đoàn BIDV, BIDC, BSC,...
- **Các chi nhánh:** Thành Đô, Đồng Khởi, Bến Tre, Thanh Hóa, Hà Tây, Đà Lạt, Từ Sơn, Long An, Đồng Tháp, Phú Mỹ, Hải Phòng, Gia Định, Bình Định, Thành Vinh, Bà Rịa...
- **Các cộng tác viên:** Xuân Thắng, Quỳnh Trang, Quỳnh Hoa,

Thúy Lê, Vũ Thanh, Tuyết Minh, Lưu Kiêm Ái, Nguyễn Thị Hiền, Quốc Bình, Mai Ly, Nguyễn Phương, Xuân Thảo, Quốc Việt, Võ Thị Hồng, Cẩm Chi, Quốc Thành, Thanh Huyền, Hoài Thu, Xuân Trường, Nhật Linh, Duy Chung, Xuân Chiến, Minh Dương, Hương Giang, Mai Lan, Đào Liên, Duy Sơn, Kim Kiều, Thanh Bình, Thùy Linh, Thúy Hằng, Đức Hùng, Đỗ Thy, Ngọc Bích, Thanh Mai... và nhiều cộng tác viên khác.

Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển xin chân thành cảm ơn sự cộng tác quý báu của các đơn vị, các cộng tác viên trong thời gian qua.

Ban biên tập rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, cộng tác nhiệt tình và có hiệu quả hơn nữa của tất cả bạn đọc.

Trân trọng!

BAN BIÊN TẬP

CÙNG BẠN
THỰC HIỆN
Ước Mơ

TIẾP TỤC ĐẨY MẠNH
TRUYỀN THÔNG
TRÊN MẠNG XÃ HỘI

HƠN 500.000 FANS

Quảng bá hình ảnh thương hiệu
Tìm kiếm khách hàng tiềm năng
Hỗ trợ bán hàng

GẦN 6.000 SUBCRIBERS

Trực quan, sinh động
Xu hướng của tương lai
Hướng tới Nút bạc của Youtube

HƠN 6.000 FOLLOWERS

Hoạt động nổi bật của doanh nghiệp
Tiếng nói của các chuyên gia
Tìm kiếm nhân tài

GẦN 17.000 CÁN BỘ THAM GIA

Gắn kết nội bộ
Xây dựng Văn hóa doanh nghiệp
Diễn đàn sáng tạo của giới trẻ BIDV

BIDV Youtube

BIDV Facebook

BIDV LinkedIn

BIDV Workplace



TỰ HÀO LÀ NGÂN HÀNG ĐẦU TIÊN & DUY NHẤT ĐẠT GIẢI

NGÂN HÀNG BÁN LẺ TIÊU BIỂU



NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ
TIÊU BIỂU 2019
(Lần thứ 3)



19009247

bidv.com.vn

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM