

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

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

SỐ

287

6/2021

**Đẩy mạnh
chuyển đổi số**

Tăng cường

**QUẢN LÝ RỦI RO
CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

Chung tay

ĐÁNH BAY C  VID-19





ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:

TRẦN PHƯƠNG

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: 1 900 9247 - 024.22200588

Email: bantindautug@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

Số 51/GP-XBBT ngày 10/7/2020
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

64
NĂM

ĐÓNG GÓP CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA ĐẤT NƯỚC, BIDV VINH DỰ ĐƯỢC TẶNG THƯƠNG DANH HIỆU ANH HÙNG LAO ĐỘNG THỜI KỲ ĐỔI MỚI, HUÂN CHƯƠNG HỒ CHÍ MINH VÀ NHIỀU DANH HIỆU CAO QUÝ KHÁC.

Dấu ấn tự hào và những sắc màu ấn tượng

Nửa chặng đường đầu tiên của năm 2021 đã trôi qua với nhiều khó khăn, thử thách... nhưng cũng là quãng thời gian ghi nhận những nỗ lực không ngơi nghỉ của tập thể hơn 2,5 vạn cán bộ BIDV, để góp phần mang đến những tin vui cho hệ thống trên nhiều lĩnh vực...

Đó là tin vui từ Forbes, khi Tạp chí quốc tế uy tín này lần thứ 7 liên tiếp vinh danh BIDV trong top 2000 công ty đại chúng lớn và quyền lực nhất thế giới (Forbes Global 2000). Đó là tin vui khi tổ chức định hạng tín nhiệm Moody's công bố BIDV tiếp tục duy trì định hạng tiền gửi nội tệ/ngoại tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành ở mức ngang trần quốc gia và thuộc nhóm các ngân hàng có định hạng tín nhiệm cao nhất tại thị trường Việt Nam. Đó là niềm tự hào vì BIDV được Tạp chí Global Banking & Finance Review bình chọn là “Ngân hàng SME tốt nhất Đông Nam Á” - ghi lại dấu mốc lần đầu tiên một ngân hàng của Việt Nam được vinh dự trao giải thưởng cấp khu vực dành cho hoạt động SME. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin, BIDV tiếp tục được xếp hạng Nhất về chỉ số ICT Index trong khối các ngân hàng thương mại tại Việt Nam - một minh chứng cụ thể cho những nỗ lực của BIDV trong hành trình chuyển đổi số...

Chuyển đổi số - một trong những nhiệm vụ cấp bách hàng đầu, quyết định sự phát triển của BIDV trong thời đại Cách mạng công nghiệp 4.0 - đã và đang được BIDV triển khai mạnh mẽ. Để tăng tốc trên hành trình ấy, mới đây Hội đồng quản trị đã ban hành Nghị quyết 468/NQ-BIDV phê duyệt Chiến lược chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021 - 2025, tầm nhìn đến năm 2030. Đây là “xương sống” kết nối mọi hoạt động của con tàu BIDV để rẽ sóng vươn lên bứt phá trong thời gian tới, trở thành ngân hàng có nền tảng số tốt nhất Việt Nam.

Song song với việc thông qua Chiến lược chuyển đổi số, BIDV tiếp tục tăng cường tính bền chặt của hệ thống công nghệ thông tin - nền tảng cốt lõi cho quá trình chuyển đổi số. Nghị quyết 493/NQ-BIDV phê duyệt Đề án quản lý rủi ro Công nghệ thông tin được ban hành càng thể hiện rõ hơn quyết tâm trong việc xây dựng một hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, an toàn, đảm bảo cung cấp cho khách hàng những dịch vụ ngân hàng số tốt nhất...

Không ngừng nỗ lực trong công tác phục vụ khách hàng và gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh, những người cán bộ BIDV năng động vẫn không quên làm giàu đời sống tinh thần và bồi đắp các giá trị văn hóa doanh nghiệp thêm phần phong phú. Góp những bức ảnh ý nghĩa để hòa chung không khí sôi nổi của cuộc thi ảnh trực tuyến “Gia đình - Điểm tựa yêu thương”; làm sáng thêm những tấm gương cán bộ nhân viên giỏi việc nước, đảm việc nhà; chia sẻ tâm sự sau những ngày “thử thách tay bút” của những “cây viết không chuyên” trong dịp kỷ niệm Ngày Báo chí cách mạng Việt Nam... tất cả góp phần tô điểm cho bức tranh về con người BIDV thêm sinh động...

Và bức tranh đầy màu sắc ấy còn có thêm một mảng màu ấm áp của sự sẻ chia và tấm lòng hướng đến cộng đồng. Đó là hành động chung tay đẩy lùi dịch bệnh qua việc ủng hộ kinh phí vào Quỹ vắc-xin phòng, chống Covid-19; là hàng trăm chương trình ủng hộ kinh phí, hiện vật từ khắp các chi nhánh, đơn vị thành viên trong toàn hệ thống cho tuyến đầu chống dịch; là việc tiếp tục đồng hành với “Hành trình đỏ 2021” để thực hiện nghĩa cử cao đẹp “hiến máu cứu người”...

Tất cả những dấu ấn đẹp và không khí sôi nổi của BIDV trong những ngày tháng 6 đã được Đầu tư Phát triển số 287 khắc họa qua hơn 80 trang viết còn tươi mới và đang sẵn sàng đón đợi quý vị cùng khám phá.

MỤC LỤC



SỰ KIỆN

- 04. BIDV thuộc Top 2000 công ty đại chúng lớn nhất thế giới
- 05. BIDV, Ngân hàng SME tốt nhất Đông Nam Á
- 06. Đại sứ Cuba thăm và làm việc với BIDV
- 07. Đảng ủy Khối DNTW khảo sát công tác triển khai Hướng dẫn số 17-HD/BTCTW
- 08. BIDV đứng đầu về mức độ sẵn sàng phát triển và ứng dụng CNTT&TT
- 09. Hơn 2000 cán bộ BIDV tham gia đào tạo trực tuyến Chuyển đổi số
- 10. BIDV và Xuân Mai Corp tăng cường hợp tác bền lâu

NHỊP ĐẬP THỊ TRƯỜNG

- 12. Chuyển đổi số - Cài số tiến cho cả thập kỷ
- 14. Thích ứng văn hóa chuyển đổi số
- 18. Xây dựng nền tảng kiến trúc công nghệ số
- 20. Quản lý rủi ro CNTT trong hành trình chuyển đổi số
- 23. Quản lý dịch vụ CNTT theo khung tiêu chuẩn ITIL
- 24. Đo lường và kiểm soát rủi ro quản trị dữ liệu
- 26. Tội phạm công nghệ cao và cảnh báo về rủi ro CNTT

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

- 28. Công nghệ thông tin, cầu nối cho hoạt động ngân hàng bán lẻ

- 30. BIDV Từ Liêm vượt khó trưởng thành
- 32. BIDV Củ Chi, chặng đường 06 năm nỗ lực
- 34. BIDV Thủ Dầu Một vươn mình phát triển

SẢN PHẨM DỊCH VỤ

- 36. Ngành ngân hàng “biến nguy thành cơ” nhờ chuyển đổi số
- 38. Quản lý tài chính thông minh không khó!
- 39. Mở tài khoản chứng khoán mới, tiến tới liền tay
- 40. Dịch vụ thẻ BIDV, nói không với thanh toán khống
- 42. BIDV Home, ứng dụng mua nhà trong tầm tay
- 43. BIDV Home Care, “chú ngựa ô” của kênh Bancassurance năm 2021
- 44. Smart Bond, lựa chọn đầu tư thông minh

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

- 45. Cảnh thận sập bẫy đối tượng giả danh cán bộ ngân hàng
- 46. Tiến trình cung ứng vaccine Covid-19 và vai trò trong phục hồi kinh tế
- 48. Thực hiện mục tiêu kép đòi hỏi những nỗ lực lớn
- 50. Thông tư 03/2021/TT-NHNN, hỗ trợ khách hàng vượt qua đại dịch Covid-19



► CHIA SẺ

- 52. BIDV chung tay đánh bay Covid-19
- 55. Chuyển tiền cho quỹ vaccine Covid-19 không cần nhớ số tài khoản
- 56. BIDV tiếp tục đồng hành cùng "Hành trình đỏ 2021"
- 57. BIDV Mỹ Tho nuôi dưỡng mầm non đất nước
- 58. Gửi trọn yêu thương tới tâm dịch Bắc Giang

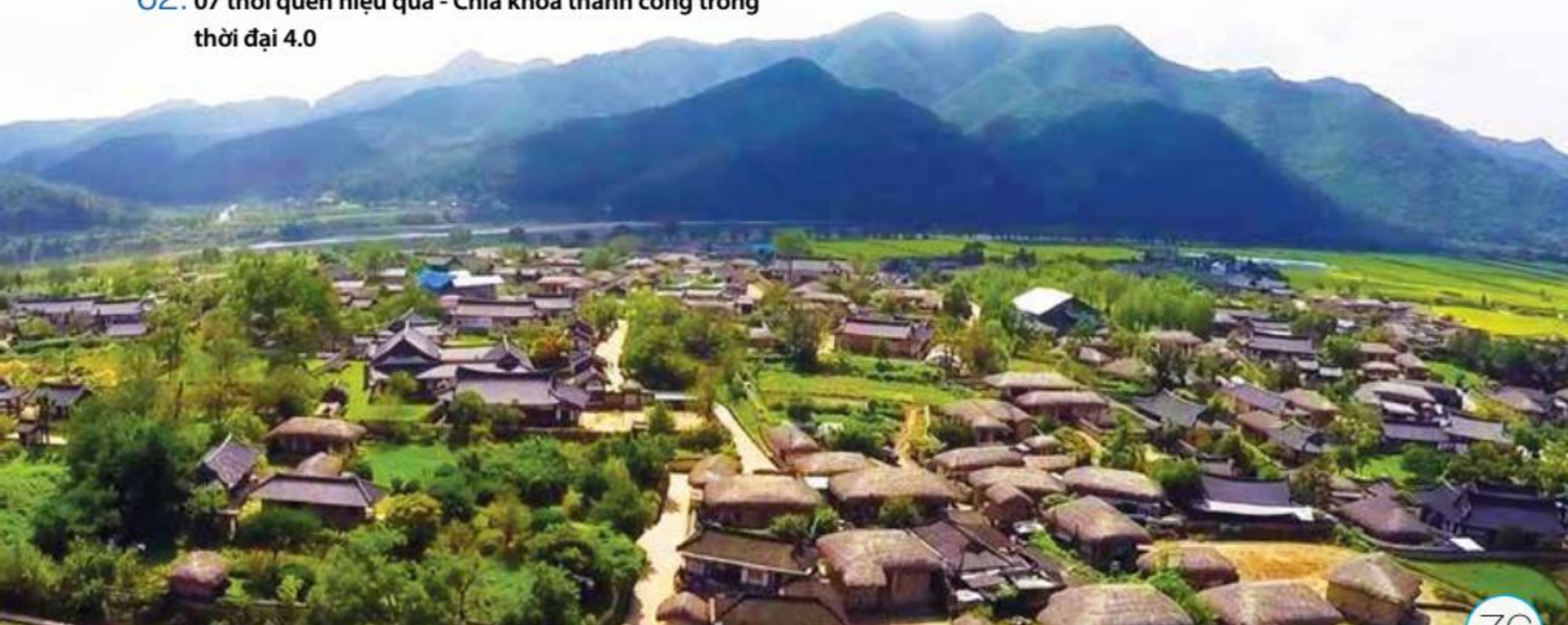
► NHỊP SỐNG

- 59. Chị Vân hai giới
- 60. BIDV Củ Chi, nơi tôi tìm lại mình
- 62. 07 thói quen hiệu quả - Chìa khóa thành công trong thời đại 4.0

- 64. Gia đình, nơi yêu thương gọi về
- 67. Tâm tình của một "nhà báo" không chuyên
- 69. Mong muốn trở thành người bạn của doanh nghiệp
- 70. Sách và tôi
- 71. Tủ sách Hay - Sạch - Đẹp

► VĂN HÓA

- 72. Food tour Phố cảng 2
- 74. KitKat Nhật Bản, tôn trọng truyền thống và thấu hiểu khách hàng
- 76. Nét độc đáo nhà truyền thống Hàn Quốc - Hanok
- 78. Giải ô chữ bí ẩn



BIDV tiếp tục thuộc Top 2.000 CÔNG TY ĐẠI CHỨNG LỚN NHẤT THẾ GIỚI

THẢO MINH



Tạp chí Forbes (Mỹ) mới đây đã công bố bảng xếp hạng 2000 công ty đại chứng lớn và quyền lực nhất thế giới (Forbes Global 2000). BIDV lần thứ 7 liên tiếp nằm trong bảng xếp hạng uy tín này.

Forbes Global 2000 là bảng xếp hạng thường niên đánh giá thứ hạng các công ty dựa trên 4 tiêu chí: doanh thu, lợi nhuận, tổng tài sản và giá trị thị trường. Đây là năm thứ 19 liên tiếp Forbes công bố danh sách 2.000 công ty đại chứng lớn và quyền lực nhất toàn cầu, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế thế giới chịu tác động mạnh của đại dịch Covid-19.

Trong danh sách của Forbes năm nay có 5 đại diện của Việt Nam bao gồm BIDV, Vietcombank, VietinBank, Vingroup và Techcombank – lần đầu tiên có mặt trong danh sách.

Đây là năm thứ 7 liên tiếp BIDV nằm trong danh sách Forbes Global 2000 – một trong những bảng xếp hạng doanh nghiệp uy tín nhất thế giới. Theo bảng xếp hạng của Forbes, BIDV đứng thứ 1575 với doanh thu đạt 5,2 tỷ USD, lợi nhuận đạt 304,7 triệu USD, tổng tài sản đạt 65,7 tỷ USD và giá trị thị trường đạt 7,3 tỷ USD. Theo đánh giá của Forbes, trong

5 đại diện của Việt Nam có mặt trong danh sách Forbes Global 2000, BIDV đứng thứ nhất xét theo quy mô doanh thu và tổng tài sản.

Dù chịu tác động của tình hình đại dịch Covid-19, hoạt động kinh doanh của BIDV trong 3 tháng đầu năm 2021 vẫn duy trì an toàn, ổn định, ghi nhận các kết quả tích cực. Tổng tài sản BIDV đạt trên 1,56 triệu tỷ đồng, tăng 2,9% so với đầu năm; Chênh lệch thu chi đạt 10.569 tỷ đồng, tăng trưởng 34,6% so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận trước thuế đạt khoảng 3.400 tỷ đồng, gấp 1,9 lần so với cùng kỳ năm trước. Tiên phong chung tay cùng chính phủ và cộng đồng trong công tác phòng chống dịch Covid-19, trong 2 năm 2020 - 2021, BIDV đã thực hiện hỗ trợ với tổng giá trị đạt hơn 120 tỷ đồng.

Việc liên tiếp có mặt trong danh sách Forbes Global 2000 là minh chứng khẳng định sức mạnh, vị thế và uy tín của BIDV trên thị trường

trong nước và quốc tế. Trong nhiều năm liên tiếp, BIDV được các tổ chức quốc tế uy tín vinh danh và trao tặng nhiều giải thưởng, danh hiệu như: Top 300 thương hiệu ngân hàng giá trị nhất thế giới (theo Brand Finance – Công ty tư vấn và định giá thương hiệu hàng đầu thế giới, có trụ sở tại Vương quốc Anh); “Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam” lần thứ 6 (Tạp chí Asian Banker trao tặng), “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam” do The Asian Banking & Finance (Singapore) và The Alpha Southeast Asia trao tặng “Ngân hàng Bán buôn số 1 của năm” (Tạp chí Global Banking & Finance Review bình chọn). Tháng 3 vừa qua, tổ chức định hạng tín nhiệm quốc tế Moody’s cũng đã đánh giá và thay đổi triển vọng định hạng tín nhiệm của BIDV lên mức tích cực.

Trong danh sách 2000 công ty lớn nhất thế giới, Mỹ có đến 590 đại diện và Trung Quốc (bao gồm Hồng Kông) có 350 đại diện. Top 10 công ty lớn nhất thế giới bao gồm: Ngân hàng Công Thương Trung Quốc, JPMorgan Chase, Berkshire Hathaway, Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc, Tập đoàn dầu mỏ Saudi Aramco, Tập đoàn Bảo hiểm Bình An (Trung Quốc), Bank of America, Apple, Ngân hàng Nông nghiệp Trung Quốc và Amazon.

Do tác động của đại dịch Covid-19, doanh thu và lợi nhuận của 2000 công ty trong danh sách của Forbes sụt giảm lần lượt 6% (đạt 39.800 tỷ USD) và 24% (đạt 2.500 tỷ USD). Tuy nhiên, giá trị thị trường của 2000 công ty lại tăng mạnh 47% so với năm ngoái, đạt 79.800 tỷ USD. Tổng tài sản các công ty trong danh sách cũng tăng 11%, đạt 223.000 tỷ USD.

Với tổng tài sản đạt gần 108.000 tỷ USD, ngành ngân hàng tiếp tục thống trị bảng xếp hạng Forbes Global 2000 năm nay. □

BIDV

“NGÂN HÀNG SME TỐT NHẤT ĐÔNG NAM Á”

HUYỀN TRÚC

Với nền khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV - SME) đạt trên 318.000 doanh nghiệp, chiếm gần 40% tổng số DNNVV tại Việt Nam, cùng với những bước tiến vượt bậc trong cung cấp dịch vụ tài chính cho khối doanh nghiệp này, mới đây BIDV đã được trao giải thưởng “Ngân hàng SME tốt nhất Đông Nam Á năm 2021” sau chương trình bình chọn của Tạp chí Global Banking & Finance Review (GBAF).



Đây là lần đầu tiên một ngân hàng Việt Nam nhận giải thưởng cấp khu vực dành cho hoạt động phục vụ khối khách hàng SME.

Để đạt được vị thế dẫn đầu, trong thời gian qua, BIDV luôn lấy khách hàng là trung tâm, lấy công nghệ làm khâu đột phá, cung cấp các giải pháp toàn diện đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng và triển khai các giải pháp theo định hướng của Chính phủ... Trong bối cảnh đại dịch Covid-19 ảnh hưởng nặng nề đến mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội, BIDV luôn đồng hành với cộng đồng DNNVV và không ngừng sáng tạo, cải tiến để hỗ trợ kịp thời cho các doanh nghiệp, hướng tới xây dựng một cộng đồng DNNVV phát triển năng động và bền vững. Bằng những nỗ lực cao độ, hoạt động ngân hàng phục vụ DNNVV của BIDV đã đạt được nhiều kết quả nổi bật. Tổng dư nợ của khối DNNVV đạt hơn 270 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng gần 20% so với cùng kỳ 2020.

Với sự tăng tốc chuyển đổi số nền khách hàng, dịch vụ ngân hàng số BIDV iBank đạt mốc 56.600 khách hàng là DNNVV. BIDV đã cung cấp dịch vụ thanh toán không dùng

tiền mặt cho gần 1.500 DNNVV, triển khai giải pháp thanh toán SmartPOS, QRCode và Thẻ Y tế thông minh đến 29 bệnh viện trên cả nước... Ngoài ra, BIDV đang tích cực triển khai Chương trình “SME Digitrans - Chuyển đổi số cùng DNNVV”, góp phần tạo chuyển biến mạnh mẽ về ứng dụng công nghệ hiện đại vào quản trị điều hành và quản trị tài chính - kế toán cho các DNNVV. Chương trình này được Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đồng hành và cung cấp hỗ trợ kỹ thuật.

BIDV cũng đã triển khai hàng loạt hành động kịp thời nhằm hỗ trợ DNNVV vượt qua khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 như: Miễn giảm lãi vay, xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ, giữ nguyên nhóm nợ, triển khai các gói tín dụng ngắn hạn ưu đãi lãi suất cho vay... với quy mô lên tới 150.000 tỷ đồng. Đặc biệt, BIDV cung cấp các giải pháp tài chính và phi tài chính ưu đãi cùng với các chương trình tư vấn kinh doanh chuyên biệt từ các chuyên gia tài chính hàng đầu cho DNNVV do phụ nữ làm chủ... Những nỗ lực của BIDV đã giúp các DNNVV phục hồi sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Trong phần đánh giá về BIDV, Tạp chí GBAF khẳng định: “BIDV là ngân hàng dẫn đầu Việt Nam về các giải pháp tài chính toàn diện hỗ trợ cho sự thành công của các DNNVV. Trong các năm qua, BIDV đã đẩy mạnh tín dụng xanh bền vững, triển khai nhiều chương trình vay vốn với lãi suất ưu đãi cho DNNVV, đầu tư công nghệ phát triển ngân hàng số”.

Bà Wanda Rich, Tổng Biên tập Tạp chí GBAF cũng cho biết: Những giá trị đem lại cho sự phát triển bền vững của cộng đồng DNNVV cùng hiệu quả hoạt động kinh doanh trong tương quan với các ngân hàng trong khu vực Đông Nam Á là lý do BIDV giành được giải thưởng này. “Chúng tôi mong muốn được chứng kiến sự tiếp tục tăng trưởng của BIDV cùng các giải pháp tiên phong dành cho khách hàng doanh nghiệp trong những năm tới”, bà Wanda Rich chia sẻ. □

GBAF là Tạp chí quốc tế uy tín của Anh cung cấp góc nhìn độc lập, tổng thể về thông tin trong cộng đồng tài chính ngân hàng quốc tế... Các giải thưởng của GBAF được độc giả là các chuyên gia kinh tế, các định chế tài chính lớn và các ngân hàng Trung ương của 190 quốc gia tham gia bình chọn. Chính vì vậy, các giải thưởng của GBAF trở thành một chuẩn mực về mức độ tin cậy.



Đại sứ Cuba THĂM VÀ LÀM VIỆC VỚI BIDV

Ngày 17/6/2021 tại Trụ sở chính BIDV, ông Phan Đức Tú, Chủ tịch HĐQT BIDV đã tiếp ông Orlando Nicolás Hernández Guillén, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước Cộng hòa Cuba tại Việt Nam tới thăm và làm việc với BIDV.

Tại buổi tiếp, ông Phan Đức Tú bày tỏ vui mừng được đón tiếp Đại sứ và đoàn công tác đã tới thăm BIDV, đồng thời báo cáo ngắn gọn với Đại sứ về lịch sử phát triển và tình hình hoạt động của BIDV. Theo đó, sau 64 năm xây dựng và phát triển, BIDV hiện là ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam với tổng tài sản đạt trên 65 tỷ USD, mạng lưới hơn 1000 điểm giao dịch tại 63 tỉnh, thành phố trên cả nước và các hiện diện tại Lào, Campuchia, Myanmar, Liên bang Nga,... có quan hệ với hơn 2000 định chế tài chính tại hơn 170 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ông Phan Đức Tú mong muốn BIDV tiếp tục nhận được sự ủng hộ của ngài Đại sứ trong các vấn đề liên quan đến hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa hai nước.

Đại sứ Cuba chúc mừng những thành tựu BIDV đã đạt được trong quá trình hình thành và phát triển, cũng như sự đồng hành, đóng góp của ngân hàng đối với nền kinh tế

Việt Nam. Đại sứ Cuba chia sẻ thêm về tình hình hoạt động, triển khai dự án của các doanh nghiệp Việt Nam tại Cuba, bày tỏ mong muốn BIDV sẽ kết nối, hỗ trợ các dự án đầu tư, doanh nghiệp Cuba tại Việt Nam.

Hiện nay, Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ hai của Cuba tại châu Á. Các mặt hàng xuất khẩu chủ

yếu của Việt Nam sang Cuba như gạo, hàng tiêu dùng, sắt thép các loại, giấy, sản phẩm gốm sứ, hóa chất, dệt may, máy móc thiết bị,... Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu những năm gần đây đạt khoảng khoảng 260 triệu USD/năm. Hiện Cuba có 2 dự án đầu tư tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký là 6,7 triệu USD. □

THẢO MINH



ĐẢNG ỦY KHỐI DNTW khảo sát công tác triển khai Hướng dẫn số 17- HD/BTCTW

ĐẠT NGUYỄN

Vừa qua, Đoàn công tác của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương do đồng chí Y Thanh Hà Niê Kdăm - Ủy viên Trung ương Đảng, Bí thư Đảng ủy Khối - làm Trưởng đoàn đã đến khảo sát BIDV về việc thực hiện Hướng dẫn số 17- HD/BTCTW ngày 05/10/2018 của Ban Tổ chức Trung ương về việc hợp nhất các cơ quan tham mưu, giúp việc của đảng ủy với các cơ quan chuyên môn có chức năng, nhiệm vụ tương đồng của doanh nghiệp



Ban lãnh đạo BIDV làm việc với Đoàn khảo sát Đảng ủy Khối DNTW

Tại buổi làm việc, đại diện các đơn vị cùng đoàn công tác của Đảng ủy Khối DNTW đã trao đổi, thảo luận về những thuận lợi, khó khăn, giải pháp, đồng thời nêu những kiến nghị, đề xuất nhằm tiếp tục thực hiện có hiệu quả Hướng dẫn số 17. Theo đó, Đảng ủy Khối DNTW, Ban Thường vụ Đảng ủy BIDV đã chỉ đạo các đơn vị hợp nhất công tác Đảng, tổ chức thành công đại hội Đảng bộ các cấp và tổ chức

thành công Đại hội đại biểu Đảng bộ BIDV nhiệm kỳ 2020 - 2025 và triển khai thực hiện các nhiệm vụ Đại hội như: hoàn thành toàn diện các nhiệm vụ, chương trình công tác được phân công; Công tác cán bộ được quan tâm, chỉ đạo xuyên suốt, đồng bộ, kịp thời giữa quy hoạch, kiện toàn cấp ủy và quy hoạch, bổ nhiệm chức danh lãnh đạo tại đơn vị; hoạt động truyền thông gắn với công tác tuyên giáo,

dân vận, công tác giáo dục chính trị tư tưởng được tăng cường; công tác kiểm tra, giám sát được chỉ đạo, phối hợp chặt chẽ, kịp thời.

Việc hợp nhất các cơ quan Đảng vào chuyên môn đã phát huy nhiều ưu điểm. Công tác Đảng kết hợp với công tác chuyên môn đã khai thác tối đa các nguồn lực, triển khai hiệu quả hơn công tác tuyên giáo, xây dựng Đảng, thể hiện rõ được vai trò của công tác Đảng trong thực hiện nhiệm vụ chính trị tại BIDV. Đồng thời, hạn chế chồng chéo trong chỉ đạo, hướng dẫn về công tác Đảng và công tác chuyên môn giữa các đơn vị.

Đoàn công tác Đảng ủy Khối DNTW ghi nhận, đánh giá cao những kết quả mà Đảng ủy BIDV và các đơn vị hợp nhất đạt được trong 02 năm qua, nhất là vấn đề nhận thức và cách thức tổ chức triển khai tích cực, chủ động, có nhiều chuyển biến rõ nét trong công tác chỉ đạo trực tiếp và toàn diện công tác xây dựng Đảng, thực hiện nhiệm vụ chính trị tại BIDV, đóng góp quan trọng vào thành tựu của các cơ quan trong Khối đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Đoàn công tác cũng đề nghị Đảng ủy BIDV phát huy kết quả đạt được trong thời gian qua, tiếp tục tổng kết những thuận lợi, khó khăn cụ thể trong quá trình triển khai thực hiện công tác lãnh đạo, chỉ đạo ở cơ sở nhằm phản ánh tới các cơ quan TW, qua đó góp phần nâng cao công tác chỉ đạo, lãnh đạo và thực hiện có hiệu quả hơn Hướng dẫn 17 trong thời gian tới. □

Kết quả Cuộc thi viết về học tập và làm theo tư tưởng đạo đức, phong cách Chủ tịch Hồ Chí Minh

Hưởng ứng phát động của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và nhân dịp kỷ niệm 130 năm Ngày sinh Chủ tịch Hồ Chí Minh (19/5/1890 - 19/5/2020), vừa qua, BIDV đã tổ

chức Giải Búa liềm vàng 2020 và cuộc thi viết về học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Chủ tịch Hồ Chí Minh.

Sau 6 tháng triển khai, cuộc thi đã thu hút được 29 đơn vị với 51 tác giả

và 58 tác phẩm tham gia dự thi. Hầu hết các tác phẩm đều đạt yêu cầu về chất lượng và có nội dung phong phú. Tổng kết cuộc thi có 3 tập thể và 15 cá nhân đạt giải.

HOÀNG NGÂN

BIDV ĐÚNG ĐẦU VỀ MỨC ĐỘ SẴN SÀNG phát triển và ứng dụng CNTT&TT

ĐỨC NGỌC

Bộ Thông tin và truyền thông mới đây đã công bố Báo cáo chỉ số sẵn sàng cho phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông (Báo cáo Vietnam ICT Index) thường niên năm 2020. Theo đó, BIDV lần thứ 13 được đánh giá và xếp hạng Nhất về chỉ số ICT Index trong khối các NHTM tại Việt Nam.



Hệ thống chỉ tiêu Vietnam ICT Index đối với các NHTM gồm 4 nhóm chỉ số thành phần là Hạ tầng kỹ thuật; Hạ tầng nhân lực; Ứng dụng nội bộ ngân hàng; Dịch vụ trực tuyến của ngân hàng và được xây dựng trên cơ sở Chỉ số Phát triển Chính phủ điện tử (E-Government Development Index - EGDI) của Liên hợp quốc.

Năm 2020, BIDV được đánh giá xếp hạng Nhất đối với 02 chỉ số thành phần là Ứng dụng nội bộ ngân hàng và Dịch vụ trực tuyến của BIDV; xếp thứ 3 đối với chỉ số Hạ tầng kỹ thuật và thứ 14 đối với chỉ số Hạ tầng nhân lực. Theo đó, cùng với xếp hạng Nhất về chỉ số chung (giá trị trung bình cộng của 04 chỉ số thành phần nêu trên), 02 chỉ số thành phần quan trọng nhất là Ứng dụng nội bộ ngân hàng và Dịch vụ trực tuyến, trong nhiều năm qua BIDV luôn giữ vững được ở các vị trí hàng đầu. Điều này đã thể hiện việc chú trọng và hiệu quả đầu tư các sản phẩm, ứng dụng CNTT hiện đại tại BIDV, đặc biệt là đầu tư phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng trực tuyến, ngân hàng số...nhằm tăng cường các tiện ích, trải nghiệm cho khách hàng.

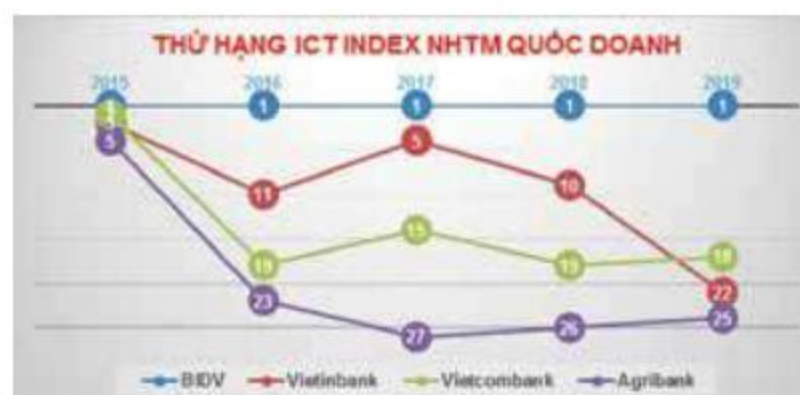
Bên cạnh đó, BIDV luôn chú trọng trong việc đầu tư và phát triển các hoạt động CNTT phục vụ các hoạt động kinh doanh, quản trị

điều hành. Đến nay, BIDV đã đầu tư xây dựng hạ tầng CNTT đồng bộ và hiện đại làm nền tảng cho việc triển khai các nghiệp vụ ngân hàng số, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và sức mạnh cạnh tranh của BIDV trên thị trường. Ứng dụng CNTT đã bao phủ toàn bộ hoạt động tại BIDV, phục vụ cho các hoạt động ngân hàng bán buôn; ngân hàng bán lẻ; kinh doanh vốn; tác nghiệp; quản trị điều hành; quản trị rủi ro; hệ thống CNTT cốt lõi hiện

đại cho các đơn vị thành viên trong, ngoài nước.

Việc ứng dụng CNTT cũng thực sự trở thành một công cụ then chốt hỗ trợ mạnh mẽ hoạt động kinh doanh, tăng năng suất lao động: 100% các đơn vị tại HSC và các bộ phận tại Chi nhánh đã được ứng dụng CNTT trong các hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ; một số nghiệp vụ đã có đến trên 90% hoạt động được ứng dụng và được hỗ trợ bởi các phần mềm CNTT như: Nghiệp vụ thanh toán, giao dịch tác nghiệp,... Ứng dụng CNTT không chỉ đáp ứng các mục tiêu, hoạt động kinh doanh của hệ thống, mà còn là một công cụ hỗ trợ hiệu quả đối với các đơn vị liên doanh, các hiện diện BIDV tại nước ngoài; góp phần đưa BIDV trở thành một định chế tài chính có hệ thống CNTT tiêu biểu nhất Việt Nam được các Tổ chức trong nước và ngoài nước đánh giá, ghi nhận.

Báo cáo Viet Nam ICT Index là tài liệu thường niên quan trọng của Bộ TT&TT từ năm 2006; được tổ chức thực hiện công khai, minh bạch, khách quan với sự tham gia của nhiều Bộ/ngành. Trong 15 năm qua, báo cáo luôn nhận được sự quan tâm của nhiều cơ quan, tổ chức và chuyên gia trong và ngoài nước, đặc biệt là các bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp. □



Hơn 2.000 cán bộ THAM GIA ĐÀO TẠO CHUYỂN ĐỔI SỐ

THANH HUYỀN

Buổi đào tạo trực tuyến Chiến lược chuyển đổi số cho lãnh đạo và cán bộ chủ chốt tại 147 chi nhánh, gần 420 điểm cầu, đã ghi nhận con số kỷ lục với khoảng 2.150 cán bộ tham dự. Chương trình được Trung tâm Ngân hàng số (TTNHS) phối hợp cùng Viện Đào tạo và Nghiên cứu tổ chức ngày 25/6/2021.



Cán bộ chi nhánh tham gia đào tạo

Tại buổi đào tạo, Giám đốc TTNHS Nguyễn Chiến Thắng cho biết, chiến lược chuyển đổi số được tạo đà mạnh mẽ bởi những chính sách thiết thực từ Chính phủ với Quyết định số 942/QĐ-TTg ngày 15/06/2021, và NHNN với Quyết định 810/QĐ-NHNN ngày 11/05/2021. Trong bối cảnh đó, Ban Lãnh đạo BIDV đã ban hành Nghị quyết 468/NQ-BIDV và ngày 14/6/2021 ban hành Chỉ thị 3009/CT-BIDV về Chiến lược chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030.

Ông Thắng chia sẻ, Chiến lược chuyển đổi số đặt ra mục tiêu cụ thể nhưng cũng đầy thách thức như: Đến 2025 đạt 12 triệu khách hàng cá nhân (KHCN) sử dụng Smartbanking, 150.000 KH tổ chức sử dụng iBank, tối thiểu 70% số lượng giao dịch thực hiện trên kênh số; tỷ trọng thu nhập thuần của

hoạt động NHS phải đạt 35% trên tổng thu nhập toàn hàng; ít nhất 70% hồ sơ công việc phải được xử lý và lưu trữ trên môi trường số; nghiên cứu số hóa và tự động hóa các quyết định cho vay, giải ngân với khoản vay nhỏ lẻ, vay tiêu dùng của KHCN, như sản phẩm QuickLoan BIDV đang thí điểm.

Để đạt được các mục tiêu đó, BIDV cần triển khai các giải pháp đồng bộ trên 08 phương diện bao trùm các hoạt động ngân hàng: Khách hàng và thị trường; sản phẩm và kênh phân phối; công nghệ; quy trình và vận hành; đối tác; con người và văn hóa; quy định và tuân thủ; mô hình và quản trị. Một số nội dung cụ thể như: Tăng cường phân tích dữ liệu; xây dựng năng lực marketing số; hợp nhất và tối ưu hóa các kênh phân phối số; xây dựng mô hình kinh doanh mới Marketplace như hệ sinh thái bất

động sản BIDV Home; xây dựng văn hóa tạo thay đổi đột phá... TTNHS có vai trò quan trọng trong việc tham mưu cho Ban chỉ đạo số hóa và dẫn dắt, điều phối và hỗ trợ các Tiểu ban CDS đặt tại các Khối thực thi một cách đồng bộ và xuyên suốt các hoạt động CDS.

Tại buổi đào tạo, bà Nguyễn Phương Thanh, Giám đốc Dịch vụ tư vấn tài chính CTCP Tư vấn EY Việt Nam (đơn vị tư vấn chiến lược chuyển đổi số cho BIDV), chia sẻ: Xu hướng số hóa trong ngành ngân hàng là một tất yếu và ngày càng được ưa chuộng. Khi EY khảo sát, các KH của BIDV đều cho biết họ có nhu cầu và sẵn sàng đón nhận các sản phẩm số hóa của ngân hàng. KH có nhu cầu ngày càng cao về trải nghiệm đồng nhất, xử lý tín dụng tức thì, hệ thống thanh toán nâng cao hay dịch vụ một cửa... Để thích nghi với xu hướng số hóa, các ngân hàng cần định hướng lại mô hình ngân hàng truyền thống, hợp tác cùng công ty Fintech ứng dụng các công nghệ mới mang lại đột phá.

Có rất nhiều câu hỏi được đặt ra trong phần hỏi đáp, đặc biệt là ý kiến của BIDV Tây Hồ: BIDV đã tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ hàm lượng công nghệ cao theo đúng xu hướng phát triển trong nước và thế giới, vậy kế hoạch của BIDV như thế nào đối với việc cải tiến quy trình nội bộ, nâng cao năng suất lao động? Trả lời câu hỏi này, ông Thắng cho biết trong quý III năm nay, TTNHS sẽ phối hợp với các Khối tại HSC triển khai thí điểm các sáng kiến RPA để cải tiến quy trình nội bộ.

Sự tham gia đồng đạo của CBNV và tích cực thảo luận của các chi nhánh tại buổi đào tạo đã cho thấy sự quan tâm của toàn hệ thống và tinh thần sẵn sàng quyết tâm trong hành trình chuyển đổi số BIDV. □



BIDV và Xuân Mai Corp ký kết thỏa thuận hợp tác giai đoạn 2021-2025

BIDV và Xuân Mai Corp TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC BỀN LÂU

Theo thỏa thuận hợp tác giai đoạn 2021-2025, BIDV và Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai (Xuân Mai Corp) sẽ tăng cường hợp tác hướng tới mục tiêu trở thành đối tác toàn diện của nhau, đảm bảo hợp tác lâu dài, bền vững trên cơ sở dựa vào lợi thế của các bên, hỗ trợ nhau mở rộng phát triển hoạt động kinh doanh để khai thác tốt nhất tiềm năng của mình, đẩy mạnh tăng trưởng, đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh trên thị trường.

THỎA THUẬN MANG ĐẾN CƠ HỘI LỚN

Ngày 01/06/2021, tại Trụ sở BIDV, ông Trần Long – Phó TGD BIDV và ông Bùi Khắc Sơn – Chủ tịch HĐQT Xuân Mai Corp đã đại diện hai bên ký kết thỏa thuận hợp tác. Tham gia và chứng kiến Lễ ký kết về phía

BIDV có ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT, ông Lê Ngọc Lâm - Tổng Giám đốc; Về phía Xuân Mai Corp có ông Nguyễn Thọ Phùng – Ủy viên HĐQT, ông Nguyễn Cao Thắng - Tổng Giám đốc cùng lãnh đạo hai đơn vị.

Theo thỏa thuận được ký kết, thông qua các cơ hội phát triển trong lĩnh vực tư vấn thiết kế, thi công xây lắp, các dự án bất động sản, dự án năng lượng, dự án sản xuất... của Xuân Mai Corp, BIDV sẽ cung cấp tài trợ vốn lưu động, vốn trung dài hạn để triển khai.

Đồng thời, thông qua hoạt động của một định chế tài chính lớn như BIDV, Xuân Mai Corp có điều kiện được tiếp cận với nguồn tài chính tài trợ cho các dự án sẽ triển khai,

cũng như các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng tốt nhất nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, chất lượng phục vụ khách hàng.

Bên cạnh đó, với lợi thế là định chế tài chính hàng đầu tại Việt Nam, BIDV sẽ xem xét giới thiệu khách hàng tiềm năng cho Xuân Mai Corp trên cơ sở phù hợp, tạo tiền đề cho Xuân Mai Corp đẩy mạnh công tác bán hàng với chất lượng và sản phẩm cạnh tranh nhất.

Về phía Xuân Mai Corp - đơn vị đầu tư bất động sản uy tín với hàng loạt dự án được triển khai tại nhiều tỉnh, thành phố lớn trên cả nước, Xuân Mai Corp cam kết tạo điều kiện để BIDV phát triển mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch, cây ATM.... tại các tòa nhà, dự án mà Xuân Mai Corp đã, đang và sẽ đầu tư. Xuân Mai Corp cũng chia sẻ cơ hội để BIDV quảng bá hình ảnh tại các dự án bất động sản của mình, góp phần đưa thương hiệu BIDV rộng rãi tới khách hàng.

Lễ ký kết lần này đánh dấu một bước phát triển mới trong quan hệ giữa Xuân Mai Corp và BIDV, là nền tảng để hai bên tiếp tục hỗ trợ, tiến tới kết nối hợp tác sâu rộng trong bối cảnh thời đại công nghệ số.

VỮNG NIỀM TIN ĐỒNG HÀNH

Ông Bùi Khắc Sơn – Chủ tịch HĐQT Xuân Mai Corp cho biết, trong quá trình phát triển của Xuân Mai Corp, BIDV là tổ chức tín dụng luôn đồng hành, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cũng như cung cấp các dịch vụ ngân hàng tiện lợi, nhanh chóng, góp phần vào sự thành công đối với các dự án của Xuân Mai. Để đạt được những thành tựu như ngày hôm nay, luôn có sự hỗ trợ, ủng hộ đồng hành của BIDV. Ngay từ năm 1999 đến nay, có thể nói BIDV là đơn vị tài trợ vốn cho hầu hết các dự án/công trình có giá trị lớn mà Xuân Mai Corp đã thực hiện. Các dự án bất động sản do Xuân Mai Corp đầu tư như dự án Xuân Mai Spark Tower, Xuân Mai Complex, Xuân Mai Riverside, Xuân Mai Thanh Hóa... được BIDV cấp tín



Xuân Mai Sparks Tower, một trong những dự án được BIDV tài trợ tín dụng

dụng đều đã được triển khai thành công, góp phần khẳng định danh tiếng, vị thế của Xuân Mai Corp trên thị trường.

Bên cạnh hoạt động cho vay đầu tư dự án, BIDV còn cung cấp nguồn vốn tín dụng trung dài hạn cho các hoạt động đầu tư máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, thi công giúp Xuân Mai Corp tạo ra những dấu ấn về công nghệ, thiết bị, nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trên thị trường đồng thời kịp thời nắm bắt các cơ hội kinh doanh, góp phần gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

Xuân Mai Corp luôn đánh giá cao hệ thống BIDV với tác phong chuyên nghiệp cùng nền tảng nghiệp vụ tốt, thái độ phục vụ tận tâm, nhiệt tình, kịp thời hướng dẫn, tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đạt được kết quả công việc tốt nhất. Chính vì vậy, việc hợp tác phát triển toàn diện với BIDV – ngân hàng tiên phong, hàng đầu thị trường chắc chắn sẽ góp phần giúp Xuân Mai Corp thực hiện những mục tiêu phát triển của mình thông qua các hoạt động hỗ trợ quản lý vốn, cấp tín dụng, phát hành trái phiếu doanh nghiệp, cũng

như các dịch vụ tài chính cho Xuân Mai và các đơn vị trong hệ sinh thái Xuân Mai Corp.

Trong buổi lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giai đoạn 2021-2025, ông Sơn xúc động cho biết: “Ngay giây phút này đây, tôi cảm thấy vô cùng xúc động. Chúng tôi hiểu rằng, việc ký kết hợp đồng hợp tác toàn diện này chính là sự ủng hộ, tin tưởng vô cùng to lớn của Ban Lãnh đạo BIDV dành cho Xuân Mai cũng như đội ngũ Ban Lãnh đạo Công ty. □

Xuân Mai Corp tiền thân là Nhà máy Bê tông tấm lớn Xuân Mai, được thành lập vào năm 1983 theo Quyết định của Bộ Xây dựng với sự trợ giúp của Liên Xô. Nhà máy được xây dựng với quy mô lớn và trang thiết bị đồng bộ để sản xuất cấu kiện bê tông tấm lớn, phục vụ lắp dựng chung cư tại Xuân Mai và Hà Nội. Trải qua gần 40 năm xây dựng và trưởng thành, Xuân Mai Corp đã nhiều lần thay đổi và đến tháng 4/2014, Công ty chính thức đổi tên thành Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai. Công ty đã phát triển lớn mạnh toàn diện, ngày càng khẳng định được năng lực, uy tín, vị thế trên thị trường với tổng tài sản trên 5.000 tỷ đồng; có 3 nhà máy quy mô lớn tại Hà Nội, Vĩnh Phúc và Bình Dương; Vốn chủ sở hữu: trên 800 tỷ đồng; Số lượng cán bộ công nhân viên: hơn 3.000 người; Số lượng dự án hoàn thành: hơn 300 dự án trải dài khắp cả nước.



Chuyển đổi số

“CÀI SỔ TIỀN” CHO TƯƠNG LAI

MAI PHƯƠNG – THU HUYỀN

Giữa lúc đại dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, giãn cách xã hội nhiều nơi, mới đây, một số cơ sở tôn giáo mở cổng đăng ký “cầu an trực tuyến” và “công đức online” thông qua ứng dụng ví điện tử hay như Bắc Giang kêu gọi giải cứu vãn thiêu bằng cách tăng cường đưa hàng lên chợ online. Điều này đã thu hút sự quan tâm mạnh mẽ của dư luận bởi đây là những lĩnh vực truyền thống vốn được coi là khá xa lạ với thành tựu công nghệ. 2021 là năm mở đầu của một thập niên mới, nhưng chuyển đổi số đã diễn ra âm thầm và mạnh mẽ từ trước đó trong nhiều lĩnh vực, bao gồm cả những lĩnh vực truyền thống nhất, và ngân hàng là một “vận động viên” không được phép dè dặt trong cuộc đua này.

CUỘC ĐUA KHÔNG CHO PHÉP AI Ở LẠI SAU LUNG

Theo một kết quả khảo sát vào tháng 9/2020, có tới 95% số ngân hàng đã và đang xây dựng hoặc dự tính sẽ xây dựng chiến lược chuyển đổi số, trong đó 39% số ngân hàng đã phê duyệt chiến lược chuyển đổi số hoặc tích hợp trong chiến lược phát triển kinh doanh/công nghệ thông tin; 42% ngân hàng đang xây dựng chiến lược chuyển

đổi số... Trong chiến lược chuyển đổi số, 88% các ngân hàng đều lựa chọn chuyển đổi số cả kênh giao tiếp khách hàng và nghiệp vụ nội bộ hoặc số hóa toàn bộ; số ít ngân hàng (6%) dự kiến chỉ số hóa kênh giao tiếp khách hàng.

“Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” của Chính phủ theo Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03/6/2020 đã xác định rất rõ, lĩnh

vực tài chính - ngân hàng là một trong những lĩnh vực cần ưu tiên chuyển đổi số.

Chuyển đổi số trong các ngân hàng thương mại để cung cấp dịch vụ ngân hàng số theo hướng phát triển đa dạng các kênh phân phối, đổi mới sáng tạo, tự động hóa quy trình, thúc đẩy hợp tác với các công ty công nghệ tài chính (fintech) và trung gian thanh toán trong việc xây dựng hệ sinh thái dịch vụ tài chính ngân hàng để thúc đẩy phổ cập tài chính quốc gia, đưa dịch vụ tài chính - ngân hàng đến gần hơn những đối tượng vùng sâu, vùng xa chưa có khả năng tiếp cận hoặc chưa được ngân hàng phục vụ dựa vào sự đổi mới sáng tạo của công nghệ như thanh toán di động, cho vay ngang hàng. Đồng thời, cần hỗ trợ khả năng tiếp cận vốn vay nhờ các giải pháp chấm điểm tín dụng với kho dữ liệu khách hàng và mô hình chấm điểm đáng tin cậy.

Tầm nhìn của Chính phủ đến năm 2030 về chuyển đổi số rất rõ ràng: Việt Nam trở thành quốc gia số, ổn định và thịnh vượng, tiên phong thử nghiệm các công nghệ và mô hình mới; đổi mới căn bản, toàn diện hoạt động quản lý, điều hành của Chính phủ, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phương thức sống, làm việc của người dân, phát triển môi trường số an toàn, nhân văn, rộng khắp. Điều đó thôi thúc mọi doanh nghiệp và đặc biệt là ngành ngân hàng, một trụ cột, phải tăng tốc chuyển đổi số, và không được phép dừng lại trong cuộc đua vì chính sự tồn vong của mình và sự phát triển của đất nước.

TRỞ MÌNH ĐỂ BÚT TỐC

Trong thông điệp gửi các cổ đông, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú nhấn mạnh: “2021 là năm mở đầu của một thập niên mới, một thời kỳ phát triển mới của đất nước khi xu thế công nghệ phát triển mạnh mẽ cùng bối cảnh dịch bệnh toàn cầu chưa được đẩy lùi và giãn cách xã hội ở khắp nơi đã khiến hình thái kinh tế và hành vi

tiêu dùng của con người thay đổi, nhu cầu dịch vụ tài chính trở nên đa dạng hơn... Đây vừa là khó khăn, thách thức, vừa là động lực, cơ hội để BIDV tiếp tục hành trình chuyển đổi ngân hàng số mạnh mẽ và táo bạo hơn, hướng tới mục tiêu là định chế tài chính hàng đầu khu vực Đông Nam Á, ngân hàng có nền tảng số tốt nhất Việt Nam và ngân hàng có dịch vụ ngân hàng số được nhiều người dùng nhất”.

Sự thôi thúc từ thực tiễn và định hướng đúng đắn của Ban Lãnh đạo BIDV đã mang đến chất xúc tác mạnh mẽ cho Ngân hàng trong công cuộc chuyển đổi số khi mới đây ngày 31/05/2021, HĐQT đã ban hành Nghị quyết 468/NQ-BIDV phê duyệt Chiến lược chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến năm 2030. BIDV xác định mục tiêu rất rõ ràng để bứt tốc đó là: Đổi mới toàn diện hoạt động của BIDV theo hướng hiện đại, trên cơ sở ứng dụng và khai thác hiệu quả các thành tựu của cuộc CMCN 4.0; Xây dựng BIDV trở thành ngân hàng có nền tảng số tốt nhất Việt Nam. Đồng thời, phát triển nhanh nền khách hàng số, thu hút khách hàng chuyển dịch giao dịch từ kênh truyền thống sang kênh số; gia tăng tiện ích và trải nghiệm khách hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ; tăng cường hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững trên cơ sở thúc đẩy ứng dụng công nghệ mới, tiên tiến trong quản trị điều hành và cung ứng sản phẩm/dịch vụ theo hướng tự động hóa quy trình, tối ưu hoạt động nghiệp vụ, quản trị rủi ro và an toàn hệ thống.

Để thực hiện mục tiêu trên, BIDV xác định rõ 04 trụ cột và 8 phương diện thực hiện. Cùng với đó, việc triển khai chiến lược chuyển đổi số nói trên cần phải có sự thay đổi về nhận thức, phương pháp tiếp cận và các nhóm giải pháp triển khai để hiện thực hóa chiến lược chuyển đổi số được thực hiện nhịp nhàng và đồng bộ. Đây cũng là những nội dung được đề cập đến trong Nghị quyết 468.

CHINH PHỤC TỪNG CỤ LY

Chuyển đổi số là một chặng đường không có điểm dừng nhưng luôn có những trạm mục tiêu trước mắt cần chinh phục. Nắm bắt được xu hướng tài chính toàn diện và chuyển dịch số của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, BIDV từ lâu đã chủ động thực hiện rất sớm các bước chuẩn bị cho chiến lược số hóa của mình. Trên hành trình đó, ở ngay những bước chân đầu tiên với sự hội tụ của hàng loạt các nỗ lực và hành động quyết liệt, BIDV đã cho ra đời Trung tâm Ngân hàng số (NHS) vào tháng 3/2019. Cùng với đó, BIDV đã triển khai đồng bộ nhiều giải pháp tiếp theo và gặt hái được nhiều thành công trên chặng đường chuyển đổi số, cụ thể: Hoàn thành việc triển khai dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số giai đoạn 2020-2025 tại BIDV, tầm nhìn 2030; Đẩy mạnh việc phát triển kênh phân phối số, số hóa các sản phẩm truyền thống, phát triển sản phẩm mới trên kênh số, đóng góp tích cực vào kết quả chuyển đổi số nền khách của BIDV.

Ở chặng đường cuối năm 2020, BIDV đã đạt được những thành tựu chuyển đổi số cả về chất và lượng. Các kênh số và tự phục vụ năm 2020 đã chiếm tới 87% tổng giao dịch toàn hàng, trong đó riêng qua kênh số chiếm 52% tổng số lượng

giao dịch toàn hàng, đưa tỷ trọng các giao dịch xử lý tại quầy giảm xuống còn 13%. Đặc biệt, số lượng người dùng cá nhân qua kênh di động (Smartbanking) tăng trưởng 54%, khách hàng doanh nghiệp sử dụng kênh số (iBank) tăng 77% so với năm 2019, doanh số giao dịch trên kênh số tăng 69,8%; đóng góp tích cực vào kết quả chuyển đổi số nền khách hàng của BIDV.

Năng động, tích cực trong lĩnh vực chuyển đổi số, BIDV đã gặt hái được nhiều giải thưởng của các tổ chức uy tín trong và ngoài nước như: Giải thưởng chuyển đổi số tiêu biểu do IDG trao tặng 2020; Giải thưởng do NAPAS trao tặng: Ngân hàng tiêu biểu năm 2020, Ngân hàng năng động nhất trong việc hợp tác triển khai các dự án với NAPAS năm 2020. Năm 2021, Hệ thống tài khoản định danh, Đăng ký dịch vụ tập trung, và ứng dụng BIDV Home nhận giải thưởng Sao Khuê 2021 cho nền tảng, phần mềm số xuất sắc. Sản phẩm Vay nhanh – Quick Loan đạt giải Sản phẩm cho vay tiêu dùng tốt nhất Việt Nam do The Asian Banker bình chọn. Sản phẩm iBank cho Khách hàng tổ chức đạt giải thưởng “Ngân hàng điện tử sáng tạo nhất Việt Nam” năm 2021 của tạp chí The Global Banking & Finance bình chọn... □



THÍCH ỨNG VĂN HÓA Chuyển đổi số



 **MINH BÙI**

Chuyển đổi số đã tích hợp các giải pháp số vào cốt lõi của doanh nghiệp, thay đổi sâu sắc cách thức hoạt động của doanh nghiệp bằng cách tạo ra các quy trình kinh doanh mới, trải nghiệm khách hàng và văn hóa tổ chức. Nó không chỉ tái tạo lại những phương pháp truyền thống mà còn có thể sáng tạo những phương pháp mới để đáp ứng những kỳ vọng thay đổi của thị trường...

Tọa đàm Thích ứng văn hoá chuyển đổi số 2021 với những cuộc đối thoại hấp dẫn đã giúp cho các cán bộ nhân viên BIDV có những góc nhìn về chuyển đổi số trên thế giới, vai trò của văn hóa doanh nghiệp và những bước đi của BIDV trong hành trình Chuyển đổi số. Đầu tư Phát triển xin giới thiệu cùng độc giả phần lược trích những chia sẻ của 3 diễn giả tham gia Tọa đàm: Bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao - Phó Tổng Giám đốc BIDV; Tiến sĩ Cấn Văn Lực - Chuyên gia Kinh tế trưởng, Giám đốc Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV; Ông Nguyễn Đình Thành - Chuyên gia truyền thông và văn hóa...

CHUYỂN ĐỔI SỐ Ở CÁC NGÂN HÀNG TRÊN THẾ GIỚI

Theo Tiến sĩ Cấn Văn Lực, chuyển đổi số trong ngành ngân hàng diễn ra rất nhanh. Xu hướng này bắt đầu từ năm 2012 ở Đức, đến năm 2015 thì nở rộ trên phạm vi toàn cầu. Hiện nay, thế giới đang chia làm 4 nhóm về chuyển đổi số khác nhau. Nhóm thứ nhất là những ngân hàng đang tiên phong trong lĩnh vực này, họ làm rất sớm và chủ động; họ cũng sẵn sàng chấp nhận thất bại. Nhóm thứ hai đi theo nhóm thứ nhất nhưng rất thông minh, họ đã tránh thất bại của những người đi trước và đầu đó họ cũng đi tắt đón đầu. Nhóm thứ ba đi sau và chậm hơn một chút, chần chừ hơn một chút. Nhóm cuối cùng là nhóm những ngân hàng cực kỳ chậm trễ, hiện trạng có thể nào thì dùng như thế.

Về đặc tính của văn hóa chuyển đổi số, trên Tạp chí của Trường đại học RMIT rất nổi tiếng của Mỹ có đưa ra cụm từ ISOA, trong đó: I - Innovation, phải có đổi mới sáng tạo; S - Speed, chuyển đổi số chính là tốc độ; O - Openness, là sự cởi mở; A - Autonomy, nghĩa là nhân viên cũng như khách hàng phải có tính tự chủ ở trong đó, đặc biệt trong việc phân cấp ủy quyền. "... Đây là mô hình của trường RMIT, tôi rất đồng tình nhưng tôi phải thêm một chữ nữa mà chúng ta cũng phải thống nhất để làm, đó là chữ D. D là Data, phải có dữ liệu. Ví dụ, sắp tới lãnh đạo BIDV ra quyết định phải trên cơ sở số liệu nhiều hơn, thay vì cảm tính, thay vì việc chỉ có kinh nghiệm, thay vì chỉ có trên bảo dưới nghe. Mô hình đó rất thiết thực..." Tiến sĩ Cấn Văn Lực chia sẻ thêm.

VĂN HÓA DOANH NGHIỆP TRONG CHUYỂN ĐỔI SỐ

Cuộc cách mạng công nghệ 4.0 sẽ gây ra những cú sốc đối với người lao động, ông Nguyễn Đình Thành đã đưa ra quan điểm này tại buổi Tọa đàm.



3 diễn giả - ông Nguyễn Đình Thành (bên trái), bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao (giữa) và Tiến sĩ Cấn Văn Lực (bên phải) - tham gia Tọa đàm

Trong ngành ngân hàng, khi người ta đưa AI (trí tuệ nhân tạo) vào làm việc, thứ nhất nó hoạt động không ngơi nghỉ, thứ hai là tốc độ xử lý, theo đúng tiêu chuẩn của nó, có thể duyệt 30 nghìn hồ sơ tín dụng trong vòng 1 phút, tùy từng nước khác nhau. Những thay đổi khác như là Big Data - Dữ liệu lớn, lần đầu tiên chúng ta biết được nhiều như thế về những con người khác nhau. Càng biết được nhiều dữ liệu và khai thác được nó, thì thực sự, dữ liệu được xem là "dầu mỏ của thế kỷ 21". Khi chúng ta có được dữ liệu của khách hàng, chúng ta sẽ đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới. Chỉ cần đi qua biên giới chúng ta có thể nhìn thấy ở bên Trung Quốc, "mobile money" ở mọi nơi, thậm chí ăn xin cũng xin tiền bằng QRcode. Một trong những tỷ phú kỳ cựu ở Mỹ, đến Trung Quốc và nói rằng "Tôi mang tiền mặt ra mua kem, cô bán hàng xin lỗi và tặng ông cây kem, vì cô không biết tiền mặt là gì cả". Ở các thành thị của Trung Quốc bây giờ không ai dùng tiền mặt nữa, đây là câu chuyện xoay chuyển rất là nhanh. Ở châu Phi, "mobile money" tạo ra những điều khó tin. Một ngân hàng thương mại ở Kenya, họ tồn tại 144 năm, mất 142 năm để có 2

triệu khách hàng. Khi chuyển sang "Mobile Money Pasa", chỉ trong vòng 2 năm họ thêm mấy chục triệu khách hàng nữa, một mức tăng trưởng rất nhanh.

Ông Nguyễn Đình Thành cũng chia sẻ: "Có thể thấy rằng môi trường thay đổi cực kỳ nhanh, yêu cầu ở người lao động những kỹ năng mới, và trong mô hình ISOA như Tiến sĩ Cấn Văn Lực vừa chia sẻ thì một chữ có lẽ cần phải giữ lại đầu tiên, đó là Openness - sự cởi mở. Một ngày nào đấy các bạn đừng ngạc nhiên khi ngồi cạnh bạn làm việc chẳng phải người, chẳng phải máy, là nửa người nửa máy. Chẳng hạn một ai đó chỉ còn não người còn lại in 3D thì sao? Hoặc bây giờ chúng ta làm việc với đồng nghiệp BIDV ở Lào, Campuchia, chúng ta họp online gần như không có bất cứ khoảng cách nào về không gian thời gian. Các chi nhánh vật lý ngân hàng sẽ biến mất. Chúng ta kêu rằng tiếp khách hàng mệt quá, nhưng hãy nhìn, khách hàng trong thời gian tới càng ngày càng người trẻ. Gen Y, Gen Z. Tức là chúng ta hãy trông đợi rằng lượng khách hàng mới bây giờ, 15 đến 30 tuổi, họ là người đam mê công nghệ, digital native



– công dân số hoặc thổ dân số, để ra đã cầm điện thoại di động trong tay. Một cô gái ngày xưa không biết nấu nướng có thể chết đói, nhưng một cô gái bây giờ biết dùng app là không bao giờ chết đói cả. Đây là sự thay đổi. Nếu chúng ta không thay đổi kịp với đối tượng này thì chúng ta phục vụ đối tượng 40-50 tuổi đến bao giờ. Đối tượng trẻ ở tất cả phân khúc, từ bình dân đến cao cấp, con cái của tỷ phú họ sẽ dùng các thứ trên điện thoại nhiều hơn là đến chi nhánh vật lý, bạn sẽ rất khó gặp họ. Thành ra cả về mặt vật lý và online, ngân hàng sẽ thay đổi cực kỳ lớn, và nó yêu cầu chúng ta sự thay đổi rất lớn. Môi trường là quan trọng, nhưng đầu tiên chúng ta phải có Openness - sự cởi mở, là cái gì cũng có thể xảy ra và hãy cởi mở đón nhận nó, nếu không chúng ta sẽ bị loại thải.”

Tuy nhiên, chúng ta phải tỉnh táo để nhận ra Cách mạng công nghệ 4.0, thực ra chỉ là một khái

niệm. Việc dùng những từ hào nhoáng quá làm cho chúng ta bị ám ảnh là “mình không thay đổi ngay lập tức đi thì mình chết”, và bên cạnh đó, việc thay đổi nhanh quá thì cũng dễ dẫn đến những sai lầm và thất bại.

Văn hóa số cho phép thử và sai. Chuyển đổi số là cuộc chuyển đổi về mặt tư duy, không phải chuyển đổi về mặt công nghệ. Công nghệ chỉ là công cụ mà thôi. Nếu bạn đầu tư vào một hệ thống mà không tư duy trước, giống như quy hoạch một thành phố, ngày hôm nay để chỗ này, mai để chỗ kia. Chuyển đổi số thực sự một quá trình, bắt đầu từ con người. Văn hóa Doanh nghiệp do con người làm ra, tại con người, vì con người, do con người, được thực hành bởi con người. Con người chiếm vị trí trung tâm trong văn hóa Doanh nghiệp. Khi công ty làm chuyển đổi số, trong đó có chữ “chuyển đổi”, tức là không phải ngay lập tức mình thay đổi luôn.

Văn hóa và con người cũng thế, không phải ngày mai thay đổi 100% cách làm việc được. So sánh song song với văn hóa truyền thống để thấy nó có sự dịch chuyển dần dần. Nó là hàng ngày chúng ta chấp nhận sự thay đổi, dần dần ta quen với sự thay đổi, nó sẽ dễ dàng nhẹ nhàng hơn, nhưng cần sự nỗ lực của mỗi người, từ giám đốc Chi nhánh đến từng cán bộ nhân viên. Phải chấp nhận và sẵn sàng đón nhận sự thay đổi, còn sự thay đổi đó Ban Giám đốc sẽ phải làm nó nhẹ nhàng, từ từ, cho mọi người có khả năng thích nghi. Nhưng nhịp thay đổi đó cần một nhạc trưởng, thì chúng ta sẽ đề cập đến vai trò của Ban Lãnh đạo BIDV, đặc biệt trong lĩnh vực Digital banking.

BIDV VÀ HÀNH TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ, THÚC ĐẨY VĂN HÓA SỐ

Chia sẻ tại Tọa đàm, bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao cho biết: BIDV đã thực hiện hành trình Chuyển đổi số từ khá sớm và mỗi cán bộ BIDV đều đã nằm trong hành trình ấy. Tuy nhiên vài năm trở lại đây chúng ta có những bước đi rõ nét, mạnh mẽ hơn. BIDV là ngân hàng đầu tiên thành lập Trung tâm Ngân hàng số, đây được kỳ vọng là trung tâm tinh hoa của BIDV, hội tụ nhiều ý tưởng sáng tạo cho hành trình chuyển đổi số. Ngày 31/5/2021 vừa qua, Hội đồng quản trị ban hành Nghị quyết 468/NQ-BIDV, kim chỉ nam cho hành trình chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021-2025 tầm nhìn 2030. Trong Chiến lược Chuyển đổi số này có 4 trụ cột chính: số hoá 360°, xây dựng hệ sinh thái số hoá toàn diện, xây dựng phát triển văn hoá số, làm chủ tương lai số.

“Vì sao chúng ta lựa chọn văn hoá chuyển đổi số? Vì mỗi cán bộ BIDV là một mảnh ghép quan trọng trong bức tranh này. Chuyển đổi số không chỉ là áp dụng công nghệ, mà xuất phát từ thay đổi tư duy mỗi cán bộ, chúng ta kiến tạo, thiết kế tổng thể những gì ta mong muốn, công nghệ chỉ là những thứ giúp ta hiện thực hoá chúng. Với chiến

MOODY'S CÔNG BỐ HOÀN THÀNH RÀ SOÁT ĐỊNH HẠNG TÍN NHIỆM ĐỊNH KỲ ĐỐI VỚI BIDV

Ngày 21/06/2021, tổ chức định hạng tín nhiệm Moody's đã hoàn thành việc rà soát định hạng tín nhiệm định kỳ cho BIDV. Theo bản đánh giá của Moody's, các định hạng tiền gửi nội tệ/ngoại tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành của BIDV vẫn được duy trì.

Moody's đánh giá BIDV có những cải thiện mạnh về chất lượng tài sản thông qua việc xử lý các tài sản có vấn đề, tất toán toàn bộ trái phiếu VAMC. Khả năng huy động là điểm mạnh của BIDV với hệ thống mạng lưới rộng lớn và quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp Việt Nam.

Các định hạng tiền gửi nội tệ/ngoại tệ dài hạn và định hạng nhà phát hành của BIDV tiếp tục ở mức ngang trần quốc gia và thuộc nhóm các ngân hàng có định hạng tín nhiệm cao nhất tại thị trường Việt Nam. Cụ thể như sau: Định hạng tiền gửi dài hạn: Ba3; Định hạng nhà phát hành dài hạn: Ba3; Triển vọng: Tích cực

Năm 2021 là năm thứ 16 liên tiếp BIDV mời Moody's thực hiện định hạng tín nhiệm và BIDV cũng là ngân hàng Việt Nam đi tiên phong trong lĩnh vực này. Việc mời tổ chức quốc tế có uy tín thực hiện định hạng tín nhiệm quốc tế cho

BIDV đã góp phần khẳng định cam kết minh bạch hóa và thực hiện chiến lược áp dụng các chuẩn mực quốc tế tốt nhất vào hoạt động kinh doanh của BIDV.

TUẤN HỒ



lược cụ thể như vậy, chúng ta truyền thông, đào tạo chuyển đổi số từ Ban Lãnh đạo đến toàn thể nhân viên. Chuyển đổi số là chặng đường dài, bền bỉ, cần có sự thay đổi dần dần của mỗi cán bộ toàn diện từ nhận thức. Đó tam giác ba cạnh quan trọng: Công nghệ - Chuyển đổi kinh doanh - Văn hoá/quản trị trong toàn BIDV", bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao nhấn mạnh.

Cũng theo bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao, văn hóa chuyển đổi số của BIDV có 4 khía cạnh cần đặc biệt quan tâm để xây dựng và bồi đắp.

Thứ nhất là đặt khách hàng vào vị trí số 1. Điều này đã nói từ nhiều năm trước khi BIDV tập trung vào mảng bán lẻ, tuy nhiên làm thế nào để khách hàng là số 1 thì chúng ta chưa làm tốt và cần phải cải thiện nhiều, từ Trụ sở chính đến chi nhánh. Trải nghiệm khách hàng

không phải từ cảm nhận từ người thiết kế sản phẩm ở Trụ sở chính mà phải từ người cán bộ trực tiếp phục vụ khách hàng.

Thứ hai là thúc đẩy chương trình văn hóa vì một BIDV. Với chương trình này ta hiểu là mục tiêu chung vì một BIDV chứ không vì riêng một đơn vị nào. Cách thức làm việc do đó sẽ thay đổi, chúng ta là một chuỗi trong quá trình hướng tới khách hàng chứ không chỉ là đơn vị cung cấp một sản phẩm tới khách hàng.

Thứ ba là tư duy kỹ thuật số phải đặt lên hàng đầu. Bây giờ có rất nhiều công đoạn ta xử lý công việc bằng giấy, BIDV sẽ thống nhất nguyên tắc là cái gì làm bằng máy được thì ta không dùng giấy. Nếu những cán bộ ở tất cả các nơi, ở tất cả các vị trí công việc khác nhau đều suy nghĩ: các công việc ta đang làm có biến thành số hoá được hay

không? thì sẽ giúp BIDV càng trở nên mạnh mẽ.

Thứ tư thúc đẩy các chương trình thảo luận mở, khắc sâu văn hoá đổi mới tư duy mở, đưa vào mô hình làm việc Agile - flexibility tức là chấp nhận làm và sửa sai.

Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Thị Quỳnh Giao chia sẻ thêm: "Gần đây Ban Lãnh đạo BIDV đã phối hợp Công đoàn đã phát động chương trình đổi mới sáng tạo và các cuộc thi ý tưởng. Đây cũng là sân chơi khuyến khích cán bộ BIDV đưa ra sáng kiến về số hoá các hoạt động, quy trình, công việc mình làm hàng ngày, tập hợp thành nhóm sáng kiến. Ví dụ như DBS bank đã từng làm, họ có ý tưởng: 22.000 cán bộ DBSbank trở thành start-up, họ có đưa ra lĩnh vực khác nhau để cán bộ lựa chọn lĩnh vực mình muốn sáng tạo, đổi mới"... □

XÂY DỰNG NỀN TẢNG KIẾN TRÚC Công nghệ số

 **VŨ NGỌC DƯƠNG**

Trong xu thế Cách mạng công nghiệp 4.0, việc đẩy mạnh ứng dụng CNTT trong hệ thống ngân hàng Việt Nam là một yêu cầu cấp thiết. Trên nền tảng công nghệ 4.0, các ngân hàng sẽ đặt mục tiêu số hóa trong hầu hết các lĩnh vực có thể, ngày càng dựa vào dữ liệu để xác định hành trình của khách hàng và đưa ra quyết định, hay chuyển đổi nền tảng, kiến trúc công nghệ để nâng cao năng suất, tiết kiệm chi phí.

NHỮNG XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ TRONG NGÀNH NGÂN HÀNG

Ngân hàng mở và API: Ngân hàng mở sẽ tạo ra một môi trường mà khách hàng được trao quyền, khả năng truy cập, chia sẻ, chuyển thông tin tài khoản cá nhân cho các nhà cung cấp mà họ lựa chọn, thúc đẩy sự tham gia của hệ thống dịch vụ tài chính rộng lớn tuân theo quy định của pháp luật với sự cho phép của khách hàng.

RPA (RPA – Robotic Process Automation): RPA có thể là một phần mềm máy tính dùng để chạy các quy trình lặp đi lặp lại có quy tắc được thiết lập dựa trên các đặc tả chức năng và có thể được điều chỉnh bất cứ lúc nào; RPA có thể mô phỏng một nhân viên truy nhập hệ thống, sau đó có thể thực hiện các nội dung tác nghiệp. RPA giúp giảm thiểu công việc thủ công, giảm

đáng kể chi phí và rủi ro, cải thiện chất lượng dịch vụ.

Khối chuỗi (Block chain): Những năm gần đây, các ứng dụng Blockchain được áp dụng ngày càng nhiều trong ngân hàng, đặc biệt trong các nghiệp vụ thanh toán, onboard khách hàng, tài trợ thương mại và các giao dịch xuyên biên giới. Blockchain đã thay đổi căn bản cách thức thực hiện các giao dịch và đã xử lý được tất cả các vấn đề chính liên quan đến sổ cái tập trung.

Dữ liệu lớn (Big Data), Phân tích và Trí tuệ nhân tạo (AI): Các ngân hàng đang có những chuyển biến rõ ràng trong việc sử dụng dữ liệu, quản trị và kiến trúc dữ liệu: sử dụng dữ liệu phi cấu trúc (từ nguồn bên ngoài), dữ liệu có cấu trúc (hệ thống nội bộ) và áp dụng phân tích sử dụng AI để có được giá trị thực sự. Trong lĩnh vực ngân hàng, trí tuệ nhân tạo giúp kết nối các ứng dụng,

cơ sở dữ liệu và thiết bị để tổng hợp phân tích, đưa ra ý nghĩa nhằm cung cấp các dịch vụ ngân hàng và số hóa phù hợp với từng khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và các sản phẩm.

Điện toán đám mây: Điểm ưu việt của điện toán đám mây cho là phép truy cập thuận tiện theo yêu cầu vào một tập hợp các tài nguyên điện toán chung và có thể được trang bị và phát hành nhanh chóng với nỗ lực quản lý hoặc tương tác với nhà cung cấp dịch vụ ở mức tối thiểu. Thách thức lớn nhất là hệ thống hành lang pháp lý liên quan mới được hình thành, chưa đầy đủ và đang từng bước được hoàn thiện.

Hợp nhất kênh (Omni – Channel): Omni – Channel là giải pháp quan trọng để các ngân hàng bắt kịp xu hướng phát triển bởi vì Omni – Channel luôn coi khách hàng là trung tâm, cho phép khách hàng



liên tục tham gia kết nối với ngân hàng qua nhiều kênh và tương tác với khách hàng hiệu quả hơn, hỗ trợ trải nghiệm và mang đến nhiều tiện ích cho khách hàng thông qua sự kết nối liên tục giữa các kênh, qua đó giúp xây dựng sự trung thành & niềm tin của các khách hàng.

BIDV xác định công nghệ và ngân hàng số là một trong ba trụ cột của chiến lược phát triển đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030. Chuyển đổi số tuy còn nhiều thách thức, song đó là một tiến trình không thể đảo ngược như chia sẻ của Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú: “Chuyển đổi số không còn là một khái niệm, mà là hành động cụ thể, quyết định sự sống còn, tồn vong của bất kỳ tổ chức nào, trong đó có các ngân hàng. Chuyển đổi số đòi hỏi ý chí, quyết tâm bền bỉ mãnh liệt và sự dũng cảm của tất cả mọi người để bỏ đi những cái cũ và tạo lập cái mới của chính mình. BIDV

xác định mục tiêu hiệu quả là đầu tiên, lấy công nghệ hiện đại làm khâu đột phá, khách hàng là trung tâm và nguồn nhân lực là cốt lõi”

MỘT SỐ GIẢI PHÁP XÂY DỰNG NỀN TẢNG KIẾN TRÚC CÔNG NGHỆ SỐ TẠI BIDV

Để thúc đẩy quá trình chuyển đổi số tại BIDV, có thể ưu tiên thực hiện một số Giải pháp xây dựng nền tảng kiến trúc công nghệ số (bao gồm nền tảng kiến trúc và nền tảng để áp dụng công nghệ số) bao gồm:

Tổ chức xây dựng và hoàn thiện kiến trúc CNTT làm nền tảng cho quá trình phát triển và triển khai các hệ thống, phần mềm CNTT tại BIDV: Xây dựng kiến trúc định hướng dịch vụ được hỗ trợ bởi giao diện lập ứng dụng và các dịch vụ nguyên tố (SOA, API và microservices); Nghiên cứu, triển khai các ứng dụng nền tảng quan trọng phục vụ cho quá trình số hóa theo lộ trình (ECM, CRM, RLOS...); Thúc đẩy các sáng kiến ứng dụng công nghệ mới (RPA, AI/ML, NLP, Analytics, Open banking, cloud, blockchain); Ứng dụng các công cụ phục vụ cho cách làm việc mới trong quá trình số hóa (Agile và DevOps – làm việc linh hoạt, tối ưu hóa quá trình phát triển ứng dụng).

Ứng dụng rộng rãi và thành công các công nghệ chủ chốt của CMCN 4.0 vào tổng thể các hoạt động nghiệp vụ để hiện đại hóa, thay đổi diện mạo ngân hàng theo hướng hiện đại, an toàn, hiệu quả và nâng cao sức cạnh tranh: Xây dựng mô hình chi nhánh hiện đại, tối ưu hóa trải nghiệm của khách hàng dựa trên nền tảng công nghệ Internet kết nối vạn vật, tự động hóa, trí tuệ nhân tạo và sinh trắc học; Ứng dụng công nghệ dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo và trợ lý ảo trong hoạch định kế hoạch kinh doanh, marketing, cá thể hóa dịch vụ cho khách hàng; giám sát, cảnh báo rủi ro trong thanh toán và giám sát, đánh giá rủi ro tín dụng; xây dựng các công cụ phục vụ việc quản trị, phân tích dữ liệu nhằm tăng cường công tác quản trị, điều hành và quản lý rủi ro; Nghiên cứu, ứng dụng công nghệ điện toán đám

mây trong xử lý nghiệp vụ, công tác văn phòng và lưu trữ dữ liệu (trừ các dữ liệu thuộc danh mục bí mật nhà nước trong ngành Ngân hàng được thực hiện theo quy định của pháp luật); Ứng dụng rộng rãi RPA (tự động hóa quy trình bằng Robot) để giảm chi phí vận hành; Nghiên cứu, ứng dụng công nghệ Blockchain trong lĩnh vực thanh toán, tài trợ thương mại...; Phát triển và triển khai phần mềm theo hình thức Agile và DevOps, kiến trúc Microservice.

Nghiên cứu, quy hoạch hệ thống thanh toán theo mô hình tập trung, kết nối mở (Open API) đáp ứng các dịch vụ: mua sắm trực tuyến, thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán không tiếp xúc, thanh toán thông qua thiết bị di động, thiết bị đeo tay.

Nắm bắt các xu hướng công nghệ mới để cung cấp các sản phẩm sáng tạo qua các kênh phân phối hiện đại tạo đột phá trong việc phát triển sản phẩm dịch vụ.

Phát triển và kiện toàn các kênh giao dịch điện tử, kênh phân phối số hóa hiện đại và đồng bộ thông qua nền tảng hợp nhất kênh (Omni-channel) phù hợp với xu hướng phát triển trên thế giới, nâng cao trải nghiệm khách hàng và dịch vụ khách hàng.

Tổ chức nghiên cứu, chuẩn bị xây dựng, triển khai các hoạt động ứng dụng CNTT; các cơ chế chính sách, quy định, quy trình liên quan (Cơ chế quản lý thử nghiệm có kiểm soát (Regulatory Sandbox) cho các công nghệ mới; Cơ chế thực hiện định danh (ID) và xác thực điện tử (e-KYC); Chuẩn giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API); Khuôn khổ ứng dụng công nghệ dữ liệu lớn (big data), trí tuệ nhân tạo (AI), robot tự động (Robotic Process Automation) và chuỗi khối (blockchain); Sử dụng dịch vụ điện toán đám mây (cloud computing); Khuôn khổ xử lý, quản lý và lưu trữ chứng từ điện tử) theo sát tiến độ ban hành các khuôn khổ pháp lý về hoạt động công nghệ của NHNN để sẵn sàng triển khai, đáp ứng và tuân thủ, nhanh chóng đưa ra những sản phẩm số mới ra thị trường. □



Quản lý rủi ro **CNTT**

TRONG HÀNH TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ

Chuyển đổi số mang lại những cơ hội to lớn song đi kèm với đó là rủi ro công nghệ thông tin (CNTT) gia tăng cho cả ngân hàng và khách hàng. Do vậy, việc thực hiện quản lý rủi ro CNTT hiệu quả là nền tảng quan trọng để đảm bảo cho thành công của quá trình chuyển đổi số của các ngân hàng Việt Nam.

Theo số liệu của NHNN, đến Quý I/2021, 95% ngân hàng Việt Nam đang trong bước đầu triển khai hoặc xây dựng chiến lược chuyển đổi số, trong đó có các ngân hàng đã thực hiện thay đổi mô hình tổ chức để phục vụ cho quá trình chuyển đổi số. Khi CNTT đang dần bao trùm lên mọi mặt hoạt động của ngân hàng thì quản lý rủi ro CNTT (QLRR CNTT) càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Từ phía các cơ quan quản lý nhà nước, NHNN đã ban hành Thông tư 18/2018/TT-NHNN quy định về an

toàn hệ thống thông tin trong hoạt động ngân hàng. Các ngân hàng cũng đã bắt đầu nghiên cứu và xây dựng hệ thống QLRR CNTT của riêng mình. Mới đây, BIDV cũng đã thống nhất chính sách Quản lý rủi ro CNTT và ban hành Nghị quyết phê duyệt Đề án quản lý rủi ro CNTT.

VAI TRÒ CỦA QUẢN LÝ RỦI RO CNTT TRONG QUÁ TRÌNH SỐ HÓA

Rủi ro CNTT được phân thành nhiều loại khác nhau như: Rủi ro chiến lược CNTT; rủi ro an ninh

mạng và ứng phó sự cố an toàn thông tin; rủi ro gián đoạn và khôi phục hoạt động CNTT; rủi ro thực thi chương trình CNTT; rủi ro vận hành công nghệ, rủi ro quản trị dữ liệu... Gần đây, rủi ro bên thứ ba/đối tác CNTT cũng được quan tâm nhiều hơn do các ngân hàng ngày càng sử dụng nhiều dịch vụ công nghệ của bên thứ 3 (trong hoạt động thanh toán, quản lý khách hàng thân thiết...), cũng như xu thế ngân hàng mở (open banking) thông qua sử dụng ứng dụng giao diện lập trình API trở nên phổ biến.

Việc hợp tác bên thứ 3 đem lại nhiều lợi ích cho ngân hàng như tiết kiệm chi phí, nhanh chóng tiếp cận các công nghệ mới mà hệ thống đồ sộ của ngân hàng chưa thể áp dụng ngay, hoạt động ngân hàng mở là chìa khóa để xây dựng hệ sinh thái và tạo ra các dịch vụ mới... tuy nhiên cũng đem đến nguy cơ rủi ro rò rỉ thông tin khách hàng, rủi ro danh tiếng.

Việc các ngân hàng tích cực đẩy mạnh số hóa khiến cho những rủi ro và tổn thất xảy ra do CNTT ngày càng lớn hơn. Vì vậy, việc quản lý rủi ro CNTT có vai trò rất quan trọng trong thành công của hành trình chuyển đổi số.

Thứ nhất, quản lý rủi ro CNTT giúp xây dựng một chiến lược chuyển đổi số phù hợp. Chuyển đổi số là một quá trình dài hơi, trong đó các ngân hàng sẽ có nhiều lựa chọn: tiếp tục sử dụng công nghệ cũ hay chấp nhận thử nghiệm những công nghệ mới, chưa phổ biến; đầu tư nguồn lực nội bộ để phát triển nền tảng số hay thuê ngoài... Những lựa chọn không hợp lý sẽ dẫn đến lãng phí tài nguyên, công sức và thời gian mà không đạt được hiệu quả như ý. Vì thế, xây dựng một chiến lược chuyển đổi số phù hợp với nhu cầu và điều kiện của từng ngân hàng là cần thiết. Công tác quản trị chiến lược CNTT chính là chìa khóa để thực hiện điều đó.

Thứ hai, quản lý rủi ro CNTT giúp doanh nghiệp giảm thiểu được tổn thất do các vấn đề liên quan đến công nghệ. Trong thời đại công nghệ 4.0, CNTT là nền tảng cốt lõi của ngân hàng với nhiều quy trình, thủ tục được số hóa hoàn toàn. Sự cố liên quan đến CNTT và tổn thất gây ra vì thế ngày gia tăng về tần suất, số lượng cũng như giá trị, ảnh hưởng tới khả năng vận hành liên tục của ngân hàng. Nguyên nhân của những rủi ro này có thể bắt nguồn từ cả bên trong và bên ngoài, như trục trặc kỹ thuật, sai sót của nhân viên hay tấn công mạng... Một khung quản lý rủi ro CNTT hiệu quả có thể giúp xác định những nguyên nhân này và

có những phương án phòng tránh, khắc phục thích hợp.

Thứ ba, quản lý rủi ro CNTT là lớp lá chắn bảo vệ doanh nghiệp trước các sự cố an ninh mạng. Ngày nay, nền kinh tế số có quy mô lớn chưa từng có cũng kéo theo sự gia tăng về tội phạm mạng. Tính trong cả năm 2020, Trung tâm Giám sát an toàn không gian mạng quốc gia đã ghi nhận tổng cộng 5.168 cuộc tấn công mạng gây ra sự cố vào các hệ thống thông tin tại Việt Nam. Theo Trung tâm giám sát và phản ứng trên không gian mạng (Công ty An ninh mạng Viettel - VSC), trong hơn 3 triệu cảnh báo tấn công mạng vào các hệ thống tài chính, ngân hàng, mạng CNTT một số tỉnh thành trong 8 tháng đầu năm 2020 thì ngân hàng chiếm 90% số lượng cảnh báo. Đây là số liệu rõ ràng cho thấy các ngân hàng như BIDV là mục tiêu bị tấn công và cần tăng cường năng lực bảo mật. Vì những rủi ro về bảo mật sẽ làm ảnh hưởng đến lòng tin của khách hàng, khiến họ e ngại khi sử dụng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng số và ảnh hưởng xấu tới hoạt động kinh doanh. Vì thế, các doanh nghiệp, đặc biệt là các ngân hàng cần thực hiện tốt việc quản lý rủi ro bảo mật và an ninh mạng để thành công trong hành trình chuyển đổi số.

Thứ tư, quản lý rủi ro CNTT giúp ngân hàng quản trị dữ liệu một

cách hiệu quả hơn. Trong thời đại công nghệ, dữ liệu được coi là đầu thô mới, là nguồn tài nguyên tạo ra nhiều giá trị. Dữ liệu là đầu vào quan trọng để tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới, và việc sử dụng hiệu quả dữ liệu sẽ mang lại lợi thế và lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh. Vì vậy, các rủi ro liên quan đến dữ liệu như bảo mật thông tin, sự cố hệ thống lưu trữ, dữ liệu bị cố ý thay đổi hay bị lỗi... cần được quản lý một cách chặt chẽ.

Thứ năm, việc hạn chế và xử lý tốt các rủi ro CNTT sẽ cải thiện danh tiếng, uy tín và vị thế của ngân hàng. Ngoài những tổn thất về tài chính, ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh, những sự cố liên quan đến CNTT cũng sẽ có ảnh hưởng lớn danh tiếng của một doanh nghiệp. Các sự cố rò rỉ thông tin trên thế giới đã khiến nhiều doanh nghiệp lớn chịu thiệt hại nghiêm trọng về tài chính lẫn uy tín. Ví dụ như trường hợp rò rỉ thông tin của 52 triệu khách hàng của Home Depot (Mỹ) năm 2014 dẫn tới thiệt hại ước tính khoảng gần 200 triệu USD cùng với sự sụt giảm nghiêm trọng về niềm tin của khách hàng, với 33% khách hàng sẽ tạm dừng mua sắm và 19% sẽ không quay trở lại theo khảo sát của KPMG. Tại Việt Nam, cũng đã xuất hiện các trường hợp rò rỉ dữ liệu, như sự việc 17 GB dữ liệu cá nhân bị rao bán vào tháng 5/2021





gây xôn xao dư luận. Có thể thấy, các sự cố về CNTT gây ảnh hưởng tiêu cực tới uy tín và danh tiếng của doanh nghiệp. Với một ngân hàng như BIDV, điều này đặc biệt nguy hiểm vì uy tín của ngân hàng chính là yếu tố hàng đầu để thu hút và giữ chân khách hàng. Ngược lại, nếu hạn chế được các sự cố, đồng thời đưa ra được các biện pháp khắc phục nhanh chóng, hiệu quả, ngân hàng có thể cải thiện được vị thế của mình trên thị trường.

BIDV QUẢN LÝ RỦI RO CNTT BẰNG CÁCH NÀO?

Tại BIDV, HĐQT đã có Quyết định 433 ngày 27/5/2021 v/v ban hành Chính sách quản lý rủi ro CNTT, trong đó đưa ra những nguyên tắc nền tảng dành cho hoạt động QLRR CNTT. Tuy nhiên, đây mới chỉ là bộ khung tổng quan, và BIDV còn cần thêm những quy định chi tiết về hoạt động QLRR CNTT, trong đó bao gồm kế hoạch hoạt động liên tục trong tình huống sự cố CNTT, kế hoạch xử lý khủng hoảng,... Ngoài ra, BIDV cũng nên thực hiện theo các đề xuất trong Đề án QLRR CNTT của Trung tâm Công nghệ thông tin,

đã được phê duyệt theo Nghị quyết 493/NQ-BIDV ngày 3/6/2021, để hoàn thiện hơn nữa công tác QLRR CNTT trong hệ thống.

Để hoạt động QLRR CNTT đạt hiệu quả, BIDV cần xem xét phân công một bộ phận chuyên trách, chịu trách nhiệm giám sát và xử lý các rủi ro CNTT. Dù là một phần của rủi ro hoạt động, rủi ro CNTT có tính đặc thù cao, cần nguồn nhân lực có năng lực chuyên môn về mảng công nghệ và ngân hàng để có thể kiểm soát và xử lý một cách có hiệu quả. Vì vậy, nên có một bộ phận chuyên trách và một lãnh đạo có kinh nghiệm để dẫn dắt công tác QLRR CNTT trên toàn hệ thống. Bộ phận QLRR CNTT phải độc lập với bộ phận vận hành hệ thống CNTT. Cùng với đó, việc thực hiện đào tạo nội bộ để xây dựng một đội ngũ cán bộ, chuyên gia có năng lực và tâm huyết cho BIDV là rất cần thiết.

Việc xây dựng văn hóa QLRR nói chung và QLRR CNTT nói riêng cũng cần được đẩy mạnh. Các sự cố về CNTT có thể bắt nguồn từ mọi cán bộ trong hệ thống, và cũng có thể được kiểm soát,

phòng ngừa bởi mọi cán bộ. Vì vậy, BIDV cần phải có một môi trường văn hóa «hiểu biết về rủi ro», trong đó mỗi người có hiểu biết phù hợp về rủi ro và có thể trao đổi về rủi ro một cách cởi mở. Văn hóa «hiểu biết về rủi ro» đòi hỏi mọi người chia sẻ thông tin về rủi ro của mình và giúp đỡ những người khác xử lý rủi ro của họ, với mục tiêu ưu tiên xử lý những rủi ro của cả doanh nghiệp hơn rủi ro của cá nhân/đơn vị mình. Cùng với đó, các cán bộ cần cảm thấy thoải mái khi tìm đến lãnh đạo và trao đổi về những rủi ro, vấn đề mà họ nhận thấy trong hoạt động, và các lãnh đạo cần bảo đảm họ được lắng nghe và hỗ trợ. Yếu tố này có vai trò quan trọng để nhanh chóng nhận diện và có phương án để phòng các rủi ro chưa được lường trước, điều thường xảy ra khi ngân hàng đưa những hệ thống, ứng dụng CNTT mới vào sử dụng. Vì thế, tất cả cán bộ nhân viên của BIDV cần được đào tạo các kiến thức cơ bản về rủi ro CNTT, nâng cao tính tuân thủ, trách nhiệm cá nhân trong việc đảm bảo an toàn cho hệ thống CNTT của BIDV. □

Quản lý dịch vụ CNTT theo khung tiêu chuẩn



THANH HOÀI – TUẤN HIỆP

ITIL tập hợp các phương pháp tốt nhất về quản lý dịch vụ công nghệ thông tin (CNTT) đã được triển khai thành công tại nhiều tổ chức/tập đoàn hàng đầu trên thế giới, tập trung vào việc sắp xếp các dịch vụ CNTT sao cho phù hợp với yêu cầu kinh doanh.

ITSM (Information Technology Service

Management) tập hợp các phương pháp quản lý CNTT, hướng con người và các tiến trình của một tổ chức CNTT đến với khách hàng. Lợi ích chủ yếu của ITSM là nâng cao hiệu suất của doanh nghiệp, cung cấp các dịch vụ CNTT tốt hơn, giảm rủi ro trong quản trị CNTT. Mỗi doanh nghiệp có thể quản lý dịch vụ CNTT theo quy trình riêng hoặc theo một trong những khung tiêu chuẩn quốc tế đã được khẳng định như ITIL, COBIT, ISO,... Trong đó ITIL (Information Technology Infrastructure Library) là khung tiêu chuẩn phổ biến và đáng tin cậy nhất hiện nay (khoảng 80% doanh nghiệp áp dụng). Áp dụng phổ biến nhất hiện nay là ITIL3, bên cạnh đó phiên bản ITIL 4 với nhiều cập nhật được phát triển từ 09/2019 nhằm phù hợp với các xu hướng công nghệ mới nổi như Agile, DevOps, Cloud,....

TẠI SAO NÊN ÁP DỤNG ITIL?

ITIL là một khung tiêu chuẩn quốc tế, cung cấp cho các tổ chức/doanh nghiệp hướng dẫn để quản lý dịch vụ CNTT một cách hiệu quả nhất, đảm bảo hoạt động của CNTT bám sát mục tiêu kinh doanh, cụ thể:

ITIL cung cấp các khung hướng dẫn tới các cấp lãnh đạo và cán bộ nhân viên trong việc tổ chức và vận hành các hoạt động CNTT của doanh nghiệp. Theo đó một "ngôn ngữ" chung được sử dụng làm cầu nối cho tất cả các cán bộ CNTT và cán bộ nghiệp vụ kinh doanh.



Việc áp dụng ITIL giúp vận dụng được cơ sở kiến thức trong ngành ngân hàng toàn cầu để hỗ trợ việc xây dựng cơ chế quản trị CNTT, mang lại sự linh hoạt và giảm thiểu sự lệ thuộc vào bên ngoài.

Khung ITIL được xây dựng trên các nguyên tắc có tính linh hoạt cao và có thể được áp dụng phù hợp với mức độ trưởng thành của quản trị CNTT tại từng giai đoạn. Do đó, doanh nghiệp có thể xây dựng và điều chỉnh lộ trình triển khai phù hợp cho bất kỳ thay đổi nào trong tương lai. Bên cạnh đó, ITIL cung cấp một phương pháp luận trong công tác quản lý các nguồn lực của tổ chức khi tham gia vào các dịch vụ CNTT; đảm bảo kiểm soát được

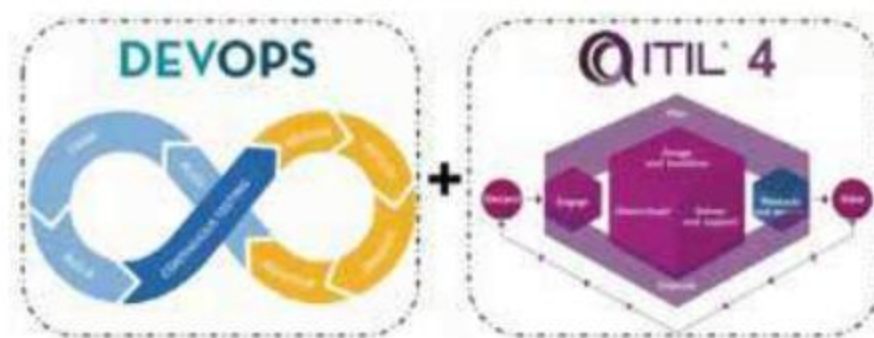
các dịch vụ CNTT, cải thiện việc ra quyết định, cải thiện được cấu trúc tổ chức, cải thiện khả năng sẵn sàng cung cấp các dịch vụ, làm tăng độ hài lòng của khách hàng.

QUÁ TRÌNH TRIỂN KHAI ÁP DỤNG ITIL TẠI BIDV

BIDV đã có chủ trương chuẩn hóa việc quản lý hoạt động CNTT, theo các thông lệ quốc tế. Tại chiến lược phát triển CNTT BIDV 2015-2020, tầm nhìn đến 2030, đã nêu "Áp dụng các tiêu chuẩn Cobit và ITIL trong quản trị CNTT" là một trong những nội dung chiến lược giai đoạn 2015-2020.

Với định hướng đó, BIDV đã áp dụng ITIL3 trong công tác vận hành CNTT từ năm 2016. Theo đó, mô hình hoạt động của Trung tâm CNTT BIDV đã được thay đổi phù hợp để thích ứng với ITIL3, cùng với đó xây dựng các quy trình và trang bị giải pháp quản lý hoạt động vận hành các dịch vụ CNTT của BIDV. Đây là nền tảng cho phép BIDV cải tiến công tác vận hành hiện tại, mở rộng quản lý các hoạt động CNTT khác.

Thời gian tới đây, với định hướng phát triển Ngân hàng số, BIDV sẽ áp dụng ITIL4 để tiếp tục cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ CNTT trong thời đại số hóa. Phạm vi thực hiện không chỉ là công tác vận hành, mà sẽ được mở rộng tới các lĩnh vực như chuẩn hóa đội ngũ nhân sự về ITIL, quản trị sự thay đổi trong hoạt động CNTT, quản lý toàn trình dịch vụ CNTT. □



Đo lường và kiểm soát rủi ro QUẢN TRỊ DỮ LIỆU

 TUỆ MINH (TỔNG HỢP)

Các định chế tài chính trên toàn cầu đang ngày càng chú trọng vào công tác quản lý dữ liệu như một tài sản chiến lược. Thực tế, vai trò của dữ liệu ngày càng được nâng cao và bắt đầu tạo ra những bước đi tiên phong trong khai thác phục vụ các mục tiêu kinh doanh chiến lược của tổ chức. Tuy nhiên, trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, doanh nghiệp sẽ bị thiệt hại rất lớn nếu công tác quản lý rủi ro công nghệ thông tin yếu kém.

MỘT SỐ KHÁI NIỆM

Rủi ro công nghệ thông tin (CNTT) là khả năng xảy ra tổn thất khi thực hiện các hoạt động liên quan đến hệ thống thông tin. Rủi ro CNTT liên quan đến quản lý, sử dụng phần cứng, phần mềm, truyền thông, giao diện hệ thống, vận hành và con người. Quản lý rủi ro CNTT là các hoạt động phối hợp nhằm nhận diện và kiểm soát các rủi ro CNTT có thể xảy ra. Quản lý rủi ro CNTT có ý nghĩa rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Với việc nhận diện và phân tích các lỗ hổng tiềm ẩn của hệ thống CNTT, doanh nghiệp có thể chuẩn bị tốt hơn đối với các cuộc tấn công mạng và chủ động giảm thiểu tác động của các sự cố an ninh mạng nếu có xảy ra.

Có thể phân loại rủi ro CNTT thành 10 loại bao gồm: i) Rủi ro chiến lược CNTT; ii) Rủi ro an ninh mạng và ứng phó sự cố CNTT; iii) Rủi ro gián đoạn và khôi phục hoạt động CNTT; iv) Rủi ro thực thi chương trình CNTT; v) Rủi ro vận hành công nghệ; vi) Rủi ro quản trị

dữ liệu; vii) Rủi ro trong cung cấp dịch vụ qua kênh số/giao dịch tự động và công nghệ số; viii) Rủi ro trong cung cấp dịch vụ qua kênh quầy; ix) Rủi ro trong quá trình sử dụng dịch vụ của bên thứ ba; và x) Rủi ro liên quan đến công tác quản lý rủi ro CNTT.

TÌM HIỂU VỀ RỦI RO QUẢN TRỊ DỮ LIỆU

Theo các thông lệ tốt về quản trị dữ liệu, rủi ro về dữ liệu (Data risk) là nguy cơ xảy ra tổn thất về kinh tế hoặc danh tiếng, phát sinh từ: (i) Quản trị dữ liệu kém (Poor data governance): Tổ chức không đủ năng lực về quản trị dữ liệu để đảm bảo rằng dữ liệu của mình có đủ chất lượng xuyên suốt vòng đời của dữ liệu; (ii) Quy trình quản lý dữ liệu kém (Data mismanagement): Các quy trình yếu kém trong việc thu thập, kiểm chứng, lưu trữ, bảo vệ, và xử lý dữ liệu cho người sử dụng; (iii) Bảo mật dữ liệu kém (Lack of data security): Các khó khăn trong việc

bảo vệ dữ liệu số do các hoạt động không mong muốn như tấn công mạng hoặc rò rỉ dữ liệu.

Công tác QLRR về dữ liệu (Data Risk management) là quy trình gồm các chốt kiểm soát về việc thu thập, lưu trữ, chuyển đổi, và sử dụng dữ liệu, từ khi tạo ra cho tới khi thôi sử dụng dữ liệu, nhằm giảm thiểu rủi ro về dữ liệu. Một hệ thống quản trị rủi ro dữ liệu toàn diện sẽ giảm thiểu rủi ro về việc dữ liệu bị làm lộ hoặc bị xâm phạm, đồng thời tăng cường hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân sự của tổ chức thông qua việc các thông tin được cung cấp có tính chính xác và được tổ chức tốt.

Theo báo cáo của Risk Based Security, hơn 3.800 vụ vi phạm dữ liệu đã tấn công các tổ chức, doanh nghiệp vào nửa đầu năm 2019. Mặc dù có nhiều lo ngại trong cộng đồng an ninh mạng về những mối đe dọa nội bộ trong các tổ chức, 89% các vi phạm là kết quả của các cuộc tấn công bên ngoài. Risk Based Security cũng chỉ ra sự nguy hiểm của việc đặt dữ liệu nhạy cảm cho bên thứ ba quản lý. Theo Báo cáo điều tra vi phạm dữ liệu năm 2020 của Verizon, lợi ích tài chính vẫn là động cơ chính của tội phạm mạng với khoảng 9/10 vụ vi phạm (86%), chứ không phải mục đích gián điệp. Trong lĩnh vực tài chính và bảo hiểm, 30% sự cố là do các cuộc tấn công ứng dụng

web, chủ yếu từ các tác nhân bên ngoài sử dụng thông tin xác thực bị đánh cắp để truy cập dữ liệu nhạy cảm được lưu trữ trên đám mây.

MỘT SỐ RỦI RO VỀ DỮ LIỆU

Một số rủi ro về dữ liệu cụ thể có thể phát sinh như:

(i) Rủi ro lệ thuộc vào nhà cung cấp: Các nhà cung cấp dịch vụ phần mềm trên Cloud (SaaS – Software as a service) có thể nắm giữ dữ liệu của tổ chức như là con tin nếu tổ chức có ý định chuyển nhà cung cấp. Cụ thể việc lệ thuộc vào nhà cung cấp sẽ dẫn tới việc họ hạn chế hay đưa ra mức chi phí bất hợp lý đối với việc chuyển dữ liệu, chuyển ứng dụng, chuyển hạ tầng công nghệ, hoặc chi phí chuyên gia, khi tổ chức quyết định chuyển đổi nhà cung cấp;

(ii) Hệ thống lưu trữ dữ liệu gặp sự cố: Bất kỳ sự cố nào từ sự cố do lỗi kỹ thuật hoặc là tấn công do phần mềm mã độc có thể dẫn tới mất dữ liệu nếu hệ thống lưu trữ dữ liệu bị trục trặc. Rủi ro này có thể được hạn chế bằng việc triển khai back up dữ liệu;

(iii) Dữ liệu bị làm hỏng: Điều này có thể do lỗi của con người, do truy cập trái phép dữ liệu, hoặc cơ sở dữ liệu gặp sự cố, điều này dẫn tới ảnh hưởng tới danh tiếng của tổ chức và giảm hiệu quả công việc;

(iv) Dữ liệu còn sót lại: Dữ liệu còn lại trong tổ chức, cho dù đã được xóa đi, gây ra rủi ro do tổ chức có thể không biết là dữ liệu này vẫn còn tồn tại, và do vậy, dễ dàng bị lộ mà tổ chức không hay biết;

(v) Tuân thủ các chuẩn mực về dữ liệu: Không tuân thủ các chuẩn mực về quản trị dữ liệu, đặc biệt với các luật lệ và quy định của ngành, có thể dẫn tới các khoản phạt và chế tài bất lợi;

(vi) Các yếu điểm về bảo mật: Các tội phạm mạng sẽ tìm kiếm các điểm yếu về bảo mật, do lỗi hệ thống chưa được vá hoặc các nhân sự gặp các vụ lừa đảo về mạng, các yếu điểm này dẫn tới rủi ro cho dữ liệu của tổ chức;

(vii) Dữ liệu không được sử dụng: Còn được biết đến là “dữ liệu tối



Ngày 03/06/2021, HĐQT BIDV đã thông qua Nghị quyết phê duyệt Đề án quản lý rủi ro Công nghệ thông tin. Thông qua đề án này, BIDV mong muốn nâng cao hiểu biết về rủi ro CNTT trong toàn thể cán bộ nhân viên và tăng cường hơn nữa công tác quản lý trên toàn hệ thống.

(dark data)”, là các tài sản dữ liệu mà tổ chức thu thập, xử lý và lưu trữ, nhưng không dùng tới. Lưu trữ các dữ liệu tối dễ dàng gây ra rủi ro về bảo mật, các vấn đề về tuân thủ quy định, và các quan ngại về lưu trữ.

Công cụ đo lường và kiểm soát rủi ro quản trị dữ liệu

CÁC CÔNG CỤ ĐO LƯỜNG VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO QUẢN TRỊ DỮ LIỆU PHỔ BIẾN NHƯ:

(i) Tự đánh giá, đo lường rủi ro và xây dựng các chốt kiểm soát rủi ro (Risk & Control Self Assessment): Thiết lập năng lực tự đánh giá các rủi ro phát sinh tương ứng với các trụ cột, cấu phần của Khung quản trị dữ liệu toàn hàng, đây là cơ sở để xây dựng các chốt kiểm soát rủi ro và kế hoạch hành động để xử lý rủi ro quản trị dữ liệu;

(ii) Đo lường và kiểm soát rủi ro sự cố về quản trị dữ liệu (Loss Event Management): Xác định các sự cố liên quan tới quản trị dữ liệu và đo lường các rủi ro hoạt động cùng chi phí khắc phục tương ứng. Cách tiếp cận này thường áp dụng theo định kỳ (hàng quý, bán niên, hàng năm) dựa trên các sự cố về quản trị dữ liệu xảy ra trong ngân hàng;

(iii) Hệ thống chỉ số đo lường rủi ro trọng yếu về quản trị dữ liệu (KRIs): Đây là biện pháp QLRR quản trị dữ liệu phổ biến và được tích hợp với khung QLRR chung của

ngân hàng. Các trụ cột và cấu phần của Khung quản trị dữ liệu sẽ được phân tích, đánh giá để xác định các rủi ro trọng yếu sẽ ảnh hưởng tới hoạt động vận hành, kinh doanh của ngân hàng, từ đó, thiết lập hệ thống KRI về quản trị dữ liệu và các ngưỡng cảnh báo để kiểm soát và có kế hoạch xử lý rủi ro kịp thời.

KINH NGHIỆM TRIỂN KHAI TẠI VIỆT NAM

QLRR dữ liệu là lĩnh vực tương đối mới tại thị trường ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên tốc độ phát triển mạnh mẽ về khối lượng dữ liệu (từ dữ liệu khách hàng đến dữ liệu giao dịch) cùng với vấn đề chất lượng dữ liệu kém không đáp ứng yêu cầu báo cáo, phân tích hỗ trợ quá trình ra quyết định đã thúc đẩy nhiều ngân hàng tại Việt Nam khởi động, thiết lập và triển khai khung quản trị dữ liệu tổng thể kèm với việc quản lý và kiểm soát rủi ro quản trị dữ liệu.

Theo đó, một số ngân hàng trong nước đã bước đầu thiết lập chức năng quản trị dữ liệu chuyên biệt với cơ cấu tổ chức, vai trò và trách nhiệm rõ ràng để quy hoạch tập trung việc triển khai quản trị dữ liệu và QLRR quản trị dữ liệu toàn hàng. Tiếp đó, hệ thống chỉ số lường hiệu quả (KPI) về triển khai quản trị dữ liệu sẽ được thiết lập nhằm mục đích giám sát chất lượng và kiểm soát rủi ro. Khi Khung quản trị dữ liệu đã được thiết lập và chuyển sang giai đoạn vận hành toàn hàng thì các ngân hàng sẽ xây dựng hệ thống dashboard/report về quản trị dữ liệu (báo cáo về meta data, báo cáo về chất lượng dữ liệu...) để theo dõi hiệu quả thực tế và QLRR.

Ngoài ra, rủi ro quản trị dữ liệu cũng sẽ được đo lường và báo cáo Ủy ban QLRR thông qua hệ thống chỉ số đo lường rủi ro trọng yếu (Key Risk Indicators – KRI). Các chỉ số KRI này thường được thiết lập dựa trên việc đánh giá những rủi ro trọng yếu khi áp dụng các quy trình, chính sách, tiêu chuẩn quản trị dữ liệu trong thực tiễn hoạt động vận hành và kinh doanh của ngân hàng. □



Tội phạm công nghệ cao

VÀ CẢNH BÁO VỀ RỦI RO CNTT

 ĐỨC CƯỜNG

Trong bối cảnh bùng nổ công nghệ và quá trình chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, tội phạm công nghệ cao có xu hướng gia tăng nhanh chóng, diễn biến phức tạp đang trở thành mối lo ngại. Trước thách thức đó, việc phát hiện và phòng ngừa tội phạm công nghệ cao trở thành vấn đề cấp thiết đối với từng ngân hàng và cả hệ thống.

ĐA DẠNG LOẠI HÌNH TỘI PHẠM

Phổ biến nhất trong các loại hình tội phạm công nghệ cao trong hệ thống ngân hàng là tội phạm tấn công từ bên ngoài, điển hình như: lợi dụng những trục trặc từ hệ thống CNTT của ngân hàng tung tin đồn thất thiệt để kiếm lợi; sử dụng các thiết bị công nghệ cao để ăn cắp dữ liệu, thông tin trên đường truyền; sử dụng các thiết bị đọc thẻ gắn thêm vào các thiết bị giao dịch của ngân hàng (skimmer) để ăn cắp thông tin ghi trên thẻ tín dụng, thẻ ATM, hay sử dụng bàn phím giả, gắn camera nhỏ để chụp mã PIN; sử dụng dữ liệu thẻ tín dụng quốc tế từ hacker trên internet tạo thẻ giả

và giao dịch với các ngân hàng Việt nam hoặc mua hàng hoá qua mạng; lợi dụng danh nghĩa ngân hàng để gửi thư đến khách hàng (fishing); lừa đảo qua mạng xã hội...

Thời gian gần đây, việc cán bộ ngân hàng vi phạm pháp luật hoặc câu kết với các đối tượng bên ngoài thực hiện chiếm đoạt tài sản của ngân hàng cũng phát triển rầm rộ. Có nhiều cách thức để cán bộ ngân hàng thực hiện hành vi phạm tội như bán thông tin về khách hàng cho tội phạm trong và ngoài nước, để lộ thông tin khách hàng để khách hàng khác lợi dụng gây mất uy tín cho ngân hàng; sử dụng tiền của khách hàng để kinh doanh; cài đặt các chương trình ăn cắp mật mã của giao dịch viên, kiểm soát viên và thực hiện giao dịch chuyển tiền cho tội phạm bên ngoài; tìm kiếm sơ hở trong các quy trình, quy định của ngân hàng để thực hiện lấy tiền hoặc chuyển tiền cho tội phạm; lợi dụng quá trình tự động hoá, thông đồng với khách hàng để rút ruột ngân hàng. Thậm chí, nhiều cán bộ ngân hàng còn câu kết với bên thứ 3, trong quá trình triển khai, hỗ trợ CNTT, lợi dụng sơ hở trong chính sách bảo mật của ngân hàng để tiến hành thực hiện các giao dịch của ngân hàng.

CẢNH BÁO VỀ RỦI RO CNTT

Với việc chuyển đổi số ngày càng sâu rộng trong hoạt động ngân hàng, nhiều nghiệp vụ ngân hàng đã và đang được tin học hoá, tự động hoá, số hóa... Việc ứng dụng CNTT tự động xử lý làm cho số lượng dịch vụ gia tăng, số lượng giao dịch tăng vọt, tuy nhiên việc kiểm soát, tìm kiếm các giao dịch bất thường cũng trở nên rất khó khăn. Khi ngân hàng phát hiện lỗ hổng về an toàn bảo mật CNTT thì cũng khó xác định được nguyên nhân do vô tình hay cố ý, thủ nghiệm hay cố tình lợi dụng, xuất phát từ nội bộ hệ thống hay yếu tố bên ngoài. Cơ sở của việc xử lý các hành vi vi phạm sử dụng công nghệ cao chủ yếu thông qua các nhật ký



điện tử. Tuy nhiên, hiện nay các quy định về tính pháp lý của nhật ký điện tử này, cũng như quy định về lưu trữ bảo quản và khai thác chứng cứ từ dữ liệu nhật ký điện tử chưa theo kịp với việc ứng dụng CNTT.

Việc ứng dụng CNTT vào hoạt động ngân hàng ngày nay là không thể thiếu, tuy nhiên các rủi ro liên quan đến an toàn thông tin (cơ sở dữ liệu), hệ thống CNTT và thiệt hại gây ra sẽ rất khó đánh giá và thống kê đầy đủ, kịp thời... Dù tội phạm công nghệ cao diễn ra dưới hình thức nào thì hậu quả gây ra cũng rất nghiêm trọng. Nếu nhẹ thì các hoạt động này sẽ gây rối loạn, ngừng trệ các hoạt động nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng; nguy hại hơn có thể gây tổn hại đến lòng tin của công chúng đối với hệ thống tiền tệ - tài chính quốc gia, gây xáo trộn các hoạt động kinh tế và an sinh xã hội... Chính phủ Anh đã xếp tội phạm công nghệ cao trên không gian ảo vào nhóm những nguy cơ đe dọa an ninh lớn nhất cho đất nước, ngang hàng với tấn công khủng bố, vũ khí hóa học và thảm họa hạt nhân.

GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI CHO BIDV

Ý thức được tầm quan trọng cũng như rủi ro về hệ thống CNTT, nhiều năm qua BIDV đã luôn chú trọng đến công tác phòng ngừa tội phạm sử dụng công nghệ cao. BIDV đã chủ động xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ với 3 lớp bảo vệ theo thông lệ quốc tế cũng như

theo chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước, trong đó có hệ thống quản lý giám sát tuân thủ CNTT từ trung ương đến địa phương, công tác giám sát, kiểm tra trực tiếp về an toàn bảo mật thông tin được triển khai định kỳ hàng năm; đồng thời tăng cường công tác an ninh bảo mật bằng cách xây dựng hệ thống mã hoá dữ liệu đường truyền, hệ thống tường lửa cho mạng... Trung tâm điều hành an ninh mạng SOC (Security Operations Center) cũng được xây dựng nhằm liên tục rà soát, phân tích, báo cáo và ngăn chặn các mối đe dọa an ninh mạng, đồng thời ứng phó với các sự cố xảy ra.

Với sản phẩm dịch vụ, BIDV sử dụng xác thực đa yếu tố, xác thực bằng công nghệ sinh trắc học..., ứng dụng công nghệ thẻ chip thay cho thẻ từ, xây dựng hệ thống cảnh báo, kiểm tra các giao dịch bất thường.. nhằm tăng cường bảo mật cho toàn hệ thống.

Về quản lý nội bộ, BIDV chủ động xây dựng các phương án ứng xử với phương tiện thông tin đại chúng trong trường hợp có rủi ro về CNTT; xây dựng và thường xuyên cập nhật sổ tay an toàn thông tin trong lĩnh vực CNTT cho người dùng tại BIDV, phổ biến tới toàn thể cán bộ trong hệ thống thông qua trang tin nội bộ và các cuộc thi định kỳ hàng năm nhằm nâng cao nhận thức an toàn thông tin cho cán bộ. Đồng thời, BIDV cũng duy trì liên lạc, trao đổi, hỗ trợ thông tin kịp thời với các cơ quan quản lý nhà nước về tội phạm công nghệ cao để các ngân hàng có giải pháp phòng ngừa.

Cùng với xu thế mới của thời đại, tội phạm sử dụng công nghệ cao được dự đoán sẽ tiếp tục gia tăng. Thực tế cho thấy việc phòng ngừa, phát hiện, điều tra với tội phạm lừa đảo truyền thống đã khó, đối với tội phạm công nghệ cao còn khó hơn. Vì thế, các ngân hàng cần phải coi trọng giải pháp phòng ngừa, chủ động phát hiện và ngăn chặn từ đầu các hành vi vi phạm và xử lý nghiêm minh những hành vi cố tình vi phạm. □

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Cầu nối cho hoạt động ngân hàng bán lẻ

Hoạt động ngân hàng bán lẻ là một trong những mảng nghiệp vụ quan trọng không thể thiếu trong những nấc thang thành công của BIDV suốt mấy chục năm qua. Cùng với những mảng sáng đáng tự hào khác trong hoạt động của BIDV, thì các kết quả mà hoạt động ngân hàng bán lẻ đã đạt được về huy động vốn, cho vay, thu nhập, phát triển các kênh phân phối, phát triển khách hàng, phát triển sản phẩm tiền gửi bán lẻ... chính là những điểm nhấn đáng tự hào khi nhìn lại những đóng góp to lớn mà hoạt động ngân hàng bán lẻ mang lại.

Ở đây, cốt lõi mang đến thành công cho hoạt động ngân hàng bán lẻ nói chung và hoạt động phát triển sản phẩm tiền gửi bán lẻ nói riêng chính là vai trò của công nghệ thông tin. Vâng! Chính CNTT là yếu tố tạo nên sự khác biệt và tăng tính cạnh tranh cho các dịch vụ ngân hàng, cho hoạt động bán lẻ... Không chỉ thúc đẩy cải tiến nghiệp vụ, mà cao hơn, CNTT đã chủ động cung cấp các sản phẩm, dịch vụ mới để kích thích nhu cầu khách hàng thay vì chỉ đơn thuần đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Làm thế nào để quản trị, điều hành hoạt động bán lẻ hoàn thành kế hoạch ngày càng thách thức qua các năm? Làm thế nào để phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới với nhiều tính năng ưu đãi, cạnh tranh trên thị trường? Làm thế nào để tinh giản các quy trình giao dịch với khách hàng và nội bộ, giảm thời gian tác nghiệp, tăng cường trải nghiệm của khách hàng?... Rất nhiều câu hỏi đặt ra cho cán bộ bán lẻ chúng tôi và câu trả lời không gì khác, đó chính là Công nghệ thông tin!

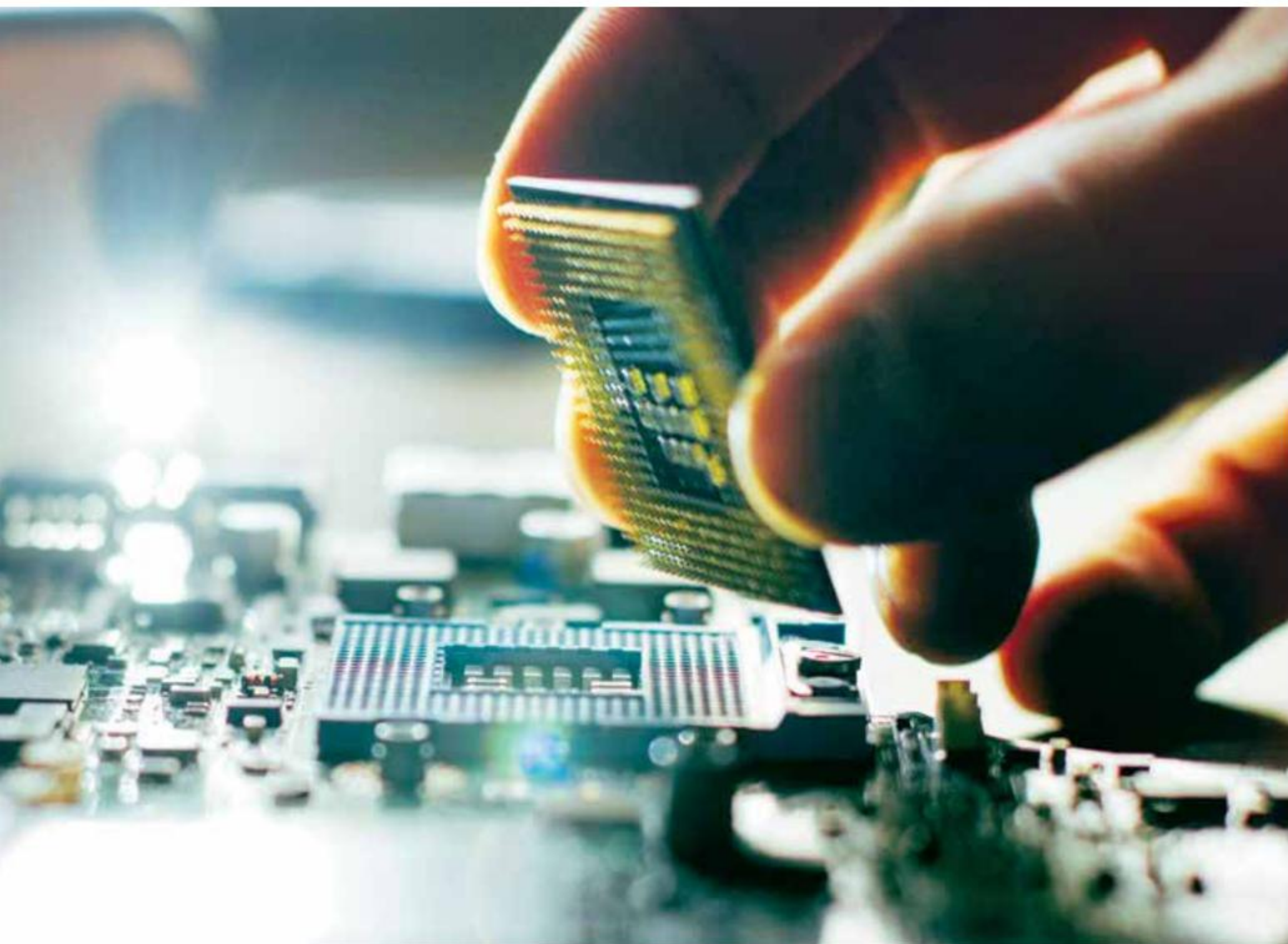
Quả vậy, ngay từ những năm đầu sau hiện đại hóa hệ thống Corebanking sang SIBS, căn cứ nhu cầu của nghiệp vụ, Trung tâm Công nghệ thông tin (TTCNTT) của BIDV đã phát triển các hệ thống phần mềm để quản lý như: Chương trình quản lý tin nhắn BSMS, Chương trình quản lý tiết kiệm dự thưởng và tặng thẻ cào khuyến mại, Chương trình quản lý tiền gửi tích lũy, Chương trình thu phí dịch vụ thường niên, Chương trình đăng ký lãi suất tiền gửi... Với các chương trình này, BIDV có thể triển khai các chương trình khuyến mại huy động vốn với nhiều hình thức quà tặng hấp dẫn như: dự thưởng, thẻ cào, con số may mắn, quà tặng tri ân ngày vàng... và các sản phẩm, dịch vụ quản lý tài chính cá nhân, góp phần đa dạng danh mục sản phẩm cung cấp đến khách hàng.

Với sự hỗ trợ của TTCNTT, rất nhiều phần mềm đã đang và sẽ tiếp tục được xây dựng để quản lý hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bán lẻ nói riêng. Công nghệ

thông tin đã là công cụ hỗ trợ đắc lực để góp phần đưa hoạt động tín dụng và huy động vốn bán lẻ giữ vững vị trí số 1 trên thị trường, hỗ trợ khởi tạo hàng triệu Hồ sơ thông tin khách hàng/ tài khoản và hỗ trợ xử lý hàng trăm triệu giao dịch hàng năm... Cũng nhờ đó, BIDV đạt danh hiệu 5 năm liền là Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam do tổ chức uy tín Asian Banker bình chọn và luôn là ngân hàng số Một xét về độ sẵn sàng CNTT.

Nhưng thành công không phải là điểm đến mà thành công là một hành trình. Đó là hành trình của sự không ngừng phát triển, đi lên. Ở đó không có chỗ cho sự tự hài lòng, tự mãn, vì dừng lại chính là tụt hậu, nhất là trong thời đại CN 4.0 này, mọi thứ tiến nhanh như vũ bão. Với





những người hoạt động trong lĩnh vực CNTT, hoạt động ngân hàng cạnh tranh khốc liệt thì điều đó càng trở thành áp lực.

Đặc biệt, khi xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu giao dịch tiền gửi, tiền vay, thanh toán dịch vụ thông qua ngân hàng trở thành xu hướng thì khối lượng hồ sơ thông tin khách hàng ngày càng tăng, giao dịch phát sinh ngày càng nhiều. Theo đó, khách hàng càng cần các ngân hàng cung cấp dịch vụ ngày một nhanh hơn, chất lượng hơn, đòi hỏi các quy trình giao dịch ngân hàng cần được cải tiến, điều chỉnh theo hướng tự động hóa, tăng cường cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng trên kênh Ngân hàng điện tử.

Trước các yêu cầu, đòi hỏi mới trên, không ai khác, chính Trung

tâm CNTT là nơi tiếp tục tiên phong của khởi tạo, đột phá, dẫn dắt... Và chính TT CNTT là nơi đầu tiên cần tiếp tục xây dựng, nâng cấp các chương trình phần mềm để hỗ trợ chi nhánh như: Chương trình quản lý khuyến mại tập trung, Chương trình đăng ký dịch vụ trực tuyến, Chương trình hỗ trợ theo lô (mở CIF, mở tài khoản, đóng tài khoản, trích nợ theo lô, đăng ký lãi suất theo lô), Chương trình quản lý thấu chi, Chương trình thu phí tự động, Chương trình quản lý phát hành trái phiếu,... Các chương trình này đã và đang góp phần tăng năng suất lao động, giảm tác nghiệp/lỗi tác nghiệp, tăng trải nghiệm của khách hàng, giảm việc theo dõi, quản lý, hỗ trợ từ Trụ sở chính. Và hơn bao giờ, những hoạt động

ng nghiệp vụ này lại cần có sự trợ giúp, hợp tác của chính CNTT.

Với bề dày 30 năm CNTT với biết bao thành tích đáng tự hào được hóa thân, hòa vào trong thành công của các hoạt động BIDV nói chung và hoạt động ngân hàng bán lẻ nói riêng, với một loạt các giải thưởng danh giá mà lĩnh vực CNTT nhận được trên các lĩnh vực, chúng ta có quyền tự hào, tự tin và hy vọng về một sự khởi sắc mới, đột phá mới của CNTT trong thời kỳ của kỷ nguyên số. Với vai trò là trung tâm công nghệ của một định chế tài chính hàng đầu Việt Nam, TTCNTT sẽ tiếp tục là cầu nối, là ngọn hải đăng chiếu sáng đưa hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bán lẻ BIDV nói riêng vững bước đón bình minh... □

BIDV TỪ LIÊM

HÀNH TRÌNH 6 NĂM VƯỢT KHÓ ĐỂ TRƯỞNG THÀNH

TÔN LÂM TÙNG (*)



BIDV Từ Liêm được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 1/6/2015, trên cơ sở chia tách từ chi nhánh Cầu Giấy, tiếp nhận 01 Phòng giao dịch của chi nhánh Thăng Long và 01 Phòng giao dịch của chi nhánh MHB. Với điểm xuất phát ban đầu gồm 60 cán bộ, 9 phòng ban/tổ nghiệp vụ và 4 phòng giao dịch, BIDV Từ Liêm đã bắt đầu với muôn vàn khó khăn để từng bước khẳng định mình.

ĐỊNH HÌNH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

BIDV Từ Liêm cùng với 08 chi nhánh mới khác ra đời trên địa bàn thành phố Hà Nội “chật chội” với sự hiện diện của 26 chi nhánh lớn, lâu đời của BIDV, chưa kể sự có mặt “dày đặc” của hệ thống chi nhánh các NHTM khác. Trong khi đó, với năng lực cạnh tranh vô cùng thấp (lực lượng cán bộ mỏng, chất lượng không đồng đều, mang nhiều bản sắc văn hóa khác nhau; vị trí các Phòng giao dịch không thuận lợi, ở những địa điểm quá gần nhau, cơ sở vật chất rất khiêm tốn; số lượng khách hàng và quy mô bàn giao ban đầu rất thấp...), con thuyền “nhỏ bé” BIDV Từ Liêm phải đối mặt ngay với sự “dữ dội” của biển lớn bao la.

Không có nhiều lựa chọn, nếu muốn đứng vững và bước đi trên

chính đôi chân của mình. Để khắc phục sự thiếu hụt về nhân sự khi triển khai hoạt động bán lẻ, chi nhánh đã huy động gần như mọi nguồn lực, kể cả nhân sự khối gián tiếp tham gia kinh doanh: tinh giảm tối đa khối gián tiếp chuyển sang khối quản lý khách hàng và bán hàng, giao chỉ tiêu kinh doanh các sản phẩm bán lẻ cho tất cả các phòng và cá nhân. Chưa dừng lại ở đó, chi nhánh đã nghiên cứu triển khai mô hình sử dụng cộng tác viên, đại lý bán hàng; thành lập 01 Tổ Phát triển kinh doanh trực thuộc phòng KHTH (tiền thân là Phòng KHCN2 hiện nay). Các CTV được tuyển dụng, sàng lọc và đào tạo tập trung nghiệp vụ cơ bản, kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng, được phân cấp thành các tổ nhóm là lực lượng bán hàng nòng cốt. Mô

hình sau khi thành công đã chuyển giao cho các Phòng khách hàng, làm lan tỏa mạnh mẽ không khí kinh doanh sôi nổi, cách làm bán lẻ mới trong toàn chi nhánh.

Xác định nhóm khách hàng mục tiêu là SMEs, chi nhánh đã xây dựng chiến lược riêng cho việc phát triển nhóm khách hàng khởi nghiệp và nhóm khách hàng tốt, hiện hữu của các NHTM khác. Chính sách động lực trong giai đoạn này đối với cán bộ cũng đã góp phần thúc đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng nền khách hàng và tỷ lệ active. Bên cạnh đó, cơ chế khoán chi phí đối với các Phòng kinh doanh được áp dụng cũng đã góp phần tạo chủ động cho các đơn vị trong việc thúc đẩy kinh doanh.

Song song đó, việc tạo lập một môi trường làm việc tốt, có đủ các yếu tố tạo động lực, khích lệ tinh thần nhân viên, khen thưởng, kỷ luật công bằng, minh bạch được chi nhánh xác định là yếu tố hỗ trợ không thể thiếu. Chi nhánh đã triển khai hệ thống đánh giá hiệu suất công việc nội bộ theo KPI khi chưa có hướng dẫn cụ thể của Hội sở chính; triển khai các chương trình vinh danh cán bộ; triển khai lấy phiếu tín nhiệm các chức danh cán bộ chủ chốt định kỳ 02 lần/năm... Những giải pháp này đã tạo cho cán bộ được đánh giá hiệu suất công việc, được xếp loại, quy hoạch, bổ nhiệm một cách công bằng, minh bạch.

TỪNG BƯỚC TRƯỞNG THÀNH

Theo năm tháng, “con thuyền” BIDV Từ Liêm ngày một vững vàng hơn, sóng gió của biển lớn càng làm cho chúng tôi trưởng thành hơn. Ai đến thăm BIDV Từ Liêm những ngày này sẽ được chứng kiến một Trụ sở chi nhánh và 04 PGD đã được sắp xếp lại và tọa lạc tại những vị trí đắc địa, cơ sở vật chất khang trang rộng rãi, không gian giao dịch hiện đại, thân thiện, ứng dụng nhiều mô hình kinh doanh bán lẻ mới của hệ thống.

Tổng quy mô nền khách hàng của chi nhánh đến nay đã gần 64.000 khách hàng. Qua 06 năm hoạt động,

không ít lần chi nhánh vinh dự được Hội sở chính vinh danh là chi nhánh SMEs năng động nhất; Top chi nhánh tăng ròng Thu dịch vụ bán lẻ toàn hệ thống. Trong chiến dịch chuyển đổi số nền khách hàng, kết thúc năm 2020, chi nhánh đã được vinh danh Top 10 chi nhánh phát triển Ibank đạt điểm cao nhất và Top 2 chi nhánh dẫn đầu trong nhóm về số lượng Ibank. Quý I/2021 chi nhánh, tiếp tục được vinh danh chi nhánh triển khai BIDV Ibank xuất sắc và top 3 chi nhánh tăng trưởng huy động vốn USD bình quân cao nhất.

Mô hình phát triển nền khách hàng SMEs tại chi nhánh đã được Hội sở chính đánh giá cao. Để án thành lập Phòng KHCN2 trên cơ sở nâng cấp Tổ PTKD được được Hội Sở chính chấp thuận đã tiếp tục tạo điều kiện để chi nhánh thực hiện chiến lược kinh doanh xuyên suốt của mình. Một loạt các thử nghiệm về phát triển, chuyển số nền khách hàng, triển khai chuyên biệt phục vụ đối tượng khách hàng cá nhân giàu có... đang định hình một BIDV Từ Liêm năng động, sáng tạo trong chiến lược chuyển đổi số mạnh mẽ của hệ thống.

Sau 06 năm hoạt động, BIDV Từ Liêm tự hào vì đã được đồng hành cùng các bạn hàng, đối tác tin tưởng lựa

chọn, đây chính mục tiêu và động lực lớn nhất cho sự phát triển của chúng tôi trong thời gian qua.

HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Chặng đường phát triển, trưởng thành tuy chưa dài nhưng đầy những dấu ấn tự hào của BIDV Từ Liêm không phải là không có những khó khăn thách thức. Thách thức đến từ môi trường kinh doanh đang chịu tác động khốc liệt, sâu sắc của đại dịch Covid 19. Thách thức đến từ nội tại của chi nhánh khi cần chuyển

đổi chiến lược kinh doanh sau giai đoạn thành công và đang chứng lại. Thách thức từ rủi ro tín dụng tăng cao sau một thời gian tích tụ, thách thức từ những tâm lý chủ quan, giảm động lực "chiến đấu" của cán bộ nhân viên... Trước thực trạng này, cách duy nhất để tiếp tục lấy lại đà phát triển trong thời gian tới là phải nhìn thẳng vào thực tại, chấp nhận tổn thương để quyết tâm thay đổi, quyết tâm làm mới mình. Đây cũng chính là chủ trương đã được toàn thể CBNV chi nhánh đồng

lòng thể hiện trong Nghị quyết Hội nghị người lao động 2021.

Bước sang tuổi thứ 7, BIDV Từ Liêm chuẩn bị bước vào hành trình mới, hành trình đó cũng không ít khó khăn so với hành trình khởi đầu 06 năm trước. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ số trong toàn bộ nền kinh tế và chủ trương của toàn hệ thống BIDV, chi nhánh đã và đang chủ động nắm bắt, đón đầu dịch vụ Ngân hàng số. Tổ phát triển dịch vụ Ngân hàng số ra đời nhằm hiện thực hóa mục tiêu này. Bên cạnh việc tiếp tục tập trung đầu tư

ứng dụng công nghệ, lựa chọn sản phẩm, thay đổi cách thức tiếp cận khách hàng, việc kết hợp với Công ty chứng khoán BIDV thành lập 01 Phòng giao dịch tại trụ sở chi nhánh sẽ nhằm cung cấp đa dạng hơn các tiện ích dành cho khách hàng giàu có. Bên cạnh đó, việc thành lập một bộ phận, phòng khách hàng chuyên biệt hóa trong việc phát triển khách hàng FDI là những trọng tâm chi nhánh đã và đang thực hiện.

Hành trình phát triển và khẳng định mình vẫn còn nhiều khó khăn phía trước, nhưng toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh luôn tin rằng với sự đồng lòng, quyết tâm và một bản sắc văn hóa đã có, chi nhánh sẽ sớm chạm tới những khát vọng của mình. □

(*) Giám đốc BIDV Từ Liêm





BIDV Củ Chi và chặng đường 6 năm nỗ lực

 HỒNG NGÀ

Sau 6 năm nỗ lực vượt qua không ít thử thách, hôm nay BIDV Củ Chi đã có được một vị thế vững vàng và thương hiệu đã được khẳng định trên địa bàn của ngõ phía tây bắc TP. Hồ Chí Minh.

BIDV Củ Chi chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/6/2015 với 43 cán bộ nhân viên được chuyển giao từ BIDV Gia Định và Phòng giao dịch Tây Bắc Củ Chi thuộc BIDV Tân Bình.

Được xây dựng theo mô hình Chi nhánh định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ, hướng đến nhóm khách hàng cá nhân và SMEs, với mục tiêu phát triển theo định hướng chiến lược ngân hàng số và sự hài lòng của khách hàng làm nền tảng hoạt động, BIDV Củ

Chi thực hiện đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại, cung cấp dịch vụ tài chính của ngân hàng hiện đại, tiện ích và đầy đủ các tiêu chuẩn quốc tế cho khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

Nhận thức được những khó khăn thách thức ban đầu đối với một chi nhánh mới hoạt động tại địa bàn cách xa trung tâm thành phố và có điều kiện kinh tế xã hội còn khó khăn, nhằm mở rộng thị phần và tăng tính ổn định, tất cả các mặt hoạt động ngân hàng từ huy động

vốn, tín dụng đến dịch vụ, từ mô hình tổ chức các bộ đến bộ nhận diện thương hiệu sản phẩm đều được chi nhánh chú trọng đẩy mạnh và hoàn thiện theo định hướng trở thành ngân hàng cung cấp dịch vụ thân thiện, hiện đại, chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam.

Với sự nỗ lực không ngừng nghỉ, tinh thần đoàn kết sáng tạo của tập thể người lao động, sau 06 năm nỗ lực, BIDV Củ Chi tự hào đạt được một số thành quả nổi bật: trở thành chi nhánh hạng 1 của

hệ thống BIDV; đứng thứ 02 về thị phần trong các tổ chức tín dụng hoạt động tại địa bàn huyện Củ Chi... Về các chỉ tiêu kinh doanh cụ thể, đến cuối năm 2020, huy động vốn cuối kỳ đạt 2.575 tỷ đồng (tăng 4,2 lần so với thời điểm thành lập); dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 2.835 tỷ đồng (tăng khoảng 10 lần so với thời điểm thành lập); chênh lệch thu chi đạt 85 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế bình quân đạt 1,24 tỷ đồng/người; chất lượng tín dụng được kiểm soát rất tốt, tỷ lệ nợ xấu hàng năm được kiểm soát dưới mức 0,5%... Hoạt động bán lẻ và dịch vụ luôn là điểm sáng nổi bật trong kết quả kinh doanh hàng năm của chi nhánh, quy mô thu nhập ròng bán lẻ đạt hơn 62 tỷ đồng, chiếm 54% tổng thu nhập ròng của chi nhánh; thu nhập ròng từ dịch vụ đạt 14,8 tỷ đồng;

Công tác phát triển mạng lưới cũng được chi nhánh được triển khai có hiệu quả với 03 Phòng giao dịch được thành lập mới, đưa tổng số thành 05 Phòng giao dịch (02 Phòng giao dịch ban đầu cũng

được nâng cấp đồng bộ từ cơ sở vật chất đến đội ngũ nhân sự). Về tính hiệu quả, lợi nhuận trước thuế bình quân/cán bộ của Phòng giao dịch thấp nhất là 1,54 tỷ đồng/người và Phòng giao dịch cao nhất đạt 2,65 tỷ đồng/người. Các Phòng giao dịch đóng góp ngày càng quan trọng vào kết quả kinh doanh chung của chi nhánh với mức đóng góp 67% về quy mô và mức lợi nhuận trước thuế năm 2020 đạt hơn 60 tỷ đồng, chiếm 75% lợi nhuận chi nhánh.

BIDV Củ Chi luôn chú trọng công tác phát triển nền khách hàng theo định hướng mục tiêu chiến lược của BIDV, ưu tiên phát triển nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, khối đơn vị hành chính sự nghiệp như bệnh viện, trường học, cơ quan ban ngành,... Kết quả, từ dưới 5.000 khách hàng năm 2015, đến nay chi nhánh đã có gần 24.000 khách hàng, trong đó hơn 23.000 khách hàng cá nhân.

Bước vào giai đoạn phát triển mới, BIDV Củ Chi sẽ phát huy nền tảng và thế mạnh, tận dụng tốt thời cơ kinh doanh để phấn đấu hoàn

thành các chỉ tiêu được giao năm 2021: huy động vốn cuối kỳ 3.200 tỷ đồng; dư nợ tín dụng cuối kỳ 3.150 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế 88 tỷ đồng,... mở đường cho những bước phát triển trong những năm tiếp theo của chi nhánh.

Tập thể Cấp ủy, Ban Giám đốc và cán bộ nhân viên BIDV Củ Chi với sức trẻ và bầu nhiệt huyết sẽ luôn quyết tâm, nỗ lực phấn đấu đưa BIDV Củ Chi trở thành một trong những chi nhánh BIDV chủ lực trên địa bàn, tiếp tục đóng góp tích cực cho công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế xã hội huyện Củ Chi và khu vực phía tây bắc TP. Hồ Chí Minh. □

Bên cạnh những đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội địa phương thông qua các hoạt động kinh doanh, BIDV Củ Chi còn tích cực triển khai các chương trình an sinh xã hội, thể hiện rõ tấm lòng và trách nhiệm vì cộng đồng. Chi nhánh đã hưởng ứng và tham gia nhiều chương trình an sinh xã hội như: tặng quà tết cho người nghèo, tặng quà cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn, hỗ trợ hạn hán ngập mặn các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long, chung tay chống dịch Covid-19... Tổng số kinh phí thực hiện an sinh xã hội của chi nhánh đạt trên 170 triệu đồng.





BIDV THỦ DẦU MỘT NĂM NỖ LỰC VƯƠN MÌNH PHÁT TRIỂN

HOÀI THƯƠNG

Qua 06 năm trưởng thành và phát triển BIDV Thủ Dầu Một đã vươn mình từ một đơn vị có quy mô nhỏ trở thành một trong những chi nhánh ngân hàng TMCP lớn mạnh trên địa bàn, đóng góp quan trọng vào sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Với phương châm Đoàn kết – Sáng tạo – Đổi mới, ban lãnh đạo chi nhánh đã xây dựng nên một tập thể luôn vững vàng vượt qua những khó khăn, thử thách, nỗ lực vươn lên để khẳng định uy tín và có được vị trí vững chắc trong lòng khách hàng.

NHỮNG NGÀY ĐẦU ĐẦY NỖ LỰC

Ngày 01/06/2015, BIDV Thủ Dầu Một khai trương hoạt động với định hướng chiến lược là chi nhánh hỗn hợp (cả bán buôn và bán lẻ) với trụ sở chính đặt tại số 37 Yersin, phường Phú Cường, TP Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương. Mạng lưới hoạt động khi đó bao gồm Hội sở chi nhánh và 01 Phòng Giao dịch.

Những ngày đầu mới thành lập, BIDV Thủ Dầu Một với quy mô rất

khêm tốn đã gặp nhiều khó khăn về cơ sở vật chất, nguồn nhân lực... Quy mô dư nợ và huy động của chi nhánh được bàn giao khi đó chỉ khoảng 1.200 tỷ nhưng cơ cấu không bền vững. Với sự chỉ đạo kịp thời của BIDV Hội sở chính, Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Bình Dương, sự hỗ trợ của nhiều sở, ban, ngành liên quan cùng nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên, chi nhánh đã vượt qua những khó khăn ban đầu, từng bước phát triển, nâng cao chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng, giữ vững và mở rộng nền khách hàng được bàn giao.

TỪNG BƯỚC VƯƠN MÌNH, VƯỢT KHÓ VƯƠN XA

Với định hướng phát triển bền vững, chú trọng chất lượng dịch vụ khách hàng, chất lượng tín dụng,

chi nhánh đã tập trung làm tốt công tác tuyển dụng, đào tạo, xây dựng văn hóa cơ quan Kỷ cương – học hỏi – sáng tạo, mở nhiều khóa đào tạo theo yêu cầu công tác (ng nghiệp vụ chăm sóc khách hàng, tiếng Hoa, tiếng Anh,...), cùng với đoàn thể tạo không khí thi đua sôi nổi trong kinh doanh, học tập thông qua các phong trào thi đua bán hàng, hội thi nghiệp vụ, sáng kiến cải tiến... Qua đó, Ban lãnh đạo chi nhánh đã bước đầu xây dựng được bộ khung cán bộ chủ chốt có năng lực, tâm huyết, gắn bó với nghề, xây dựng được tập thể người lao động đoàn kết thống nhất để thực thi hiệu quả các giải pháp phát triển khách hàng trong bối cảnh địa bàn hoạt động có rất nhiều chi nhánh ngân hàng, tổ chức tín dụng đã đi trước, chiếm lĩnh thị trường.

Với số lượng 46 cán bộ, 01 phòng khách hàng và 02 điểm giao dịch vào những ngày đầu sơ khai, đến nay chi nhánh đã phát triển với hơn 90 cán bộ nhân viên, 06 phòng nghiệp vụ và 03 phòng giao dịch trực thuộc. Đội ngũ nhân viên chi nhánh có tinh thần nhiệt huyết cao, yêu ngành, yêu nghề, có trình độ chuyên môn vững vàng, phong cách giao dịch văn minh, lịch sự. Đến năm 2020, chi nhánh đã có 04 năm liền hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, 01 phòng giao dịch xếp Hạng Đặc Biệt, 02 phòng giao dịch xếp Hạng I trong hệ thống BIDV.

Từ chỗ nền khách hàng nhỏ hẹp, đến nay chi nhánh đã có lượng khách hàng rộng khắp, với trên 50.000 khách hàng doanh nghiệp và cá nhân được phục vụ thông qua mạng lưới giao dịch được mở rộng và chất lượng.

VỮNG BƯỚC NIỀM TIN, ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN CÙNG KHÁCH HÀNG

Vượt qua những khó khăn, thử thách ban đầu, BIDV Thủ Dầu Một tự hào đã trở thành một trong những chi nhánh ngân hàng có quy mô phát triển nhanh và uy tín cao trên địa bàn tỉnh Bình Dương. Đến ngày 31/05/2021, nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt 4.110 tỷ đồng, tăng 209% so với thời điểm mới thành lập năm 2015; dư nợ tín dụng đạt 4.660 tỷ đồng, tăng 253% so với năm 2015. Các hoạt động dịch vụ, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ.... tăng trưởng rất mạnh, chiếm vai trò quan trọng trong cấu phần thu nhập của chi nhánh.

Trong tình hình dịch bệnh Covid 19 căng thẳng như hiện nay, BIDV Thủ Dầu Một cũng đã triển khai nhiều giải pháp để hỗ trợ người dân và cộng đồng doanh nghiệp tỉnh nhà như: Cơ cấu lại nợ cho các khách hàng gặp khó khăn theo Thông tư 01 là 6,5 tỷ đồng; Giảm lãi suất cho vay đối với những khoản vay mới (quy mô hơn 700 tỷ đồng); Điều chỉnh giảm lãi suất cho vay đối



với những khoản vay cũ (quy mô hơn 127 tỷ đồng) với mức hỗ trợ lãi vay trên 02 tỷ đồng.

Với triết lý "hoạt động kinh doanh gắn liền với trách nhiệm xã hội", 06 năm qua, BIDV Thủ Dầu Một luôn dành ngân sách, tạo nguồn ủng hộ các Quỹ "Vi người nghèo", "Đền ơn đáp nghĩa", "Bảo trợ trẻ em", "Khắc phục hậu quả thiên tai". Hàng năm, BIDV Thủ Dầu Một đều phát động CBNV tham gia các hoạt động an sinh xã hội để cùng lan tỏa yêu thương tới cộng đồng như: Mang Tết ấm yêu thương đến đồng bào nghèo nhân dịp Xuân Tân Sửu với 176 phần quà trị giá 88 triệu đồng, phối hợp với Ủy ban MTTQ địa phương hỗ trợ chi phí xây dựng nhà Đại Đoàn Kết cho các hộ nghèo trên địa bàn P.Phú Chánh (TX.Tân Uyên) và P.Vĩnh Phú (TP.Thuận An) với tổng giá trị khoảng 162 triệu đồng, trong đó BIDV Thủ Dầu Một hỗ trợ mỗi hộ nghèo 50 triệu đồng, cùng rất nhiều các hoạt động khác như trao tặng học bổng cho học sinh nghèo hiếu học, thanh niên xa quê, đăng cai tổ chức hiến máu nhân đạo, phát

thuốc cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại huyện Bắc Tân Uyên, huyện Phú Giáo ...

Dẫu biết rằng chặng đường phía trước còn nhiều thử thách và khó khăn nhưng toàn thể CBNV BIDV Thủ Dầu Một luôn tâm niệm mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm là kim chỉ nam cho mọi hoạt động, tiếp tục phấn đấu, nỗ lực để ngày càng đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng. Trong thời gian tới, tập thể cán bộ, nhân viên BIDV Thủ Dầu Một cam kết không ngừng đổi mới chất lượng hoạt động để khẳng định chữ tín, xứng đáng là bạn đồng hành tin cậy của khách hàng. □

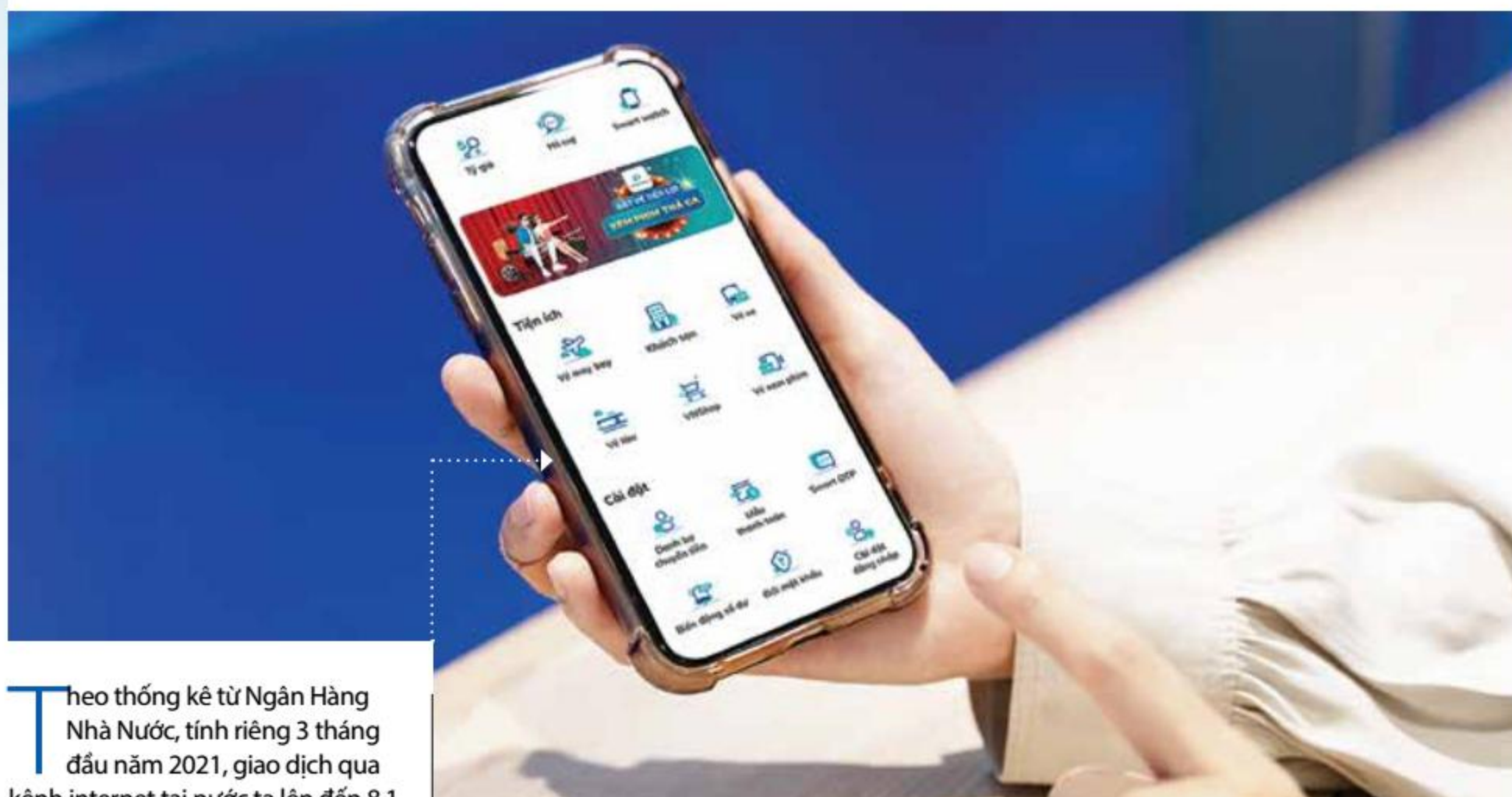
Với đội ngũ cán bộ nhân viên năng động, sáng tạo, không ngừng nâng cao năng lực cốt lõi, qua 06 năm hoạt động, BIDV Thủ Dầu Một đã có những bước tiến đáng ghi nhận: Chi nhánh Hạng I khi thành lập năm 2015; chi nhánh Hạng II năm 2017; chi nhánh Hạng I năm 2018-2019; chi nhánh Hạng Đặc biệt năm 2020; Tập thể Lao động Xuất sắc trong giai đoạn 2017-2020; nhận Bằng khen của Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam; Bằng khen của Tổng giám đốc Bảo hiểm xã hội Việt Nam; Bằng khen của UBND tỉnh Bình Dương...

Ngành ngân hàng nỗ lực

“BIẾN NGUY THÀNH CƠ” NHỜ CHUYỂN ĐỔI SỐ

 HUYỀN NHUNG

Đại dịch Covid-19 đã tạo ra sự thay đổi chóng mặt trong hành vi của người tiêu dùng, khiến hàng triệu doanh nghiệp khắp toàn cầu rơi vào khủng hoảng. Nhưng tại Việt Nam, nhiều ngân hàng lại kịp thời tăng tốc chuyển mình theo xu hướng công nghệ mới để không chỉ trụ vững mà còn vượt lên trong đại dịch.



Theo thống kê từ Ngân Hàng Nhà Nước, tính riêng 3 tháng đầu năm 2021, giao dịch qua kênh internet tại nước ta lên đến 8,1 triệu tỷ đồng, tăng 28,4% so với quý I/2020. Giao dịch qua kênh điện thoại di động là hơn 4,6 triệu tỷ đồng, tăng đến 103% so với quý I/2020.

Để đáp ứng tốt xu hướng này nhưng vẫn đảm bảo an toàn hệ thống, ngành ngân hàng đã có sự nỗ lực rất lớn bằng việc ứng dụng hàng loạt công nghệ mới như ví điện tử, eKYC, dịch vụ số đa nền tảng...

ĐỊNH DANH KHÁCH HÀNG ĐIỆN TỬ (EKYC)

Quy trình giao dịch trực tuyến không thể hoàn hảo nếu khách hàng vẫn cần đến phòng giao dịch để thực hiện thủ tục mở tài khoản. Chính vì vậy, eKYC (Định danh khách hàng điện tử) được xem



là mảnh ghép phải có trong bức tranh ngân hàng số.

Tiên phong ứng dụng công nghệ này, với BIDV SmartBanking thế hệ mới, khách hàng có thể thực hiện toàn bộ các bước đăng ký tại nhà, thông qua hệ thống eKYC của BIDV. Người dùng chỉ cần chụp ảnh giấy tờ tùy thân, ảnh khuôn mặt, hệ thống sẽ kiểm tra các thông tin hợp lệ và tiến hành mở tài khoản để khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng ngay lập tức.

Đại diện BIDV – Bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao – Phó Tổng giám đốc phụ trách Khối Ngân hàng Bán lẻ cho biết: “eKYC chính là bước tiến mới trong chiến lược số hóa toàn diện của BIDV khi đầu tư vào các



kênh số, quy trình số cũng như các sản phẩm số. Sự phát triển này cũng là minh chứng cho nỗ lực của BIDV để phục vụ khách hàng tốt hơn và mang đến những sản phẩm số tiện ích hơn". Chỉ trong 02 tháng kể từ khi triển khai, BIDV đã ghi nhận gần 200.000 lượt đăng ký thành công thông qua eKYC trên SmartBanking.

GIAO DỊCH ĐA NỀN TẢNG, BÁM SÁT NHU CẦU TỪNG CÁ NHÂN

Trong guồng quay cuộc sống ngày càng bận rộn, những vấn đề như ghi nhớ mật khẩu, chuyển đổi thiết bị giao dịch, cân đối các khoản thu chi,...cũng trở thành phiền toái cho không ít khách hàng. Nắm bắt tâm tư đó, nhiều ngân hàng đang cải tiến dịch vụ để đưa ra các giải pháp hỗ trợ hiệu quả.

Với trường hợp của BIDV SmartBanking, ngân hàng số này đã mở rộng ứng dụng trên cả điện thoại, máy tính, đồng hồ thông minh, bàn phím thông minh...Giúp người dùng có thể thực hiện giao dịch mọi lúc, mọi nơi, thông qua các thiết bị cá nhân và tại không gian, thời điểm thuận tiện nhất. Đặc biệt, các thiết bị này sử dụng thống nhất chỉ 1 tên tài khoản, 1 mật khẩu cho mỗi người dùng, giảm tối đa phiền toái cho khách hàng.

BIDV SmartBanking cũng vừa ra mắt chức năng mới cho phép khách hàng thiết lập kế hoạch thu chi (hoạch định các khoản thu, chia tỷ lệ các khoản chi sinh hoạt, mua sắm, tiết kiệm...) và báo cáo sát sao quá trình thực hiện. Chức năng này chạm đúng nhu cầu thiết thực của rất đông khách hàng trẻ. Việc có được cái nhìn tổng quát về các khoản chi tiêu sẽ giúp người dùng giám sát được tài chính cá nhân, từ đó cân đối các nguồn tiền, cắt giảm khoản chi không cần thiết, dễ dàng tích lũy và ứng phó với những rủi ro trong cuộc sống. Hiện, trên các kho ứng dụng mobile cũng có một số phần mềm hỗ trợ quản lý thu chi tương tự, nhưng hầu như bạn sẽ phải nhập thông tin hoàn toàn thủ công và trả phí để sử dụng chứ không tự động và tích hợp sẵn trên ứng dụng ngân hàng như BIDV SmartBanking.

VÍ ĐIỆN TỬ

Theo báo cáo của IDC, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng ví điện tử giai đoạn 2017-2022 đạt 67%, xếp thứ 3 trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương, chỉ sau Trung Quốc và Hàn Quốc. Cũng theo báo cáo này, nhu cầu sử dụng ví điện tử sẽ tiếp tục tăng cao do tác động của dịch Covid-19 cùng với sự ảnh hưởng ngày

càng mạnh mẽ của thế hệ Millennials (những người sinh sau 1980 đến đầu 2000) và GenZ (những người sinh sau năm 2000)

Nhu cầu trên đặt ra thách thức lớn, đồng thời cũng là cơ hội hiếm có để các TCTC chạy đua bứt phá thứ hạng. BIDV đang đặt mục tiêu tạo hệ sinh thái dịch vụ quy mô lớn cho người dùng BIDV SmartBanking. Nhờ đó, khách hàng của BIDV SmartBanking sẽ được sử dụng mọi chức năng của ví điện tử và các dịch vụ ngân hàng như chuyển tiền, gửi tiết kiệm, trả nợ vay...trên cùng một ứng dụng. Để phát triển hệ sinh thái này, BIDV đã đẩy mạnh liên kết với các TCTC, ký kết hợp tác với hơn 1.000 nhà cung cấp, 32/43 công ty Fintech tại Việt Nam để đem đến hơn 2.000 dịch vụ thanh toán trên ví điện tử và tiếp tục mở rộng hệ sinh thái trong thời gian tới.

Qua những ví dụ trên, có thể thấy giữa bối cảnh đại dịch, các ngân hàng đang tích cực biến "nguy" thành "cơ", thay đổi hình thức cung cấp sản phẩm, dịch vụ để bắt kịp xu hướng và chiếm lĩnh những thị trường mới, thói quen, hành vi mới. Điều này không chỉ đem đến lợi ích cho khách hàng mà còn hứa hẹn giúp hệ thống tài chính Việt Nam tiến gần hơn công nghệ số toàn cầu. □

Quản lý tài chính thông minh KHÔNG KHÓ!

NHUNG HUYỀN

Làm thế nào để quản lý tài chính thông minh, chuẩn bị cho một tương lai vững chắc là câu hỏi của không chỉ riêng ai. Nếu bạn cũng đang đi tìm một giải pháp quản lý tài chính thật hữu hiệu thì cùng khám phá ngay bí quyết của giới trẻ hiện đại nhé!



ĐẸ DÀNG THEO DÕI THU CHI, THIẾT LẬP MỤC TIÊU TÍCH LŨY

Người trẻ luôn nắm bắt rất nhanh những tiến bộ của thế giới, tư duy thoáng và linh hoạt trong việc chấp nhận cái mới. Vì vậy, khi câu chuyện quản lý tài chính vẫn đang là một thử thách với nhiều người thì giới trẻ ngày nay đã nhanh nhạy tận dụng công nghệ để quản lý chi tiêu, tiết kiệm hiệu quả nhất.

Ngọc Minh (25 tuổi, Hà Nội) cất gọn cuốn sổ ghi chép chi tiêu dày cộm từ hồi sinh viên để ghi lại mớ rau, con cá hay cả tiền nhà hàng tháng vào một góc bàn. Thay vào đó, thứ cô cần đó là chiếc

smartphone – vật bất ly thân của thời 4.0.

“Công nghệ đã khiến việc quản lý tài chính cá nhân của mình trở nên dễ dàng và hiệu quả hơn bao giờ hết. Bỏ qua những phương pháp quản lý chi tiêu truyền thống, trợ thủ đắc lực của mình giờ đây chính là ứng dụng ngân hàng BIDV SmartBanking với tiện ích Quản lý tài chính”, Ngọc Minh chia sẻ.

Được biết, năm 2021 đánh dấu nhiều chuyển biến lớn trong quá trình chuyển đổi số của BIDV, với nhiều dịch vụ liên tục được “update”, đặc biệt gần đây BIDV cho lên kệ tiện ích “Quản lý tài chính” trên BIDV

SmartBanking. Tiện ích này đã mau chóng thu hút người dùng đặc biệt là người dùng trẻ khi giúp chúng ta chủ động quản lý tình hình chi tiêu hiệu quả, hình thành thói quen tích lũy.

Thay vì một cuốn sổ ghi chép vật lý, tiện ích “Quản lý tài chính” có thể tạo giúp bạn một cuốn sổ thu chi “số” với vài thao tác đơn giản. Từ sổ thu chi bạn có thể phân bổ thành các nhóm: khoản tiêu tiền mặt, khoản tiêu từ thẻ, từ tài khoản hay các khoản bạn có ý định tiết kiệm... Nhờ đó bạn có thể nhìn thấy được tháng này mình đã dùng tiền ở đâu để tiêu, mình dự định tiết kiệm được bao nhiêu và nhìn thấy được tình hình “sức khỏe” tài chính của

mình một cách tổng quát và trực quan nhất.

Tiện ích “Quản lý tài chính” còn thú vị hơn vì khi cung cấp cho bạn những biểu đồ, thống kê và báo cáo chi tiết về tình hình thu chi, xu hướng chi tiêu của bạn một cách khoa học. Ngoài ra, với tính năng Ngân sách, bạn có thể dễ dàng lập các kế hoạch chi tiêu trong tuần, tháng hoặc quý cho các khoản chi phí thường xuyên của bạn như ăn uống, tiêu vặt, mua sắm... vô cùng tiện lợi và tiết kiệm thời gian. Bạn không phải ghi chép như trước đây các khoản thu chi hay cuối tháng ngồi tính toán lại mà vẫn có thể theo dõi tài chính một cách khoa học.

THAY ĐỔI THÓI QUEN, HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI BỀN VỮNG

“Tôi sổ thu chi không phải mình “hà khắc” với bản thân mà mình làm mọi việc đều có kế hoạch rõ ràng, nắm bắt được những nhu cầu hàng tuần, hàng tháng. Có tuần mình chi nhiều cho các khoản ăn vặt hay quần áo thì tuần sau mình sẽ cân đối và tiết chế lại, hạn chế việc “vung tay quá trán”. Cũng nhờ việc theo dõi quá trình chi tiêu thường xuyên và lập kế hoạch tiết kiệm giúp mình tích lũy tài chính tốt hơn.”, Ngọc Minh chia sẻ thêm.



Giới trẻ ngày càng sớm có những mục tiêu tài chính riêng

Nhờ vào việc quản lý tài chính cá nhân cụ thể giúp Ngọc Minh có thể tránh xa được lối sống “tiêu xài hoang phí”, dễ dàng đánh giá được mình đang thực sự cần gì cho cuộc sống. Đây cũng là một xu hướng chi tiêu mà không chỉ những người trẻ mà tất cả chúng ta ai cũng cần đến để “cân đối ngân sách” tích lũy cho tương lai.

“Mẹ mình ở nhà vẫn đang phải “ghi ghi chép chép” hàng ngày, chắc chắn lần tới về quê mình sẽ “phổ cập” tiện ích hay ho này tới mẹ của mình. Bạn bè mình giờ ai cũng sử dụng ứng dụng ngân hàng như một trợ thủ đắc lực cho mọi nhu cầu hàng ngày nên mình hy vọng tới đây những thế hệ trẻ như chúng

mình sẽ lan tỏa được thói quen hiện đại này đến thế hệ bố mẹ, những người lớn tuổi...”, Ngọc Minh hào hứng cho biết thêm.

Có thể thấy, nhờ sự phát triển vượt bậc của công nghệ, ứng dụng ngân hàng giờ đây không đơn thuần là những giao dịch tài chính hiện đại mà còn giúp bạn hình thành thói quen chi tiêu, quản lý tài chính thông minh. Đặc biệt, với BIDV SmartBanking việc quản lý tài chính không còn phức tạp nữa, bạn có thể quản lý tài chính cũng như cuộc sống của chính mình mọi lúc mọi nơi. Tận dụng những công nghệ hiện đại là xu hướng để mỗi chúng ta hoà mình vào sự phát triển của thời đại, hướng tới tương lai bền vững. □

MỞ TÀI KHOẢN CHỨNG KHOÁN MỚI tiền tới liền tay

Nhân sự kiện Golive hệ thống Mở tài khoản chứng khoán trực tuyến trên trang Portal BIDV, từ ngày 1/5/2021 tới 31/12/2021, BSC triển khai chương trình “Mở tài khoản mới, tiền tới liền tay” dành cho tất cả cán bộ BIDV trên toàn quốc với nhiều quà tặng hấp dẫn

- Nhận ngay 20.000đ cho mỗi ng khách mở mới tài khoản tại BSC
- Mức thưởng không giới hạn đối với người giới thiệu.

Anh/ chị vui lòng liên hệ Điểm hỗ trợ BSC để có thêm thông tin chi tiết về chương trình

- Miền Bắc: Mrs. Trần Thị Hải Ngọc, email:

ngocth@bsc.com.vn, ĐT: 09 1566 8289

- Miền Nam: Mrs. Phạm Thị Hồng Thủy, email:

thuyph@bsc.com.vn, ĐT: 09 0864 6466

Mở tài khoản chứng khoán trực tuyến tại BSC:

<http://10.21.191.87:8888/Home/Portal>

DỊCH VỤ THẺ BIDV

Nói không với thanh toán khống

 **NGÂN NGÀ**

Trong thời gian gần đây, dịch vụ rút tiền mặt, đảo nợ từ thẻ tín dụng đang được một số đối tượng đăng tin và chạy quảng cáo công khai trên facebook và các trang web, trang mạng xã hội khác. Chỉ cần một thao tác gõ tìm kiếm các từ khóa liên quan, người dùng sẽ được cung cấp hàng chục trang thông tin, số điện thoại nhận cung cấp các dịch vụ này. Thậm chí, những người cung cấp dịch vụ thanh toán khống còn chủ động nhắn tin, gửi email tới người dùng để quảng cáo dịch vụ.

Theo quy định của Ngân hàng nhà nước, Thẻ tín dụng chỉ được sử dụng để thanh toán hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại ATM, các điểm ứng tiền mặt đặt tại chi nhánh, PGD của các ngân hàng. Rút tiền mặt từ Thẻ tín dụng, đảo nợ thông qua thiết bị chấp nhận thẻ (POS/mPOS/QR) được ngân hàng định nghĩa là thanh toán khống và là hành vi bị cấm (Khoản 2, Điều 8 Văn bản hợp nhất số 03/VBHN-NHNN ngày 17/01/2020). Vậy BIDV phải làm gì trước tình trạng thanh toán khống đang nở rộ trên thị trường?

CÁC THỦ ĐOẠN THANH TOÁN KHỐNG

Thanh toán khống là việc thanh toán thẻ mà không phát sinh giao dịch mua hàng hóa dịch vụ. Thông thường, hình thức này được thực hiện trên cơ sở "chung tay" của cả chủ thẻ và Đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT), nhiều trường hợp chủ thẻ đưa Thẻ tín dụng cho ĐVCNT cầm giữ để giao dịch hàng tháng khi đến kỳ đảo nợ. Các đối tượng thường chia nhỏ nhu cầu rút tiền/đảo nợ để giao dịch tại nhiều ĐVCNT khác nhau và của các ngân hàng khác nhau nhằm tránh quy tắc phát hiện gian lận của ngân hàng. Vì vậy, khi ngân hàng liên

hệ xác minh, cả chủ thẻ và ĐVCNT đều xác nhận giao dịch do chủ thẻ thực hiện để mua hàng hóa dịch vụ và ĐVCNT cung cấp được khá đầy đủ các hóa đơn, chứng từ.

Theo thống kê của các ngân hàng, nhóm ĐVCNT thanh toán khống thường được mở mới và đăng ký với các cơ quan quản lý nhà nước dưới hình thức hộ kinh doanh. Sau khi được ngân hàng triển khai lắp đặt thiết bị chấp nhận thẻ (POS/mPOS/QR), các đối tượng sẽ mang thiết bị ra khỏi địa điểm kinh doanh mà ĐVCNT đăng ký với ngân hàng, thậm chí có trường hợp dịch chuyển thiết bị sang tỉnh, thành phố khác.

TIỀM ẨN RỦI RO CAO

Đứng trên góc độ pháp lý, thanh toán khống Thẻ tín dụng là hành vi bị cấm nên khi phát sinh sẽ có nguy cơ rủi ro pháp lý cho cả khách hàng và ngân hàng (trên cả vai trò ngân hàng phát hành thẻ và ngân hàng chấp nhận thẻ), từ việc xử phạt hành chính theo Nghị định số 88/2019/NĐ-CP ngày 14/11/2019 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng đến các biện pháp hạn chế cung ứng sản phẩm dịch vụ, mạng lưới giao dịch của ngân hàng.



Theo khía cạnh tài chính, thanh toán khống tiềm ẩn nguy cơ rủi ro rất lớn cho các bên liên quan. Khi chủ thẻ đưa thẻ cho ĐVCNT cầm giữ/giao dịch sẽ tăng nguy cơ bị đánh cắp dữ liệu thẻ của chính chủ thẻ. Đã phát sinh các trường hợp chủ thẻ sau khi rút tiền mặt/đảo nợ tại các dịch vụ nói trên thì phát hiện thẻ bị trừ tiền cho các dịch vụ mua sắm khác không phải do chủ thẻ thực hiện. Đối với ngân hàng phát hành thẻ, nguy cơ nợ xấu rất cao khi chủ thẻ thanh toán khống và mất khả năng thanh toán, còn với ngân hàng chấp nhận thẻ có thể bị đòi tiền nếu không tuân thủ các quy định về thanh toán thẻ. Hơn nữa, thanh toán khống gây ảnh hưởng xấu đến dịch vụ ngân hàng nói riêng cũng như nền kinh tế nói chung nên cơ quan chức năng đang rất quyết liệt trong việc xử lý, ngăn chặn. Vì vậy, nguồn thu của các ngân hàng từ các hoạt động kinh doanh có liên quan đến thủ đoạn thanh toán khống là không bền vững có thể "chia tay" bất kỳ lúc nào.

NÓI KHÔNG VỚI THANH TOÁN KHỐNG

Vì những rủi ro thực tế và rủi ro tiềm ẩn nêu trên, việc ngăn chặn dứt điểm tình trạng thanh toán khống là một trong số nhiệm vụ trọng tâm của hoạt động kinh



doanh thẻ BIDV năm 2021. Việc kiểm soát hành vi này cần được tiến hành quyết liệt ngay từ khâu lựa chọn khách hàng đến khâu quản lý khách hàng hiện hữu.

Khi phát triển khách hàng mới, khâu thẩm định hồ sơ khách hàng đóng vai trò quan trọng. Với chủ thẻ, chi nhánh cần thẩm định tính chính xác, hợp lệ của hồ sơ chứng minh năng lực tài chính (giấy tờ chứng minh thu nhập từ lương và các nguồn thu nhập hợp pháp khác...). Với ĐVCNT, chi nhánh tuân thủ đúng hướng dẫn về thẩm định hồ sơ ĐVCNT trong đó nghiêm túc thực hiện khảo sát, xác minh địa điểm thực tế lắp đặt thiết bị chấp nhận thẻ đảm bảo ĐVCNT bán hàng hóa thực sự và mặt hàng bán phù hợp với loại hình kinh doanh...

Đối với khách hàng đang sử dụng sản phẩm dịch vụ thẻ, BIDV thường xuyên đào tạo truyền thông khách hàng về việc sử dụng thẻ an toàn, đúng quy định của pháp luật thông qua các kênh mạng xã hội, tin nhắn, email. Đồng thời, BIDV sẽ giám sát chặt chẽ các giao dịch thẻ có dấu hiệu nghi ngờ và mạnh tay xử lý các trường hợp độ rủi ro cao như chấm dứt hợp đồng phát hành và sử dụng thẻ, hợp đồng thanh toán thẻ, đưa khách hàng vào danh sách đen để không cung cấp các dịch vụ ngân hàng khác... □

Mở thẻ hoàn tiền

ƯU ĐÃI CHI TIÊU QUANH NĂM VỚI THẺ TÍN DỤNG BIDV

Không cần mang theo tiền mặt, thanh toán nhanh gọn chỉ với một lần chạm nhẹ thẻ, hưởng vô vàn ưu đãi khi mua sắm, chi tiêu... là xu hướng tiêu tiền thông minh hiện nay. Thẻ tín dụng mang tới lợi ích chi tiêu trước trả tiền sau, miễn lãi tới 45 ngày, là nguồn tài chính hấp dẫn cho khách hàng.



Thẻ tín dụng đang dần trở thành “vật bất ly thân” của những tín đồ mua sắm, khi bạn chỉ cần quẹt thẻ, đơn hàng được thực hiện nhanh chóng. Hiểu được nhu cầu và mong muốn của khách hàng, BIDV đã triển khai chương trình ưu đãi cực hấp dẫn dành cho khách hàng mở mới thẻ tín dụng BIDV. Theo đó, từ ngày 06/05/2021 đến hết ngày 05/05/2022, khách hàng phát hành mới thẻ chính các loại thẻ BIDV Platinum và chi tiêu từ 5 triệu đồng trong vòng 30 ngày kể từ ngày phát hành thẻ sẽ được tặng ngay 2 triệu đồng.

Bên cạnh đó, khi chi tiêu, chủ thẻ còn được tích điểm và có thể quy đổi ra nhiều quà tặng hấp dẫn như dặm bay Vietnam Airlines, hoàn tiền tới 10% khi chi tiêu thẻ tại các lĩnh vực thiết thực và phổ biến như mua sắm tại siêu thị, giao dịch trực tuyến, chi tiêu du lịch.

Không chỉ vậy, khi thanh toán bằng thẻ tín dụng, khách hàng còn nhận được nhiều ưu đãi hấp dẫn như giảm giá, tặng

quà tại hàng trăm điểm ưu đãi và đối tác của BIDV như: Giảm trực tiếp **150.000 đồng** cho chủ thẻ Tín dụng quốc tế BIDV có tổng giá trị đơn hàng hợp lệ từ 1 triệu đồng trở lên vào các ngày ưu đãi tại Tiki và Shopee; Giảm 10% tối đa 100.000đ khi thanh toán bằng thẻ BIDV Mastercard tại Lazada; Hoàn tiền 500.000 đồng cho giao dịch thanh toán mua bảo hiểm online (tại các website/ứng dụng) trong nước của mỗi chủ thẻ hạng Bạch kim trở lên; Hoàn tiền 10% cho chủ thẻ Tín dụng quốc tế BIDV khi thanh toán qua POS BIDV tại PICO; Giảm trực tiếp 1,000,000 VND cho 200 khách hàng đầu tiên đặt cọc hoặc mua siêu phẩm Apple tại CellphoneS; Hoàn tiền 10%, tối đa 200,000 đồng, cho mỗi khách hàng có tổng doanh số thanh toán Online tại các website/ứng dụng nước ngoài từ 300,000 đồng trở lên;... Khách hàng cũng có thể tận hưởng chiết khấu quanh năm dành cho tất cả loại thẻ BIDV tại các nhà hàng: Koh Yam, Phủi Quán, Akatonbo, Defaito – Cơm gà Hội An, Chef Thiện, Mộc Riều Nướng, Asahi Sushi... theo các chương trình được cập nhật thường xuyên tại mục Khuyến mại thẻ trên website bidv.com.vn

Việc chi tiêu thẻ tín dụng giúp chủ thẻ nhận được “ưu đãi chồng ưu đãi” như giảm giá, hoàn tiền, tích điểm, dặm thưởng... mà ít khi có được khi sử dụng phương thức thanh toán bằng tiền mặt hay các loại thẻ ghi nợ khác. Đây là những yếu tố mà thẻ tín dụng được cho là giúp người dùng kiếm tiền ngay cả khi đang chi tiêu.

HƯƠNG TRÀ

BIDV HOME

ứng dụng mua nhà trong tầm tay

THUY LÊ

“Cơn lốc” số hóa ngành ngân hàng cũng được đẩy nhanh hơn khi đại dịch Covid-19 làm thay đổi mọi vấn đề của cuộc sống, trong đó có thói quen giao dịch online của người dân. Khách hàng giờ đây đã cởi mở hơn với việc sử dụng các sản phẩm công nghệ của ngân hàng để thuận tiện, tiết kiệm thời gian, có nhiều ưu đãi.

Chuyển đổi số tại BIDV không chỉ giới hạn ở việc số hóa dữ liệu giao dịch mà còn thông qua đó tập trung nâng cao trải nghiệm của khách hàng; nắm bắt nhu cầu của khách hàng và cung cấp các trải nghiệm số ưu việt trong hành trình trải nghiệm.

Nhu cầu giao dịch bất động sản hay vay mua bất động sản qua các ứng dụng số hóa cũng lên ngôi trong thời gian qua. Người mua nhà nào cũng mong muốn có thể tra cứu, so sánh các dự án đẹp, phù hợp với nhu cầu, khả năng tài chính của mình, đồng thời biết rõ được lãi suất và quy trình vay. Những nhu cầu này phải được đáp ứng nhanh, tiết kiệm thời gian và minh bạch nhất.

Nắm bắt được xu hướng này, BIDV là ngân hàng đầu tiên xây dựng ứng dụng tập hợp các dự án bất động sản do BIDV tài trợ và hợp tác để hướng tới một sàn/siêu thị bất động sản, giúp khách hàng chủ động tìm kiếm dự án phù hợp, lại có thêm nhiều ưu đãi, thủ tục nhanh chóng

BIDV Home là ứng dụng trên thiết bị di động do BIDV cung cấp



để hỗ trợ khách hàng cá nhân mua nhà tại các dự án do BIDV tài trợ hoặc BIDV hợp tác cho vay người mua nhà với các chủ đầu tư uy tín. Ứng dụng này góp phần tăng cường trải nghiệm của khách hàng trên kênh ngân hàng số trong hành trình tìm kiếm ngôi nhà phù hợp cho mình với chi phí hợp lý.

Ứng dụng BIDV Home cập nhật các dự án nhà được ngân hàng tài trợ theo thời gian thật, giúp khách hàng vay, theo dõi khoản vay ngay

trên điện thoại di động.

Với ứng dụng BIDV Home, khách hàng dễ dàng đăng ký vay mua nhà trên điện thoại tại các dự án do ngân hàng tài trợ, hưởng lãi suất cạnh tranh. Với việc vay mua nhà qua BIDV Home, khách hàng sẽ được hưởng ưu đãi lãi suất giảm lên đến 0.2% so với lãi suất cho vay của BIDV qua kênh quầy (áp dụng trong 12 tháng đầu tiên). Người dùng có thể tìm kiếm dự án, căn hộ trên nhiều địa bàn, tính toán số tiền tối đa được vay và số tiền phải trả hàng tháng. Khách hàng đặt lịch hẹn tư vấn trên chương trình sau khi tìm ra dự án mong muốn, yêu cầu sẽ được nhân viên ngân hàng tiếp nhận và xử lý.

Khách hàng cũng có thể đăng ký vay bằng cách nhập đầy đủ thông tin và tiến hành xác nhận. Yêu cầu vay được hệ thống BIDV thẩm định sơ bộ và gửi đi xử lý. Người dùng chủ động tra cứu quá trình xử lý hồ sơ vay, xem lại kết quả thẩm định sơ bộ với yêu cầu vay đã tạo.

Toàn bộ các dự án có trên ứng dụng là do BIDV tài trợ vốn nên tính pháp lý của dự án đã được thẩm định kỹ càng. Với tính tiện lợi và bảo mật cao, chỉ khách hàng được xem các yêu cầu của mình gửi tới ngân hàng, BIDV Home mang lại lợi ích cho cả khách hàng, chủ đầu tư và ngân hàng. Đây là một hướng đi mới tiềm năng trong hành trình chuyển đổi số của BIDV.

Trong năm 2020, hoạt động chuyển đổi số của BIDV đã tạo được một số điểm nhấn nổi bật: Triển khai thành công cổng thanh toán trực tuyến các dịch vụ công cấp độ 4 trên cổng dịch vụ công quốc gia; Là một trong bốn ngân hàng đầu tiên triển khai thành công dự án Thanh toán bù trừ liên ngân hàng; Triển khai hệ thống đăng ký trực tuyến BIDV SmartBanking, nghiên cứu áp dụng công nghệ OCR, nhận dạng khuôn mặt, livecheck; Lần đầu tiên trên thị trường tích hợp tính năng mua sắm tại Vinmart trên ứng dụng SmartBanking; Ra mắt nền tảng BIDV Home - mở ra hệ sinh thái kết nối khách hàng BIDV với thị trường địa ốc...[\[1\]](#)

BIC Home Care

“CHÚ NGỰA Ô” CỦA KÊNH BANCASSURANCE NĂM 2021

 **THU NGUYỄN**

Năm 2021, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã có nhiều cải tiến về sản phẩm, cơ chế cho bảo hiểm nhà BIC Home Care với kỳ vọng sản phẩm sẽ ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, ngân hàng, trở thành động lực tăng trưởng doanh thu cho kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) hợp tác giữa BIDV và BIC trong năm 2021 và giai đoạn sắp tới.



GIẢI PHÁP ĐẢM BẢO AN TOÀN VỐN CHO NGÂN HÀNG

Đối với ngân hàng, khi các khoản vay mua nhà hoặc thế chấp tài sản đảm bảo bằng ngôi nhà đang ngày một gia tăng, các rủi ro xảy ra (cháy nổ, tổn thất do thiên tai, trộm cắp...) đối với ngôi nhà sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Việc khai thác bảo hiểm nhà BIC Home Care mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng. Khi khách hàng tham gia bảo hiểm nhà ngôi nhà không may gặp rủi ro, ngân hàng có thể thu hồi nợ khi tài sản đảm bảo bị ảnh hưởng.

Ngoài ra, cấp bảo hiểm nhà trong quá trình phê duyệt tín dụng cũng giúp ngân hàng đa dạng hóa dịch vụ và tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Khách hàng có thể đưa ra lựa chọn tối ưu khi vừa vay vốn, vừa tham gia bảo hiểm nhằm đảm bảo lợi ích tối đa cho bản thân và gia đình. Khai thác thêm dịch vụ bảo hiểm trên nền tảng khách hàng

vay vốn còn giúp ngân hàng gia tăng phí dịch vụ với chi phí thấp và không có rủi ro.

Sản phẩm bảo hiểm nhà – BIC Home Care được thiết kế phù hợp với mọi đối tượng khách hàng của BIDV. Khách hàng lựa chọn tham gia bảo hiểm toàn diện nhà cũng giúp gia tăng quyền lợi cho người vay vốn.

“CHÚ NGỰA Ô” CỦA KÊNH BANCASSURANCE NĂM 2021

Hiện nay, theo định hướng tín dụng bán lẻ của BIDV, phân khúc cho vay vẫn tập trung chủ yếu vào sản xuất kinh doanh và hỗ trợ nhà ở. Doanh số phát vay hỗ trợ nhà ở trong 5 tháng đầu năm 2021 đạt trên 29 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 60% so với cùng kỳ năm 2020. Tuy nhiên, tỷ lệ khai thác sản phẩm bảo hiểm BIC Home Care mới chỉ đạt trên 10% so với tiềm năng. Do đó, dư địa khai thác của sản phẩm còn rất lớn. BIC Home Care hiện đang được triển khai rộng rãi trên toàn hệ thống

BIDV, tập trung chủ yếu ở các thành phố lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, nơi tập trung nhiều dự án chung cư, đại đô thị,... Tính đến hết tháng 5/2021, doanh thu BIC Home Care toàn hệ thống đạt 3 tỷ đồng, tăng trưởng 125% so với cùng kỳ.

Với những lợi ích thiết thực và dư địa khai thác lớn như vậy, BIC Home Care được kỳ vọng sẽ trở thành động lực tăng trưởng doanh thu Bancassurance cho BIDV và BIC trong năm nay và giai đoạn sắp tới. □

Sản phẩm bảo hiểm nhà BIC Home Care được BIC xây dựng và đưa vào triển khai qua kênh Bancassurance hợp tác với BIDV từ năm 2008. Sản phẩm bao gồm 2 chương trình linh hoạt cho khách hàng lựa chọn: Bảo hiểm toàn diện nhà tư nhân và Bảo hiểm cháy nổ bắt buộc theo quy định tại Nghị định số 23/2018/NĐ-CP ngày 23/2/2018 của Chính Phủ. Số tiền bảo hiểm của BIC Home Care lên tới 15 tỷ đồng và bảo vệ ngôi nhà, tài sản của khách hàng tới 5 năm. So với các sản phẩm tương tự trên thị trường, BIC Home Care được đánh giá là một trong những sản phẩm có quyền lợi cao và đa dạng nhất với mức phí rất cạnh tranh.

Smart Bond

LỰA CHỌN ĐẦU TƯ THÔNG MINH

THÙY LINH

Thông qua dòng sản phẩm trái phiếu doanh nghiệp Smart Bond, BIDV mong muốn mang đến cơ hội đầu tư mới dành cho phân khúc khách hàng cá nhân cao cấp.

Smart Bond là dòng sản phẩm trái phiếu doanh nghiệp được phát hành bởi các doanh nghiệp uy tín hàng đầu tại Việt Nam và được tư vấn giới thiệu đến các nhà đầu tư chuyên nghiệp thông qua Công ty CP Chứng khoán BSC và BIDV.

Với tiêu chí đem đến sự lựa chọn tối ưu nhất cho khách hàng, những sản phẩm trái phiếu doanh nghiệp được tư vấn bởi BSC và BIDV đều phải đáp ứng các tiêu chí do BIDV đề ra để đảm bảo tính an toàn cao nhất cho khách hàng như: Doanh nghiệp phát hành được thẩm định bởi các đơn vị chuyên ngành của BIDV và được xếp hạng tín nhiệm hạng AA; Dòng tiền của doanh nghiệp được quản lý bởi ngân hàng BIDV; các đợt mở bán trái phiếu

doanh nghiệp đều có tài sản đảm bảo chất lượng đi kèm...

Trong tháng 6 vừa qua, BIDV đã kết hợp với BSC giới thiệu đến khách hàng cơ hội đầu tư trái phiếu doanh nghiệp Becamex IDC với tổng giá trị phát hành tối đa 1.000 tỷ đồng, kỳ hạn 2 năm. Đây được đánh giá là cơ hội đầu tư hấp dẫn dành cho các nhà đầu tư chuyên nghiệp bởi hai yếu tố sau: (i) đơn vị phát hành là một trong những doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực phát triển bất động sản khu công nghiệp tại Việt Nam, được BIDV quản lý dòng tiền và đánh giá tín nhiệm hạng AA. Chương trình cũng được đảm bảo bằng tài sản chất lượng với trị giá 1.500 tỷ đồng, tương đương 150% giá trị phát hành; (ii) nhà đầu tư được hưởng mức lãi suất hấp dẫn 8,2%/

năm kèm quyền bán lại sau 1 năm, hoặc 9%/năm không kèm quyền bán lại sau 1 năm. Với những lợi ích vượt trội, chương trình đã nhận được sự quan tâm, hưởng ứng của khách hàng và đã phát hành hết sau 10 ngày mở bán. Trong năm 2021, BIDV và BSC sẽ tiếp tục giới thiệu đến các nhà đầu tư những chương trình đầu tư trái phiếu doanh nghiệp hấp dẫn khác.

Bên cạnh dòng sản phẩm trái phiếu doanh nghiệp Smart Bond, BIDV sẽ tiếp tục ra mắt những dòng sản phẩm dành riêng cho khách hàng cá nhân cao cấp như: Cơ hội đầu tư thông qua chứng chỉ quỹ mở; Các dịch vụ quản lý tài sản, thừa kế và chuyển giao hay các chương trình tư vấn đầu tư nước ngoài, tư vấn định cư, tư vấn du học... □



LỰA CHỌN ĐẦU TƯ THÔNG MINH

CƠ HỘI ĐẦU TƯ TRÁI PHIẾU DOANH NGHIỆP BECAMEX IDC

- Tổng giá trị phát hành: tối đa **1.000** tỷ đồng
- 2 đợt chào bán: **Đợt 1 - 31/05/2021 & Đợt 2 - 10/06/2021**

CÁC LỢI ÍCH VƯỢT TRỘI

- TIN CẬY**
 - Becamex IDC có lịch sử 40 năm hoạt động, là doanh nghiệp đầu ngành phát triển khu công nghiệp tại Việt Nam
 - Xếp hạng tín nhiệm AA tại BIDV
 - BIDV quản lý dòng tiền trả gốc và lãi trái phiếu
- LÃI SUẤT HẤP DẪN**
 - 8,2%/năm - kỳ hạn 2 năm kèm quyền bán lại sau 1 năm
 - 9%/năm - kỳ hạn 2 năm
- TÀI SẢN ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG**
 - Quyền sử dụng đất với giá trị trên 1.500 tỷ đồng - 150% giá trị phát hành
- KỶ TRẢ LÃI ƯU VIỆT**
 - 6 tháng/lần
- ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH, THANH TOÁN, CHUYỂN NHƯỢNG**
 - CTCP Chứng khoán NH BIDV (BSC) [*)]

THÔNG TIN CHI TIẾT LIÊN HỆ

Bộ phận Khách hàng cao cấp
Ban phát triển ngân hàng bán lẻ
Hotline: 096 269 6655
Email: hieunt105@bidv.com.vn



Với sự phát triển nhanh chóng của các trang mạng xã hội, các hình thức lừa đảo qua mạng, tội phạm công nghệ cao cũng đang có xu hướng gia tăng. Các đối tượng sử dụng nhiều thủ đoạn hòng lợi dụng uy tín của Ngân hàng, đánh vào tâm lý cả tin của khách hàng để lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của khách hàng.

đối tượng giả danh cán bộ ngân hàng



Thủ đoạn hoạt động của đối tượng là giả danh cán bộ ngân hàng, đăng các thông tin hỗ trợ vay vốn, giải ngân nhanh trên các trang mạng xã hội facebook. Các đối tượng lợi dụng những hình ảnh hội thảo, biển tên cán bộ giả mạo và các hoạt động chung có logo của ngân hàng để gửi cho Khách hàng qua Zalo, Facebook... nhằm giả danh là cán bộ ngân hàng. Khi người bị hại có nhu cầu vốn, khách hàng sẽ được các đối tượng hướng dẫn kết bạn qua ứng dụng zalo, vay, chụp ảnh giấy tờ làm hồ sơ vay vốn gồm chứng minh nhân dân, sổ hộ khẩu chuyển cho các đối tượng.

Sau khi có thông tin, các đối tượng sẽ sử dụng phần mềm trên điện thoại làm giả một bộ hợp đồng tín dụng của ngân hàng, điền toàn bộ thông tin của người bị hại có ghi rõ số tiền cho vay, số tài khoản nhận tiền giải ngân và nêu rõ điều kiện để được giải ngân thì người bị hại phải đóng các khoản tiền vay mua bảo hiểm, trả góp trước một số tháng, tiền phí lệnh giải ngân... sau đó chuyển tiền vào các tài khoản ngân hàng mà các đối tượng yêu cầu.

Sau khi tiền được chuyển vào các tài khoản, các đối tượng sẽ nguy

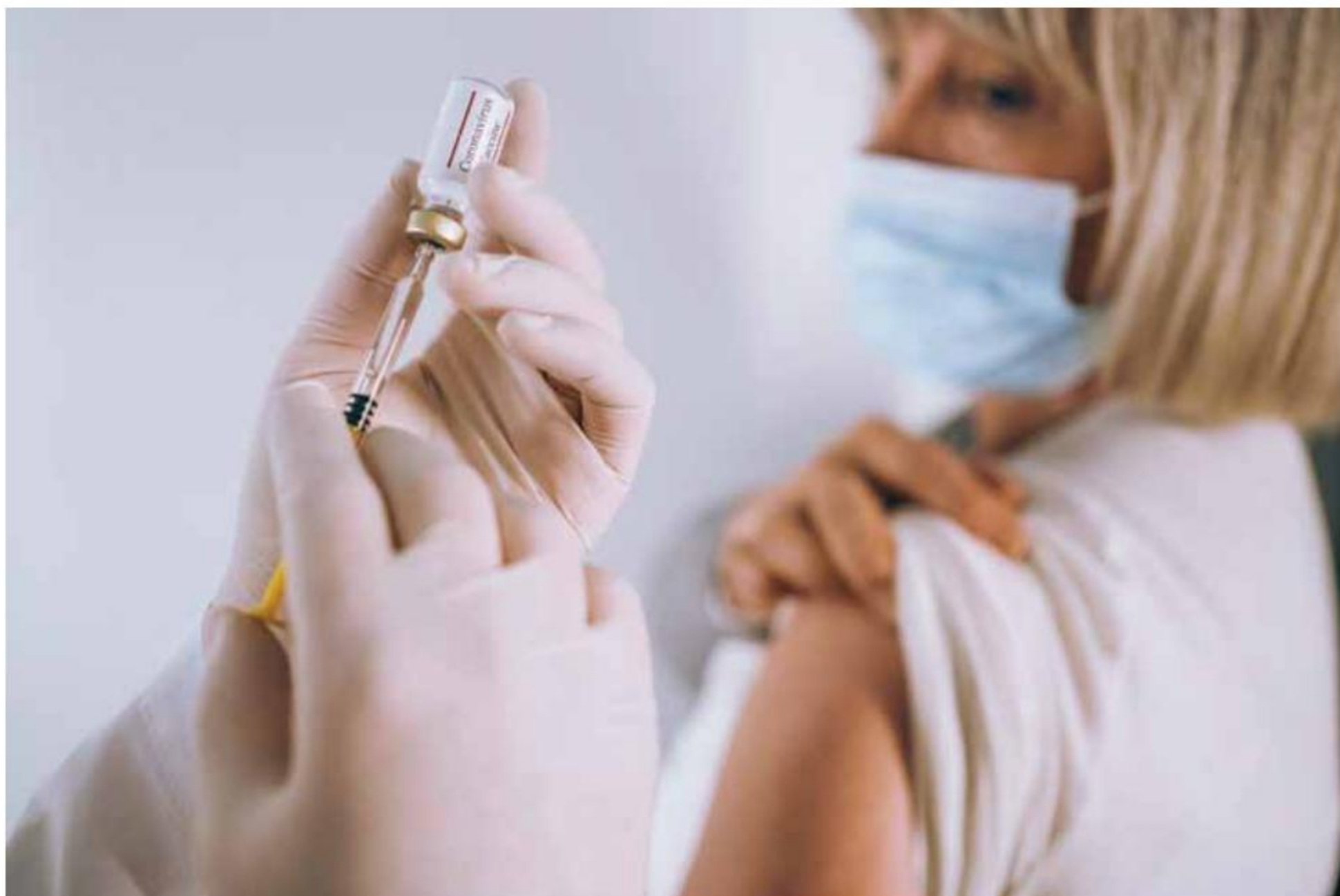
trang bịt khẩu trang và đến các cây ATM của các ngân hàng để thực hiện việc rút tiền chiếm đoạt, sau đó chặn zalo của người bị hại. Ngay sau khi nhận được số tiền trên, khách hàng không thể liên lạc với đối tượng giả mạo này nữa.

Nhằm nâng cao cảnh giác để an tâm tận hưởng các dịch vụ, tiện ích của Ngân hàng, tránh mất tiền oan, BIDV đã đưa ra nhiều khuyến cáo cho khách hàng, cụ thể:

Tuyệt đối cảnh giác và luôn xác minh mọi lời mời chào từ những người lạ, có nhiều dấu hiệu khả nghi. Trường hợp phát sinh nhu cầu sử dụng các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng, khách hàng có thể tiếp cận thông qua trang web chính thức của BIDV (www.bidv.com.vn), Tổng đài hỗ trợ 24/7 (19009247) hoặc đến điểm giao dịch gần nhất của BIDV để được cán bộ hỗ trợ.

Khi thực hiện các giao dịch ngân hàng, khách hàng lưu ý chỉ cung cấp các thông tin cá nhân như: CMND, Sổ hộ khẩu, Hợp đồng lao động... cho BIDV, tuyệt đối không cung cấp cho người lạ hoặc cung cấp tại các trang web giả mạo (BIDV chỉ có một trang web chính thức và duy nhất tại địa chỉ www.bidv.com.vn).

Các loại phí dịch vụ liên quan đến giao dịch tại Ngân hàng đều được BIDV thu trực tiếp từ khách hàng và cung cấp chứng từ hợp lệ, đồng thời biểu phí dịch vụ được BIDV niêm yết công khai theo quy định tại các điểm giao dịch và tại trang web chính thức của BIDV (www.bidv.com.vn). Vì vậy, khách hàng không thực hiện nộp bất cứ loại phí nào khi chưa kiểm tra tính phù hợp với biểu phí của BIDV và tuyệt đối không chuyển tiền phí qua một tổ chức/ cá nhân nào khác. □



Tiến trình cung ứng vắc-xin Covid-19

VÀ VAI TRÒ TRONG PHỤC HỒI KINH TẾ

Đại dịch COVID-19 bùng phát từ cuối năm 2019, đến nay diễn biến vẫn rất phức tạp, đã và đang tác động nghiêm trọng đến mọi hoạt động kinh tế - xã hội của các nước. Vắc-xin COVID-19 đang được coi là hy vọng lớn và cũng là giải pháp căn cơ để kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sớm vượt qua đại dịch và phục hồi. Tuy nhiên, hiệu quả phòng bệnh, nguồn cung, cơ chế phân phối và tiêm vắc-xin như thế nào là vấn đề đáng quan tâm.

 **HẢI BÌNH**

CẢ THẾ GIỚI “SỐT” VẮC-XIN COVID-19

Theo Tổ chức Y tế thế giới (WHO), hiện nay có 190 quốc gia tham gia Chương trình tiếp cận vắc-xin phòng COVID-19 toàn cầu (COVAX) do Liên minh vắc-xin GAVI và WHO sáng lập, cùng phối hợp với các đơn vị nghiên cứu, phát triển vắc-xin và phân phối vắc-xin với tiêu chí công bằng và hiệu quả cho các nước thành viên tham gia. Tính đến tháng 6/2021, theo WHO, có 287 loại vắc-xin COVID-19 đang được nghiên cứu, trong đó có 102 loại vắc-xin đang trong giai đoạn đánh giá lâm sàng, nhiều vắc-xin đã được cấp phép sản xuất và sử dụng như AstraZeneca, BioNTech/Pfizer, Moderna, Johnson&Johnson, Novavax, Sinopharm, Sinovac, CanSino, Gamaleya,... còn lại mới đang ở giai đoạn 2 hoặc 1. Dự kiến năng lực sản xuất đạt tối đa 11,9 tỷ liều (năm 2021) và 15,3 tỷ liều (năm 2022).

Theo Bộ Y tế, Việt Nam là một trong 190 quốc gia tham gia Sáng kiến COVAX và cũng nằm trong danh sách các quốc gia được tài trợ vắc-xin giai đoạn đầu tiên. Theo Bộ Y tế, số lượng vắc-xin được cấp qua COVAX là 38,9 triệu liều, trong khi qua đặt hàng với Công ty AstraZeneca là 30 triệu liều trong năm 2021, 31 triệu liều của Pfizer, 5 triệu liều của Moderna, 20 triệu liều của Gamaleya Research Institute. Như vậy, trong năm 2021, Việt Nam sẽ có hơn 120 triệu liều vắc-xin. Trong khi đó, để đạt được miễn dịch cộng đồng, Việt Nam sẽ cần khoảng 150 triệu liều để tiêm đủ cho khoảng 70% dân số trong năm 2021. Ngoài ra, đối với khả năng tự cung cấp vắc-xin của Việt Nam, hiện nay, cả nước có 4 đơn vị đang nghiên cứu vắc-xin gồm Vabiotech, Ivac, Nanogen và Polyvac. Nếu thành công, dự báo có thể đáp ứng 50 - 130 triệu liều/năm; giúp Việt Nam chủ động nguồn cung vắc-xin phục vụ cộng đồng về lâu dài.

VẮC-XIN - “LIỀU THUỐC” HỒI PHỤC NỀN KINH TẾ

Vắc-xin có 3 vai trò quan trọng:

Một là, vắc-xin tạo miễn dịch cộng đồng, bảo vệ sức khỏe người dân (theo một số nghiên cứu, đối với virus COVID-19, miễn dịch cộng đồng có thể đạt được nếu 60% cư dân được miễn dịch). Hai là, giảm bớt sức ép đối với hệ thống y tế: đại dịch COVID-19 đã đặt hệ thống y tế các nước dưới sức ép rất lớn trong việc điều trị cho số lượng lớn bệnh nhân trong cùng 1 thời điểm, đồng thời suy giảm nguồn lực điều trị cho các bệnh nhân khác. Việc có vắc-xin sẽ giúp giảm sự quá tải tại các bệnh viện, cơ sở y tế, đồng thời củng cố tính bền vững của hệ thống y tế. Ba là, tác động tích cực cho phục hồi và tăng trưởng kinh tế. Kinh tế có thể hồi phục nhờ các yếu tố: (i) Đảm bảo sức khỏe cho lực lượng lao động và tăng năng suất lao động; (ii) Khôi phục các hoạt động kinh tế - xã hội khi kiểm soát được mức độ lây nhiễm của dịch bệnh; (iii) Thúc đẩy nhu cầu đầu tư, tiêu dùng của



các hộ gia đình, doanh nghiệp khi sức khỏe cộng đồng được đảm bảo.

Các tổ chức quốc tế nhận định vắc-xin COVID-19 sẽ có đóng góp quan trọng trong việc phục hồi kinh tế. Theo đó, vắc-xin sẽ đóng góp thêm 1,1 điểm % cho tăng trưởng kinh tế thế giới năm 2021, tương ứng 1,7 điểm % cho các nền kinh tế phát triển và 0,3 điểm % cho các nền kinh tế mới nổi. Năm 2022, tác động tích cực của việc có vắc-xin đối với tăng trưởng kinh tế toàn cầu sẽ nhiều hơn do mức độ phổ cập vắc-xin tăng. Theo đó, GDP toàn cầu có thể tăng trưởng thêm gần 3 điểm % năm 2022 và cả 2 năm (2021-2022) sẽ là 4 điểm %, EU và Mỹ (6 điểm %), các nước đang phát triển và mới nổi (2,2 điểm %) và Việt Nam (khoảng 0,3 điểm % năm 2021 và 1,8 điểm % năm 2022).

NHIỆM VỤ ĐẶT RA CHO VIỆT NAM

Từ những phân tích về thực trạng vắc-xin và vai trò của nó trong việc phục hồi kinh tế, có thể thấy trong thời điểm hiện tại, Việt Nam cần chú trọng tới 5 vấn đề chủ yếu, cụ thể:

Thứ nhất, căn cứ tình hình phát triển và phân phối vắc-xin, Việt Nam sẽ chỉ có được khoảng 86-120 triệu liều vắc-xin so với nhu cầu 150 triệu liều (tương đương 40-53% nhu cầu) trong năm 2021 và có thể tới giữa năm 2022 mới có thể đạt được mức tiêm chủng 60-70% dân số để đạt được mức miễn dịch cộng đồng cần thiết. Do đó, trong năm 2021, Việt Nam vẫn phải sống chung với dịch

bệnh trong trạng thái “bình thường mới”. Theo đó, Chính phủ cần tiếp tục tập trung thực hiện mục tiêu kép, trong đó nhiệm vụ phòng chống dịch COVID-19 hiệu quả vẫn là ưu tiên hàng đầu, bởi đó cũng là điều kiện tiên quyết đảm bảo phục hồi, phát triển kinh tế - xã hội. Bởi vậy, cần tính toán phương án tối ưu, không chủ quan, lơ là chống dịch, nhưng cũng không quá hoang mang, sợ hãi đến mức luôn phong tỏa, bế quan, tỏa cảng dẫn đến ách tắc mọi hoạt động kinh tế - xã hội.

Thứ hai, cần tính toán đầu mối mua, vận chuyển và phân công rõ trách nhiệm các khâu trên nhằm đảm bảo hiệu quả, minh bạch và công bằng. Chính phủ cần hướng dẫn cụ thể về thủ tục đăng ký, cấp phép mua và tổ chức tiêm vắc-xin cho người lao động của địa phương, tổ chức, doanh nghiệp (hiện đã có một số tỉnh/thành phố, doanh nghiệp, tổ chức sẵn sàng mua vắc-xin để tiêm cho người lao động). Đồng thời, tăng cường truyền thông hiệu quả nhằm đạt được sự đồng thuận cũng như ý thức phòng, chống dịch.

Thứ ba, để chủ động về lâu dài, đặc biệt là có sự xuất hiện của các biến chủng mới của virus SARS CoV-2, việc đa dạng hóa nguồn cung vắc-xin và bài toán nghiên cứu, tự sản xuất vắc-xin (trong đó có vắc-xin COVID-19) cần được quan tâm đầu tư và triển khai thực hiện.

Thứ tư, cần thường xuyên theo dõi, cập nhật tình hình phát triển và tính hiệu quả của các loại vắc-xin để có điều chỉnh kế hoạch mua, phân phối và lộ trình tiêm vắc-xin phù hợp nhằm nhanh chóng đạt được miễn dịch cộng đồng, song vẫn đảm bảo an toàn, hiệu quả.

Thứ năm, song song với việc triển khai tiêm vắc-xin, cần tiếp tục đẩy mạnh các biện pháp phòng, chống dịch bệnh, nhất là việc nâng cao ý thức của người dân; không chủ quan, ỷ lại hoàn toàn vào việc có vắc-xin. Đồng thời, cần có kế hoạch hợp tác với các nước khác khi áp dụng giấy chứng nhận đã tiêm vắc-xin như thế nào... □

Thực hiện mục tiêu kép

ĐÒI HỎI NHỮNG NỖ LỰC LỚN

HÀ AN

6 tháng đầu năm, hoạt động kinh doanh của ngân hàng vẫn thu được những kết quả tích cực. Tuy nhiên, diễn biến dịch bệnh phức tạp đặt ra không ít thách thức cho cả hệ thống khi theo đuổi mục tiêu kép của Chính phủ “vừa chống dịch, vừa đảm bảo phát triển kinh tế”, đảm bảo vận hành thông suốt và ổn định thị trường tiền tệ.

TÍN DỤNG DUY TRÌ ĐÀ PHỤC HỒI

Bức tranh chung của toàn ngành Ngân hàng trong 6 tháng đầu năm là những con số tích cực: Tính đến ngày 15/6/2021, tổng phương tiện thanh toán M2 tăng 3,96% so với cuối năm 2020 và tăng 14,27% so với cùng kỳ năm 2020. Thanh khoản hệ thống TCTD thông suốt, NHNN tiếp tục điều hành nghiệp vụ thị trường mở chủ động, linh hoạt. Mặt bằng lãi suất huy động và cho vay giảm khoảng 0,3%/năm so với tháng 12/2020. Lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VND thuộc một số ngành, lĩnh vực ưu tiên ở mức 4,5%/năm; lãi suất cho vay USD bình quân ở mức 3,0-6,0%/năm. Thị trường ngoại tệ ổn định, thanh khoản thông suốt...

Đối với tín dụng, Vụ trưởng Vụ Tín dụng các ngành kinh tế (NHNN) Nguyễn Tuấn Anh cho biết: đến ngày 15/6/2021, tín dụng toàn nền kinh tế tăng

5,1% so với cuối năm 2020 (cùng kỳ 2020 tăng 2,26%). Các NHTM tiếp tục có nhiều giải pháp đồng hành cùng doanh nghiệp, khắc phục khó khăn do tác động của dịch Covid-19. Đến 31/5/2021, các TCTD đã thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho 257.602 khách hàng với dư nợ 336.663 tỷ đồng; miễn, giảm, hạ lãi suất cho 676.690 khách hàng với dư nợ 1.277.831 tỷ đồng; cho vay mới lãi suất thấp hơn so với trước dịch với doanh số lũy kế từ 23/01/2020 đến nay đạt 3.508.415 tỷ đồng cho 480.839 khách hàng. Ngân hàng Chính sách xã hội đã thực hiện gia hạn nợ cho 174.871 khách hàng với



dư nợ 4.363 tỷ đồng, cho vay mới đối với 3.052.262 khách hàng với số tiền 111.256 tỷ đồng.

Về hoạt động thanh toán, Vụ trưởng Vụ Thanh toán (NHNN) Phạm Tiến Dũng chia sẻ: đến cuối tháng 4/2021, cả nước có trên 79 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán triển khai thanh toán qua Internet và 44 tổ chức thanh toán qua điện thoại di động. So với cùng kỳ 4 tháng đầu năm 2020, giao dịch qua kênh Internet tăng tương ứng 65,9% về số lượng; 31,2% về giá trị; giao dịch qua kênh điện thoại di động tăng 86,3% về số lượng; 123,1% về giá trị; giao dịch qua QR Code tăng 95,7% về số lượng; 181,5% về giá trị...

KIỂM SOÁT TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG TRONG TỪNG LĨNH VỰC

Tín dụng đã và đang phục hồi tốt trong bối cảnh dịch Covid 19 tiếp tục diễn biến phức tạp, trong khi đó cả thị trường chứng khoán và bất động sản rất sôi động thời



gian qua, khiến dư luận đặt vấn đề có phải vốn tín dụng đang chảy mạnh vào đây?

Công bố hoạt động 6 tháng đầu năm của toàn ngành Ngân hàng, ông Nguyễn Tuấn Anh Vụ Trưởng Vụ tín dụng các ngành kinh tế cho biết: mức tăng trưởng tín dụng của lĩnh vực bất động sản là 4,84% tính tới hết tháng 4/2021, dự kiến đạt mức 5,5% tính đến hết tháng 6/2021. "Với mức tăng hiện tại, cơ quan quản lý vẫn kiểm soát tốt, nhưng NHNN đã yêu cầu các TCTD đánh giá lại, kiểm soát chặt chẽ tăng trưởng trong từng lĩnh vực", ông Tuấn Anh nói. Với lĩnh vực chứng khoán, hết tháng 6/2021 dư nợ đạt mức 46.700 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng nhỏ chỉ bằng 0,48%/tổng dư nợ nền kinh tế. Nhưng NHNN khẳng định sẽ có giải pháp giám sát chặt chẽ hoạt động cho vay, đặc biệt hạn chế việc lách luật để cho vay lĩnh vực này, sử dụng vốn sai mục đích; tăng cường giám sát các TCTD, người vay...

Ông Nguyễn Tuấn Anh cũng cho biết, hiện có khoảng 10 NHTM đang

xin nới chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng nhưng NHNN đang xem xét phân tích, đánh giá, điều chỉnh hạn mức phù hợp bảo đảm tăng trưởng có chất lượng, hài hòa với nền kinh tế. NHNN sẽ căn cứ vào quy mô, chất lượng tài sản của từng TCTD để xếp hạng và giao chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng linh hoạt. Hạn mức tín dụng sẽ được cấp cho từng ngân hàng riêng biệt, không cố định mà sẽ xem xét thay đổi từng đợt khi cần thiết, dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh thực tế của từng ngân hàng... Có thể thấy, quan điểm xuyên suốt của NHNN những năm gần đây là nắn dòng tín dụng vào lĩnh vực được Chính phủ khuyến khích; TCTD nào quản trị rủi ro tốt sẽ được NHNN cấp hạn mức tín dụng cao hơn.

Phó Thống đốc Đào Minh Tú khẳng định, những tháng cuối năm NHNN sẽ tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác trên cơ sở mục tiêu của

Quốc hội, Chính phủ về kế hoạch phát triển kinh tế xã hội năm 2021 nhằm kiểm soát lạm phát; duy trì ổn định vĩ mô, thị trường, hỗ trợ phục hồi nhanh kinh tế. Theo đó, lãi suất tiếp tục được điều hành phù hợp với điều hành cân đối vĩ mô, lạm phát, diễn biến thị trường và mục tiêu chính sách tiền tệ, tạo điều kiện giảm chi phí vốn cho người dân, doanh nghiệp và nền kinh tế. Vốn tín dụng được ưu tiên cho các lĩnh vực ưu tiên, lĩnh vực sản xuất kinh doanh; định hướng cơ cấu tín dụng phù hợp với chuyển dịch nền kinh tế, góp phần thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế bền vững. NHNN tiếp tục phối hợp với Bộ ngành liên quan đề xuất, triển khai chính sách cho vay hỗ trợ trả lương cho người lao động do bị ngừng việc, gián đoạn sản xuất do ảnh hưởng Covid-19; kiểm soát chặt tín dụng trong lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro như bất động sản, các dự án BOT, BT giao thông, chứng khoán; chỉ đạo TCTD tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho người dân, doanh nghiệp trong tiếp cận tín dụng. NHNN khuyến khích các TCTD phát triển mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch ở vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho người dân tiếp cận các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, góp phần hạn chế tín dụng đen... Ngày 20/6/2021, bốn NHTM đã ký thoả thuận với Bộ Công an về việc khai thác dữ liệu căn cước công dân. Đây là cơ sở thuận lợi cho ngân hàng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử với các giải pháp đảm bảo an toàn thông tin tốt hơn. □

Hệ thống Trung tâm dữ liệu quốc gia về dân cư và hệ thống sản xuất, cấp và quản lý căn cước công dân đã chính thức vận hành từ ngày 1/7/2021. Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư đã sẵn sàng kết nối với các bộ, ngành, địa phương để góp phần phục vụ xây dựng Chính phủ điện tử. Về phía ngành Ngân hàng, NHNN sẽ trình Thủ tướng ban hành Đề án phát triển TTKDTM giai đoạn 2021-2025; Phối hợp với các bộ ngành liên quan triển khai thí điểm Mobile Money; triển khai thực hiện Kế hoạch chuyển đổi số ngành ngân hàng đến năm 2025, định hướng đến năm 2030...

THÔNG TƯ 03/2021/TT-NHNN

Hỗ trợ khách hàng vượt qua đại dịch Covid-19

THÀNH NAM

NHNN đã chính thức ban hành Thông tư 03/2021/TT-NHNN với nhiều điểm mới “dễ thở” hơn cho cả doanh nghiệp và các ngân hàng thương mại. Đối với doanh nghiệp, việc bổ sung thêm phạm vi, đối tượng nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ sẽ làm giảm bớt áp lực tài chính lên doanh nghiệp khi các khoản nợ đến hạn sẽ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ, hỗ trợ doanh nghiệp vay vốn, phục hồi sản xuất kinh doanh sau đại dịch Covid-19. Đối với ngân hàng thương mại, việc sửa đổi tại Thông tư 03 sẽ làm giảm áp lực trích lập dự phòng rủi ro, có nhiều tác động tích cực cả trong ngắn và dài hạn.

HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG PHỤC HỒI SẢN XUẤT KINH DOANH

Thông tư 03 và trước đó là Thông tư 01 là hành lang pháp lý quan trọng để các ngân hàng thương mại triển khai các chính sách hỗ trợ khách hàng vượt qua khó khăn do đại dịch Covid-19. Với Thông tư 03, NHNN cho phép các ngân hàng thương mại cơ cấu lại thời hạn trả nợ đối với số dư nợ của các khoản nợ phát sinh trước ngày 10/6/2020 (thay vì trước ngày 23/01/2020 theo Thông tư 01).

Đặc biệt, đối với số dư nợ của khoản nợ phát sinh từ ngày 23/01/2020 đến trước ngày 10/6/2020, do tính chất của các khoản vay vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh là ngắn hạn (thời hạn vay vốn thông thường khoảng 6-12 tháng) nên trong giai đoạn cuối năm 2020, đầu năm 2021 đã phát sinh nghĩa vụ trả nợ rất nhiều nhưng lại không đủ điều kiện để được cơ cấu nợ theo Thông tư 01. Các ngân hàng thương mại buộc phải cơ cấu nợ và phân loại (chuyển nhóm nợ) theo Thông tư 02/2013/TT-NHNN hoặc phải để phát sinh nợ quá hạn. Điều này vô hình chung đã làm giảm tác dụng của các chính sách NHNN đã hỗ trợ doanh nghiệp, người dân bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19. Việc Thông tư 03 cho phép được cơ cấu



lại thời hạn trả nợ đối với các số dư nợ này và được giữ nguyên nhóm nợ đã phân loại tại thời điểm gần nhất trước ngày thực hiện cơ cấu nợ lần đầu hoặc nhóm nợ đã phân loại tại thời điểm gần nhất trước ngày khoản nợ bị chuyển quá hạn đã có tác dụng rất lớn, giúp đẩy mạnh hỗ trợ khách hàng.

Như vậy, việc mở rộng, bổ sung phạm vi, đối tượng số dư nợ được phép cơ cấu lại thời hạn trả nợ, giữ nguyên nhóm nợ theo Thông tư 03 sẽ làm giảm bớt áp lực tài chính lên các doanh nghiệp trong bối cảnh

doanh thu, thu nhập sụt giảm. Quan trọng hơn, sẽ giúp doanh nghiệp có khả năng tiếp cận nguồn tín dụng mới để duy trì sản xuất và có thêm thời gian để phục hồi sản xuất kinh doanh sau đại dịch Covid-19.

ĐẢM BẢO AN TOÀN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG

Thông tư 03 quy định việc các ngân hàng thương mại phải trích bổ sung số tiền dự phòng cụ thể là số tiền chênh lệch dương giữa: số tiền dự phòng cụ thể phải trích lập đối với toàn bộ dư nợ khách hàng



nếu không áp dụng quy định giữ nguyên nhóm nợ sau cơ cấu và số tiền dự phòng cụ thể đã trích lập đối với toàn bộ dư nợ khách hàng khi áp dụng quy định giữ nguyên nhóm nợ sau cơ cấu. Tỷ lệ trích lập này sẽ phải đạt tối thiểu 30% số tiền dự phòng cụ thể phải trích bổ sung, muộn nhất ngày 31/12/2021 và tăng lên tối thiểu 60% và 100% lần lượt vào cuối năm 2022 và 2023.

Thông tư 01 trước đó quy định các ngân hàng thương mại sẽ phải thực hiện trích lập dự phòng rủi ro như thông thường khi các khoản nợ đã được cơ cấu hết thời gian cơ cấu nợ tối đa. Điều này tạo nên áp lực chi phí dự phòng cực lớn cho các ngân hàng thương mại khi không được tiếp tục gia hạn nợ, giữ nguyên nhóm nợ (đặc biệt là trong năm 2021). Tuy nhiên, với việc “giãn bớt” lộ trình trích lập dự phòng rủi ro thì chi phí dự phòng của các ngân hàng thương mại sẽ không tăng quá mạnh trong năm 2021, từ đó sẽ giúp các ngân hàng thương mại có dư địa cho thu nhập giữ lại để hỗ trợ tăng cường an toàn vốn và thúc đẩy cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh.

Như vậy, khi ban hành Thông tư 03, Chính phủ, NHNN và các cơ

quan đã phải đặt ra bài toán cân bằng nhiều lợi ích giữa các bên. Đây là bước đi phù hợp, kịp thời, vừa giải quyết khó khăn, đảm bảo cơ chế hỗ trợ cho doanh nghiệp trong nền kinh tế, vừa đảm bảo an toàn hệ thống giúp các ngân hàng thương mại trích lập theo năng lực của mình tạo dư địa kiểm soát được rủi ro trong thời gian tới.

Mặc dù, những điểm mới sửa đổi tại Thông tư 03 đã nhận được sự đồng tình nhất định từ các ngân hàng thương mại, các doanh nghiệp và người dân. Tuy nhiên, hiện nay tình hình dịch bệnh Covid-19 trên thế giới cũng như tại Việt Nam vẫn đang diễn biến hết sức phức tạp và khó lường do sự xuất hiện của nhiều biến chủng mới của virus SARS-CoV-2. Việc hạn chế di chuyển, giãn cách xã hội vẫn tiếp tục gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và người dân, đặc biệt là các ngành vận tải, dịch vụ, du lịch, lưu trú, nhà hàng, khách sạn, vui chơi, giải trí, giáo dục... Đồng thời, để đảm bảo chủ động và linh hoạt trong thực hiện, tránh phải sửa đổi Thông tư 01, Thông tư 03 nhiều lần (trong trường hợp dịch Covid-19 vẫn diễn biến phức tạp sau thời điểm 31/12/2021).

Các doanh nghiệp, người dân nói chung và các TCTD nói riêng đang rất mong mỏi và đề nghị NHNN tiếp tục mở rộng, bổ sung phạm vi, đối tượng số dư nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ, miễn, giảm lãi, phí, giữ nguyên nhóm nợ cũng như quy định thời gian cơ cấu lại thời hạn trả nợ phù hợp hơn, với các vấn đề còn vướng mắc như: (i) Không quy định thời gian phát sinh khoản nợ “trước ngày 10/6/2020 từ hoạt động cho vay, cho thuê tài chính” mà chỉ quy định về thời gian phát sinh nghĩa vụ trả nợ gốc và/hoặc lãi; (ii) Sửa giới hạn về thời gian phát sinh nghĩa vụ trả nợ của khoản nợ như sau: “Phát sinh nghĩa vụ trả nợ gốc và/hoặc lãi trong khoảng thời gian từ ngày 23/01/2020 đến ngày 31/12/2021 hoặc đến ngày liền kề sau 03 tháng kể từ ngày Thủ tướng Chính phủ công bố hết dịch Covid-19, tùy thời điểm nào đến sau”. (iii) Mở rộng thời gian cơ cấu lại thời hạn trả nợ, giữ nguyên nhóm nợ theo hướng phù hợp hơn với nguồn thu, dòng tiền của khách hàng cũng như mức độ ảnh hưởng của dịch Covid-19 để không gây khó khăn, áp lực đối với khách hàng trong khoảng thời gian quá ngắn sau khi cơ cấu lại thời hạn trả nợ... □



Ngày 23/6/2021, BIDV đã trao tặng Bệnh viện Nhi trung ương số tiền 2 tỷ đồng để hỗ trợ Bệnh viện triển khai công tác tiêm vắc xin phòng Covid-19



Ngày 4/6/2021, BIDV thực hiện trao tặng 200 triệu đồng ủng hộ công tác phòng chống Covid 19 của Thành phố Hà Nội

Tiêm vắc xin là biện pháp hiệu quả phòng chống Covid-19. Nhiều quốc gia trên thế giới đã cơ bản kiểm soát dịch bệnh, các hoạt động kinh tế xã hội đã trở lại bình thường. Việt Nam cũng đang nỗ lực để triển khai việc tiêm vắc xin cho toàn dân. Với sự chỉ đạo quyết liệt của Chính phủ, sự đồng lòng của các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước, Việt Nam sẽ sớm có đủ vắc xin, đạt mục tiêu miễn dịch cộng đồng, kiểm soát được dịch bệnh, bảo vệ sức khỏe nhân dân, ổn định và phát triển kinh tế xã hội.

Bên cạnh việc tham gia ủng hộ vào Quỹ Vắc xin của Chính phủ, BIDV sẽ tiếp tục vận động trên 25.000 cán bộ công nhân viên, người lao động trong hệ thống BIDV ủng hộ vào Quỹ. Tại các địa phương, căn cứ diễn biến tình hình dịch bệnh Covid-19, BIDV

cũng chủ động có các hoạt động tài trợ ủng hộ công tác phòng chống dịch bệnh trên địa bàn. Số tiền BIDV ủng hộ 2 đợt Covid-19 năm 2021 đến nay là hơn 76 tỷ đồng. Đến hết tháng 6/2021, tổng số tiền BIDV tài trợ phòng chống Covid-19 trong 2 năm 2020 -2021 là hơn 122 tỷ đồng.

BIDV chung tay ĐÁNH BAY COVID-19

MINH AN



Trước tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến ngày càng phức tạp, thực hiện Nghị quyết số 21/NQ-CP ngày 26/2/2021 của Thủ tướng Chính phủ và sự chỉ đạo của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, BIDV đã cam kết ủng hộ Quỹ Vắc xin phòng Covid-19 với trị giá 60 tỷ đồng, khoản hỗ trợ này đã bao gồm

số tiền 25 tỷ đồng BIDV đã trao tặng trước đó tại lễ tiếp nhận của Bộ Y tế. Ngày 5/6/2021, tại lễ ra mắt Quỹ vắc xin phòng chống Covid-19 tổ chức ở Nhà hát Lớn Hà Nội, trước sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ, BIDV đã trao tặng tượng trưng số tiền ủng hộ do Bộ Tài chính tiếp nhận.



Ngày 12/6/2021, tại vùng tâm dịch Bắc Giang, trước tình hình dịch bệnh Covid-19 vẫn tiếp tục gia tăng, thực hiện sự vận động của UBMTTQ tỉnh, BIDV tiếp tục ủng hộ đợt 2 thêm 1 tỷ đồng cho Quỹ vắc xin của tỉnh Bắc Giang



Ngày 10/6/2021, BIDV Cao Bằng đã trao tặng ủng hộ Mặt trận Tổ quốc tỉnh Cao Bằng số tiền 100 triệu đồng tại sự kiện Lễ phát động cao điểm quyền góp ủng hộ quỹ phòng, chống dịch Covid-19



Ngày 11/6/2021, BIDV Hà Tĩnh đã trao 200 triệu đồng ủng hộ thành phố Hà Tĩnh phòng chống Covid. BIDV đã trao tặng cho các cơ quan đơn vị của Hà Tĩnh tham gia phòng chống dịch là thành phố Hà Tĩnh, Hội phụ nữ khối an ninh...



Ngày 14/6/2021, trong lễ tiếp nhận ủng hộ phòng chống dịch Covid-19 do UBMTTQ tỉnh Ninh Bình tổ chức, BIDV cũng đã ủng hộ 200 triệu đồng



Ngày 18/6/2021, BIDV đã trao tặng ủng hộ tỉnh Quảng Bình phòng, chống dịch Covid-19 số tiền 1 tỷ đồng.



Ngày 27/6/2021, BIDV ủng hộ công tác phòng, chống dịch Covid-19 tại tỉnh Lạng Sơn 1 tỷ đồng.

Trước đó, tại Bình Dương, BIDV cũng đã trao tặng tỉnh 100 triệu đồng ủng hộ công tác phòng chống Covid – 19 của địa phương. Sắp tới, BIDV cũng sẽ trao tặng các địa phương Lạng Sơn, Hưng Yên, Bệnh viện E chi phí phòng chống dịch Covid-19

BIC CHUNG TAY ĐẨY LÙI Covid-19

Vừa qua, Tổng công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã có những hoạt động thiết thực, góp phần vào công tác phòng, chống, đẩy lùi dịch Covid-19...

Hưởng ứng lời kêu gọi của Thủ tướng Chính phủ về việc sớm đưa vắc-xin phòng Covid-19 đến với mọi người dân, ngày 03/06/2021, BIC đã ủng hộ 300 triệu đồng cho Quỹ vắc-xin phòng chống Covid-19.

Thông qua việc đóng góp, ủng hộ cho Quỹ vắc-xin, BIC mong muốn được chung tay với toàn xã hội giúp Việt Nam sớm đạt được miễn dịch cộng đồng, đẩy lùi hoàn toàn dịch

bệnh Covid-19 và trở lại với cuộc sống bình thường.

Bên cạnh việc đóng góp cho Quỹ vắc-xin phòng Covid-19, vừa qua, BIC cũng ủng hộ 300 triệu đồng cho hai tỉnh Bắc Ninh và Bắc Giang cho công tác phòng, chống dịch. Theo đó, BIC đã trao 200 triệu đồng cho Ủy ban Mặt trận tổ quốc tỉnh Bắc Ninh và Bắc Giang để phục vụ cho công tác phòng chống dịch chung tại địa bàn hai tỉnh. Đồng thời, ủng hộ nhu yếu phẩm và vật tư y tế với trị giá 100 triệu đồng cho lực lượng tuyến đầu chống dịch và người dân các vùng

chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh tại địa bàn hai tỉnh như: ủng hộ 1,5 tấn gạo (trị giá 25 triệu đồng) cho nhân dân xã Mão Điền, huyện Thuận Thành, tỉnh Bắc Ninh; trao 250 bộ giá Inox để lấy mẫu xét nghiệm cho Trung tâm kiểm soát bệnh tật tỉnh Bắc Ninh; tặng 80 thùng nước điện giải Pocari hỗ trợ phục hồi sức khỏe; mua các nhu yếu phẩm phục vụ sinh hoạt cho các công nhân trong khu cách ly, phong tỏa của Công ty TNHH Samkwang Vina tại Khu Công nghiệp Quang Châu, Bắc Giang.

MẠNH HẢI



BSC ủng hộ 500 triệu đồng QUỸ VẮC-XIN PHÒNG, CHỐNG COVID-19

Chung tay với cộng đồng đẩy lùi Covid-19, Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) đã ủng hộ 500 triệu đồng cho Quỹ vắc-xin phòng chống Covid-19.

BSC là một trong những công ty chứng khoán tiên phong thực hiện các chương trình an sinh xã hội và đặc biệt là chung tay, chia sẻ cùng Chính phủ và cộng đồng trong việc phòng, chống, đẩy lùi dịch bệnh Covid-19. Từ khi dịch bệnh bùng phát đến nay, BSC đã trao



tặng 10.000 khẩu trang cho Bệnh viện bệnh nhiệt đới TW cơ sở Đông Anh, giúp bảo vệ các cán bộ y tế tại tuyến đầu chống dịch.

Bên cạnh đó, BSC cũng triển khai hàng loạt dịch vụ mang tới tiện ích cho khách hàng như mở tài khoản trực tuyến eKYC mà không cần tới quầy giao dịch, miễn phí giao dịch trên nền tảng i-Invest, tư vấn miễn phí trên BSC Zalo Official Account, hỗ trợ các nhà đầu tư trong dịch Covid-19.

PHƯƠNG GIANG

ỦNG HỘ QUỸ VẮC-XIN PHÒNG, CHỐNG COVID-19 không cần nhớ số tài khoản

Ngay sau khi được chấp thuận là ngân hàng thương mại đầu tiên tiếp nhận các nguồn đóng góp, ủng hộ Quỹ Vắc-xin phòng, chống Covid-19, BIDV đã tiên phong ra mắt tính năng, tiện ích, biện pháp này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng và công chúng để đóng góp, ủng hộ với số tài khoản của Quỹ đã được tích hợp sẵn trên ứng dụng.

“Chuyên mục riêng” có ngay trên ứng dụng SmartBanking và iBank giúp khách hàng dễ dàng nhận biết và dễ dàng thao tác, thực hiện chuyển tiền ủng hộ Quỹ vắc-xin phòng, chống Covid-19 một cách nhanh chóng, thuận tiện.

Đặc biệt, BIDV miễn hoàn toàn phí chuyển tiền ủng hộ tới Quỹ qua BIDV SmartBanking và BIDV iBank. Ngoài ra các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp

chưa có tài khoản có thể mở mới tài khoản trên BIDV SmartBanking và BIDV iBank để chuyển tiền ủng hộ Quỹ miễn phí và nhận nhiều ưu đãi, khuyến mại khi giao dịch.

Để chuyển tiền ủng hộ trực tuyến trên BIDV iBank, khách hàng thao tác theo 04 bước như sau:

- Bước 1: Đăng nhập BIDV iBank
- Bước 2: Tại danh mục “Dịch vụ”, chọn “Ủng hộ quỹ VACCINE COVID-19”
- Bước 3: Nhập số tiền ủng hộ và xử lý giao dịch tương tự giao dịch chuyển tiền
- Bước 4: Xác nhận và duyệt giao dịch chuyển tiền

Để chuyển tiền ủng hộ trực tuyến trên BIDV SmartBanking, khách hàng cập nhật phiên bản mới nhất của dịch vụ và thao tác theo 04 bước như sau:

- Bước 1: Đăng nhập BIDV SmartBanking.
- Bước 2: Tại mục “Dịch vụ khác”, chọn “Ủng hộ Quỹ Vắc-xin Covid-19”
- Bước 3: Nhập số tiền ủng hộ
- Bước 4: Nhập mã OTP và xác thực hoàn thành giao dịch.



MỞ TÀI KHOẢN CHỨNG KHOÁN TẠI BSC VỚI CÔNG NGHỆ EKYC

Với mong muốn mang lại cơ hội trải nghiệm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, đặc biệt trong giai đoạn dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp, Công ty CP Chứng khoán BIDV (BSC) triển khai tính năng mở tài khoản eKYC - định danh khách hàng trực tuyến.

Dịch vụ mở tài khoản eKYC mang đến trải nghiệm tiện lợi vượt trội khi chỉ với các thao tác đơn giản, khách hàng có thể chủ động mở tài khoản trực tuyến mọi lúc, mọi nơi một cách nhanh chóng và bảo mật, tiết kiệm

thời gian và chi phí. Nhà đầu tư sẽ được cung cấp đầy đủ các dịch vụ tiện ích trực tuyến hiện đại mà BSC đang cung cấp như các sản phẩm tài chính đa dạng, lựa chọn môi giới, tư vấn đầu tư online và nhận hỗ trợ từ các điểm giao dịch của BSC trên toàn quốc.

Đặc biệt, thông tin khách hàng sẽ được hoàn toàn bảo mật. Với dịch vụ mở tài khoản trực tuyến, BSC triển khai trên nền tảng trí tuệ nhân tạo AI sử dụng công nghệ hiện đại giúp trích xuất thông tin, nhận diện gương mặt, đối chiếu thông tin và hình ảnh, đảm bảo độ chính xác cao.

Chỉ với 30 giây mở tài khoản trực tuyến, khách hàng có thể giao dịch được ngay trong ngày và nhận nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn từ BSC như phí giao dịch chỉ 0,15% trong 1 năm đầu và lãi suất cho vay margin chỉ từ mức 8,5%/năm không đi kèm điều kiện.

Mở ngay tài khoản chứng khoán để nhận ngay những ưu đãi hấp dẫn từ BSC tại: <https://dangky.bsc.com.vn/>

Quý nhà đầu tư vui lòng liên hệ Trung tâm tư vấn BSC để có thêm thông tin chi tiết về chương trình qua email: icenter@bsc.com.vn, kênh zalo chính thức Chứng khoán BSC hoặc số điện thoại Miền Bắc: (024) 37173639, Miền Nam: (028) 38218886.

BIDV TIẾP TỤC ĐỒNG HÀNH VỚI

“Hành trình đỏ 2021”

Năm 2021, chương trình “Hành trình đỏ” vận động hiến máu nhân đạo và tuyên truyền nâng cao nhận thức về bệnh tan máu bẩm sinh lần thứ 9 sẽ đi qua 44 địa phương trong cả nước. BIDV tiếp tục là đơn vị năm thứ 8 đồng hành liên tiếp cùng chương trình nhân đạo này.

Hành trình đỏ 2021 được tổ chức trong vòng hơn 2 tháng, bắt đầu từ ngày 9/6, bắt đầu tại Lai Châu (9/6) và dự kiến kết thúc tại Hà Nội (8/8/2021), tại 44 địa phương gồm: An Giang, Bà Rịa - Vũng Tàu, Bắc Giang, Bắc Kạn, Bắc Ninh, Bình Định, Bến Tre, Cà Mau, Cao Bằng, Cần Thơ, Đà Nẵng, Đắk Lắk, Đắk Nông, Đồng Tháp, Gia Lai, Hà Nam, Hà Nội, Hải Dương, Hải Phòng, Hậu Giang, Hòa Bình, Kiên Giang, Khánh Hòa, Kon Tum, Lào Cai, Lâm Đồng, Lạng Sơn, Lai Châu, Nghệ An, Phú Thọ, Phú Yên, Quảng Ngãi, Quảng Ninh, Quảng Trị, Sơn La, Thái Bình, Thanh Hóa, Thành phố Hồ Chí Minh, Thái Nguyên, Tây Ninh, Thừa Thiên Huế, Tuyên Quang, Vĩnh Phúc, Yên Bái.

Trong tình hình dịch bệnh Covid-19 đang diễn biến phức tạp, nguồn máu cho công tác khám chữa bệnh càng trở nên khan hiếm. Hành trình đỏ đi qua 44 tỉnh thành với mục tiêu sẽ thu được 100.000 đơn vị máu trong các ngày diễn ra sự kiện và những ngày hưởng ứng hành trình, đẩy mạnh công tác truyền thông và tập dượt kinh nghiệm/kĩ năng tổ chức các sự kiện ngày hội hiến máu nhân đạo tại các địa phương trong cả nước, nâng cao chất lượng tuyên truyền, vận động và tổ chức tiếp nhận máu. Đồng thời, thông qua chương trình cũng truyền thông lan tỏa tinh thần hiến máu tình nguyện của người dân, nâng cao nhận thức trong cộng đồng về căn bệnh tan máu bẩm sinh (Thalassemia).

Hành trình đỏ là chương trình vận động hiến máu tình nguyện được tổ chức từ năm 2013 đến nay.



Qua 8 năm (2013 – 2019), chương trình Hành trình Đỏ đã được tổ chức tại 54 tỉnh/thành phố và tiếp nhận trên 350.000 đơn vị máu. Lượng máu thu được từ chương trình sẽ góp phần bổ sung nguồn máu rất cần thiết trong công tác điều trị, cứu chữa bệnh nhân tại các bệnh viện, đặc biệt là trong những thời điểm khan hiếm máu căng thẳng như dịp hè hàng năm. Từ một phong trào do Viện huyết học Truyền máu TW tổ chức, đến nay Hành trình đỏ đã trở thành một chương trình vận động hiến máu quốc gia, do Trung ương Hội chữ thập đỏ chỉ đạo tổ chức và được triển khai rộng khắp tại các địa phương.

Với mong muốn thể hiện tinh thần chia sẻ cùng cộng đồng, BIDV đã trở thành đơn vị đồng hành với chương trình liên tục trong 8 năm qua. BIDV tham gia với vai trò là đơn vị tài trợ kinh phí tổ chức chương

trình, đồng thời còn phối hợp tham gia công tác tổ chức với việc tuyên truyền quảng bá đến công chúng tại mỗi tỉnh thành nằm trong lộ trình Hành trình đỏ 2021; Tuyên truyền đến khách hàng, đối tác thông qua mạng lưới gần 200 chi nhánh của BIDV. BIDV cũng là đơn vị thực hiện quảng bá mạnh mẽ cho chương trình nhân đạo này trên hệ thống các kênh truyền thông của BIDV, đặc biệt là gần 25.000 cán bộ BIDV. Hàng ngàn lượt cán bộ BIDV tại các địa phương đã trực tiếp tham gia hiến máu; vận động người thân, khách hàng, đối tác cùng tham gia hoạt động hiến máu, góp phần bồi đắp văn hóa doanh nghiệp vì cộng đồng của BIDV.

Ngoài ra, hàng năm BIDV còn chủ động thực hiện vận động cán bộ tham gia các chương trình hiến máu nhân đạo khác như Ngày chủ nhật đỏ, Lễ hội xuân hồng... □

BIDV ĐÔNG HÀ NỘI VÀ BIC THÁI NGUYÊN trao 830 triệu đồng TIỀN BẢO HIỂM CHO KHÁCH HÀNG

Ngày 07/06/2021, tại Hà Nội, BIDV Đông Hà Nội và BIC Thái Nguyên đã trao hơn 830 triệu đồng tiền bảo hiểm người vay vốn - BIC Bình An - cho gia đình khách hàng Hoàng Văn Đắc (trú tại huyện Đông Anh, Hà Nội)

Ông Hoàng Văn Đắc vay vốn tại BIDV Đông Hà Nội với 2 khoản vay, số tiền lần lượt là 800 triệu đồng và 1,3 tỷ đồng với mục đích kinh doanh. Được sự tư vấn của cán bộ quản lý khách hàng BIDV Đông Hà Nội, ông Hoàng Văn Đắc đã tham gia mua sản phẩm Bảo



hiểm người vay vốn - BIC Bình An của BIC Thái Nguyên với số tiền bảo hiểm tương ứng với từng khoản vay là 300 triệu đồng và 500 triệu đồng. Ngày 05/02/2021, ông Hoàng

Văn Đắc điều khiển xe ô tô cá nhân di chuyển trên đường không may gặp tai nạn dẫn tới tử vong. Ngay khi nhận được thông báo từ gia đình ông Đắc, BIDV Đông Hà Nội và BIC Thái Nguyên đã gửi lời chia buồn tới gia đình khách hàng, đồng thời, gấp rút phối hợp với gia đình thu thập các hồ sơ liên quan, triển khai các thủ tục chi trả bồi thường theo quy định. Tổng số tiền chi trả cho gia đình ông Đắc là 838.890.796 triệu đồng (bao gồm toàn bộ dư nợ khoản vay và trợ cấp lãi vay, mai táng phí).

Sản phẩm bảo hiểm người vay vốn - BIC Bình An - là một sản phẩm chủ chốt của kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) hợp tác giữa BIDV và BIC, hỗ trợ thiết thực cho gia đình người vay vốn trong những thời điểm mất mát, khó khăn và làm một trong những công cụ quản trị rủi ro hữu hiệu, giúp ngân hàng bảo toàn được vốn vay trước các rủi ro khách hàng mất khả năng chi trả.

BIDV MỸ THO NUÔI DƯỠNG MẦM NON TƯƠNG LAI ĐẤT NƯỚC

Bác Hồ đã từng nói: “Cái mầm có xanh thì cây mới vững, cái búp có xanh thì lá mới tươi quả mới tốt, con trẻ có được nuôi dưỡng giáo dục hẳn hoi thì dân tộc mới tự cường tự lập”.

Thấm nhuần lời dạy đó của Người, vừa qua, BIDV Mỹ Tho phối hợp cùng UBND xã Tam Hiệp, huyện Châu Thành, tỉnh Tiền Giang trao tặng 4.000 quyển vở cho Hội khuyến học xã. Tổng kinh phí 26 triệu đồng từ nguồn Quỹ xã hội công đoàn BIDV Mỹ Tho. Toàn bộ số vở trên dùng để khen thưởng cho các em học sinh có thành tích cao trong năm học 2020-2021 của



Trường Cấp 1 và Cấp 2 xã Tam Hiệp. Những quyển vở tuy giá trị không cao nhưng là món quà tinh thần đầy ý nghĩa nhằm hỗ trợ, động viên các em học sinh cố gắng vươn lên và đạt được nhiều thành tích trong năm học tiếp theo.

Bên cạnh đó, Công đoàn BIDV Mỹ Tho đã đóng góp 5 triệu đồng cho Quỹ bảo trợ trẻ em tỉnh Tiền Giang. Số tiền được trích từ Quỹ xã hội công đoàn BIDV Mỹ Tho và vận động của Đoàn Thanh niên. BIDV Mỹ Tho mong các em sẽ có thêm nghị lực, niềm tin vượt qua những thiếu thốn, khó khăn để thực hiện ước mơ hoài bão của mình, trở thành người có ích cho xã hội. □

MỘNG CHÂU

Gửi trọn yêu thương TỚI TÂM DỊCH BẮC GIANG

 QUỲNH ANH

Chung tay với hệ thống BIDV hỗ trợ công tác phòng chống dịch, vừa qua, BIDV Tây Hồ đã triển khai chương trình an sinh xã hội để hỗ trợ cộng đồng... Qua chương trình ấy, chúng tôi thấy được trách nhiệm của bản thân và càng quyết tâm hơn cùng cả dân tộc đẩy lùi Covid-19.



Chương trình ‘Mỗi cân gạo – một tấm lòng’ được triển khai, chỉ sau một ngày thông báo, đoàn thanh niên Chi nhánh đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ. Toàn thể đoàn viên, thanh niên được kêu gọi hỗ trợ công tác chuẩn bị và vận chuyển gạo tới Bắc Giang. Giữa ngày hè oi ả, nhiệt độ lên tới 38-39 độ C, những cán bộ ngân hàng thường ngày chỉ quen buộc dây, bó tiền giờ đóng gói từng bao gạo nhanh thoăn thoắt như người bán hàng lâu năm. Nóng bức, mệt mỏi, những giọt mồ hôi chảy dài trên lưng áo của đồng nghiệp khiến tôi vô cùng xúc động. Tất cả những cố gắng này, chúng tôi muốn gửi trọn tới Bắc Giang thân yêu. 6 tấn gạo và 800 hộp khẩu trang được quyên góp dù chỉ là một con số khiêm tốn giữa hàng trăm tấn gạo được gửi về Bắc Giang mỗi ngày, nhưng đây là tình cảm mà mỗi cán bộ tại BIDV Tây Hồ gửi tới đồng nghiệp, người dân nơi đây.

Đoàn hỗ trợ của chúng tôi gồm 05 người, đều là những đoàn viên thanh niên trẻ tuổi của BIDV Tây Hồ. Từ Hà Nội về tới Bắc Giang, đoàn chúng tôi đi qua hai chốt kiểm dịch, tại địa bàn huyện Yên Dũng triển khai chốt kiểm soát người và



phương tiện qua lại, mọi người phải khai báo y tế và toàn bộ đoàn xe vận chuyển đều được khử khuẩn đúng quy định. Tới trưa, được sự giúp đỡ của cán bộ địa phương cùng đội ngũ chống dịch, 6 tấn gạo ủng hộ đã được sắp xếp tại trụ sở tiếp nhận quà tặng một cách nhanh chóng, an toàn. Những lo lắng về việc đi vào tâm dịch có nguy hiểm, có dễ lây bệnh hay không dường như đều tan biến, mỗi người đều tự cảm nhận

được trách nhiệm và nghĩa vụ của bản thân, ai cũng đều tập trung vận chuyển và sắp xếp gạo. Quá trình trao tặng được đảm bảo an toàn về khoảng cách, khẩu trang và khử khuẩn.

Để đảm bảo công tác phòng chống dịch an toàn, hiệu quả, ngay sau khi trao quà tặng tới đại diện ba huyện Yên Dũng, Hiệp Hòa và Lạng Giang, đoàn chúng tôi phải lên đường trở về ngay. Chúng tôi chỉ kịp gửi lời chúc tới nhân dân tại đây cố gắng vượt qua khó khăn để sớm ổn định cuộc sống.

Thực hiện trách nhiệm xã hội vì cộng đồng là một sứ mệnh quan trọng được BIDV dành nhiều thời gian, nguồn lực và tâm sức. Trong nhiều năm qua, lớp lớp các thế hệ cán bộ, đoàn viên, người lao động... tại BIDV Tây Hồ không ngừng phấn đấu đạt hiệu quả cao trong công tác kinh doanh mà còn tổ chức, phát động nhiều chương trình an sinh hết sức ý nghĩa dành cho cộng đồng. Chương trình ‘Mỗi cân gạo – một tấm lòng’ gửi tặng tới người dân Bắc Giang là hoạt động thiết thực, mang nhiều ý nghĩa trong thời điểm toàn Đảng, toàn dân cùng chung tay đẩy lùi dịch bệnh Covid-19. □

Chị Vân ²GIỎI

PHƯỚC THẢO

Tròn 26 năm công tác, chị Nguyễn Thị Vân - Phó Bí thư Đảng bộ, Phó Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn cơ sở BIDV Tam Điệp - vẫn vẹn nguyên một tình yêu đối với BIDV. Chị vừa là tấm gương về sự tận tâm với công việc, vừa là người mẹ, người vợ đảm đang trong gia đình. Chị được mọi người yêu mến gọi là “Chị Vân hai giỏi”.

CHỦ TỊCH CĐCS ĐẦY TRÁCH NHIỆM

Chị Vân thường cảm ơn cơ duyên may mắn đã đưa chị đến với BIDV. Chị là thế hệ đầu tiên được tuyển dụng vào Ngân hàng thương mại với chủ trương “đi vay để cho vay”. Lúc đó, chi nhánh Ninh Bình mới có gần 30 cán bộ, dư nợ thấp, huy động vốn trong dân cư mới bắt đầu triển khai.

Chị Vân đã cống hiến và làm việc tại BIDV Ninh Bình gần 19 năm. Đầu năm 2014 chia tách thành 2 chi nhánh, chị được phân công từ PGĐ chi nhánh Ninh Bình sang PGĐ chi nhánh Tam Điệp. Kỷ niệm tại BIDV Ninh Bình rất nhiều, nhưng có lẽ nhiều cảm xúc nhất vẫn là kỷ niệm về những ngày đầu thành lập chi nhánh Tam Điệp.

Lúc đó còn rất khó khăn, trụ sở chi nhánh vẫn là phòng giao dịch. Số lượng cán bộ khi chia tách là 49 cán bộ, phần lớn từ ngoài thành phố, mỗi ngày đi làm 15km. Với cương vị Phó Bí thư Đảng bộ, Chủ tịch CĐCS, PGĐ chi nhánh, chị Vân đã tranh thủ sự hỗ trợ của Ban Giám đốc, tổ chức bếp ăn tập thể phục vụ bữa trưa cho cán bộ. Tất cả những khó khăn trong ngày đầu không làm cho tập thể Ban Giám đốc, nhân viên BIDV Tam Điệp chùn bước. Chị Vân đã cùng họ xây nên những viên gạch đầu tiên, vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh, vừa chăm lo đời sống, động viên cán bộ hoạt động



Chị Nguyễn Thị Vân - Phó Giám đốc BIDV Tam Điệp

các phong trào công đoàn.

Trong suốt 26 năm công tác, chị Vân đã 3 lần đạt Chiến sỹ thi đua cấp ngành, nhiều lần được tặng Bằng khen của Thống đốc NHNN và UBND tỉnh. Trong hoạt động công đoàn và trong công tác Đảng chị cũng đạt được nhiều bằng khen, giấy khen của ngành.

NGƯỜI PHỤ NỮ GIỮ LỬA TRONG GIA ĐÌNH

Chị Vân quan niệm: “Trong xã hội hiện đại, vai trò của người phụ nữ càng trở nên quan trọng. Người vợ vừa là hậu phương, là bến đỗ vững chắc cho người chồng, vừa là người bạn đồng hành, người yêu tri kỷ”

Chị là một người phụ nữ truyền thống mang tính Á Đông. Dù bận đến mấy, vẫn là người nội trợ chính trong gia đình, duy trì bữa cơm tối sau một ngày làm việc bận rộn.

Sở thích của chị là nấu được nhiều món ăn ngon cho chồng và 2 con. Ngày nghỉ chị thường trở tài nấu nướng, cả gia đình quây quần bên mâm cơm gia đình. “Đó thực sự là những giây phút hạnh phúc đối với tôi” - Chị Vân chia sẻ.

Gia đình chị Vân may mắn vì có 2 con đều học giỏi, cả 2 đều trong đội tuyển toán và là học sinh chuyên toán của trường PTTH chuyên Lương Văn Tụy, tỉnh Ninh Bình. Hai cháu dành được rất nhiều giải thưởng trong các kỳ thi cấp thành phố, cấp tỉnh. Cháu Đỗ Duy Long - con thứ hai của chị đã được Công đoàn Ngân hàng Việt Nam tuyên dương học sinh tiêu biểu xuất sắc giai đoạn 2014 - 2016.

Bí quyết nuôi dạy các con của gia đình chị là khuyến khích để các con tự giác học tập, phân tích, động viên các con, chưa bao giờ áp đặt. Bố mẹ luôn là những người bạn lớn của các con.

Nhờ kết quả học tập của 2 con và sự nỗ lực của gia đình, năm 2007 gia đình chị Vân là 1 trong 15 gia đình trong toàn hệ thống được công đoàn BIDV tuyên dương trong phong trào xây dựng gia đình thời kỳ công nghiệp hóa – hiện đại hóa. □

BIDV CỬ CHI nơi tôi tìm lại mình

HƯƠNG UYẾN

Cái duyên đã đưa tôi đến với BIDV Cử Chi, để tôi thay đổi cuộc sống của mình, tìm lại đam mê và nhiệt huyết...



Tôi làm giao dịch viên ngót nghét cũng đã được 6 năm, khoảng thời gian đủ để bào mòn mọi nhiệt huyết và đam mê trong lòng. Tôi đã hạ quyết tâm phải thay đổi, dù biết làm lại từ đầu ở tuổi này sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn. Và có lẽ phải dùng đến hai từ “duyên phận” để nói về mối lương duyên giữa tôi và BIDV Cử Chi. Vào đúng lúc tôi muốn thay đổi cuộc sống của mình nhất thì BIDV là ngân hàng đầu tiên mà tôi vô tình nhìn thấy thông tin tuyển dụng, BIDV Cử

Chi lại là chi nhánh duy nhất gần nhà tôi trong đợt tuyển dụng đó. Sau những nỗ lực, cuối cùng may mắn cũng mỉm cười với tôi. Và thế là tôi đã bắt đầu hành trình tìm lại bản thân, tìm lại sự đam mê và nhiệt huyết của mình ở một nơi rất mới, ngôi nhà thứ hai “BIDV Cử Chi”.

Ngày mới vào với nhiều bỡ ngỡ, tôi không nghĩ mình sẽ hòa nhập và yêu mến nơi này nhanh đến vậy. Nhưng chính sự nhiệt tình và thân thiện của mọi người đã khiến tôi cảm thấy không hề bơ vơ lạc lõng.

Môi trường làm việc chuyên nghiệp với những người anh, người chị mà họ coi tôi như em út trong nhà, luôn tận tình chỉ bảo và sẵn sàng chia sẻ mọi khó khăn trong công việc.

BIDV Cử Chi là nơi tôi được dạy tính kiên nhẫn, mềm mỏng, biết lắng nghe nhiều hơn. Dạy tôi luôn nở nụ cười trên môi và luôn nói cảm ơn khách hàng. Dạy tôi biết cách ứng xử giải quyết vấn đề, biết sắp xếp thời gian cho mọi thứ trơn tru để sử dụng hợp lý quỹ thời gian.

Sau một tuần thử việc, tôi may mắn được tham dự Hội nghị bán lẻ do chi nhánh tổ chức. Thấy được sự nghiêm túc, đam mê và cống hiến của các anh chị nhằm chung tay xây dựng, phát triển chi nhánh tôi thực sự nể phục. Mọi người thi nhau đóng góp ý kiến, ai cũng sáng tạo và nhiệt huyết với công việc mình đang làm. Tôi tự nhủ trong lòng bản thân phải cố gắng nhiều hơn nữa.

Tôi cũng rất ấn tượng với những hoạt động vì cộng đồng của chi nhánh. Mọi người sẵn sàng chạy vài chục km để gây quỹ từ thiện đóng góp cho người nghèo. Không phân biệt chức vụ, dù là sếp to, sếp nhỏ, các anh chị lớn tuổi hay những bạn trẻ đều rất hăng hái chạy, dù số tiền đóng góp không nhiều nhưng tôi cảm thấy bản thân mình cũng đã làm được một điều gì đó cho xã hội.

Giờ đây, BIDV Cử Chi đã trở thành ngôi nhà thứ hai của tôi, cảm ơn vì đã cho tôi cơ hội được là một phần của tập thể đoàn kết và vững mạnh này. Như anh Cường Phó Giám Đốc đã nói: “Không có áp lực sẽ không có kim cương”, tôi sẽ cố gắng để trở thành một viên kim cương và tỏa sáng cùng mọi người.

Tháng 6 này, kỷ niệm 6 năm ngày thành lập BIDV Cử Chi, chúc cho ngôi nhà chung của chúng ta phát triển ngày càng vững mạnh hơn, to lớn hơn, chủ động, sáng tạo và quyết liệt hơn nữa để hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ được giao. □



Mỉm cười

DƯỚI MÁI NHÀ BIDV CỬ CHI

NGỌC TUYẾN

Tốt nghiệp chuyên ngành Tài chính tại trường Đại học Ngân hàng, tôi băn khoăn lựa chọn con đường nghề nghiệp cho mình trong rất nhiều cơ hội mở ra phía trước, nào là các công ty nước ngoài, công ty bảo hiểm, doanh nghiệp, ngân hàng... Với sự nhiệt huyết của tuổi trẻ, tôi nộp hồ sơ qua nhiều vòng tại các công ty, ngân hàng khác nhau với mục tiêu tìm kiếm kinh nghiệm và vận dụng những kiến thức được tích lũy sau ròng rã 4 năm đại học. Và rồi, tôi đã bén duyên với BIDV Cử Chi!

Lúc đầu, tôi chọn nghề ngân hàng bằng cảm tính bởi sự ấn tượng với phong cách của đội ngũ nhân viên ở các ngân hàng: Nam tuấn tú, lịch lãm; nữ duyên dáng, xinh đẹp... quan trọng hơn "ngân hàng là một nghề rất hot" như sự nhìn nhận của rất nhiều người... Và những ngày đầu là "BIDVer", tôi thấy mình thật đẹp và chuyên nghiệp trong bộ đồng phục màu xanh truyền thống. Với sự tự tin của một sinh viên luôn được đánh giá cao ở trường, đồng thời là cán bộ đoàn, việc bắt đầu đọc các quy trình cũng thật dễ dàng như việc đọc sách giáo khoa,... với suy nghĩ non nớt rằng các quy trình quá chặt chẽ, mình sẽ dễ dàng vận dụng linh hoạt và thành công...

Sau gần 1 năm, khi đã có những trải nghiệm thực tế, tôi bắt đầu hăng say hơn trong công việc. Là một chuyên viên tư vấn sản phẩm, được xem là bộ mặt của Ngân hàng, tôi luôn phải chuẩn bị sẵn sàng kiến thức và tâm thế chín chu, chuyên nghiệp nhất để kịp thời tư vấn, hỗ trợ và xử lý yêu cầu đa dạng của khách hàng... Và dần dần, tôi nhận ra ngân hàng không phải là một nghề nhẹ tênh, nhàn hạ... Một ngày làm việc của dân ngân hàng chúng tôi không còn có khái niệm 8 tiếng, mà là đến khi xong việc mới thôi. Không ít những lần chúng tôi ra khỏi nhà từ tờ mờ sáng và về đến nhà khi cả xóm đã lên đèn...

Khó khăn, áp lực là thế nhưng tôi tự nhủ: nếu có niềm đam mê và cố gắng khẳng định mình thì từng ngày đi qua sẽ là những cơ hội để tôi trưởng thành hơn, sẽ thấy hạnh phúc hơn khi mình đã được làm nghề mà mình yêu thích. Thế rồi ngày qua ngày, tôi vẫn đi trên con đường quen thuộc sớm chiều đến ngôi nhà thứ hai của mình. Hành trang mang theo là lòng yêu nghề và niềm tin vào nghị lực của bản thân, sẽ vượt qua những khó khăn thử thách để tiếp tục chinh phục những chặng đường mới...

Quãng đường tôi gắn bó với BIDV Cử Chi chưa dài nhưng là một chặng đường nhiều ý nghĩa và cũng là điểm khởi đầu trong hành

trình phát triển của tôi. Quả thật, có những lúc gặp ghềnh sóng gió, có những khi muốn quay lưng lại,... nhưng rồi niềm tin về sự lựa chọn sự nghiệp, sự say nghề và tình cảm với mái nhà BIDV Cử Chi đã thôi thúc tôi, giúp tôi mạnh mẽ bước tiếp. Và rồi tôi cũng đã nhận được nhiều niềm vui, hạnh phúc trên hành trình đó. Tôi vui vì có được những khách hàng thân thương, luôn gắn bó và đồng hành. Tôi hạnh phúc khi mỗi sáng vào cơ quan, được ngồi bên chiếc bàn làm việc quen thuộc, ngắm nhìn những đồng nghiệp thân thương và mỉm cười khi xử lý được khó khăn của khách hàng...

6 năm thành lập và phát triển, BIDV Cử Chi đã và đang thực hiện tốt nhiệm vụ của mình để mang đến những dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. 6 năm là một khoảng thời gian không quá ngắn cũng không quá dài, nhưng đủ để mỗi thành viên của ngôi nhà chung BIDV Cử Chi nhìn lại những năm tháng qua đã làm gì và đạt được những gì, có những thành tích đầy tự hào và đáng nhớ; cũng có những khó khăn, thách thức và những bài học kinh nghiệm quý báu. Tương lai đang đến với những sự đổi mới và kì vọng cao hơn, nhưng mỗi nhân tố của BIDV Cử Chi vẫn sẽ luôn đoàn kết bên nhau, cùng nỗ lực để mang lại những điều tuyệt vời nhất cho khách hàng và cho chính chúng tôi. □

07 thói quen hiệu quả

CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG TRONG THỜI ĐẠI 4.0

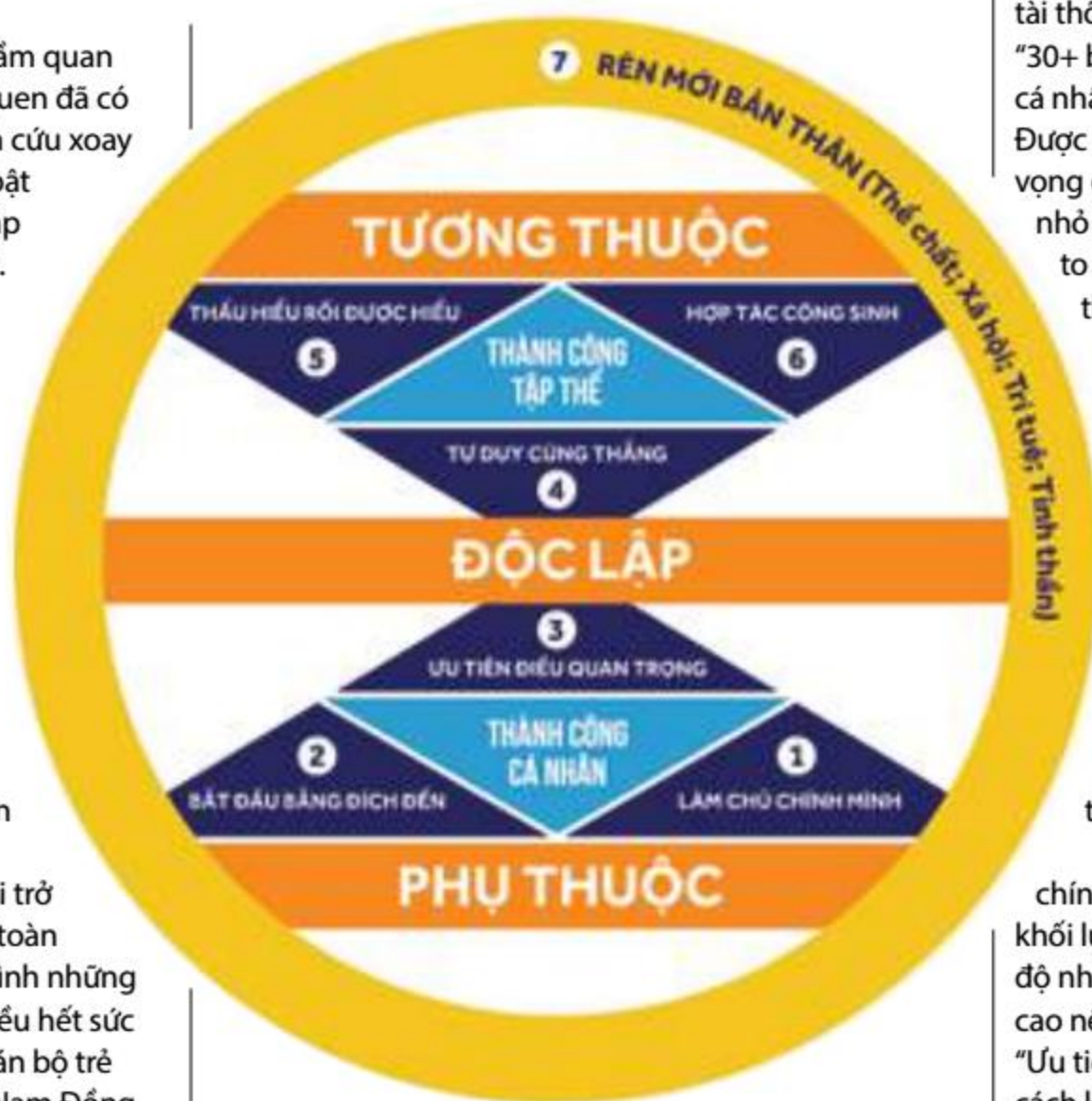
THIẾU THỊ THẨM

Có câu nói: “Suy nghĩ tạo nên hành động. Hành động tạo nên thói quen. Thói quen tạo nên tính cách. Tính cách tạo nên số phận”. Là 1 mắt xích dẫn đến thành công, quyết định số phận, tôi hiểu rằng bất cứ công việc nào cũng cần cố gắng rèn luyện từ những thói quen nhỏ nhất.

Nhận thức được tầm quan trọng của thói quen đã có rất nhiều nghiên cứu xoay quanh chủ đề này, nổi bật trong đó là Phương pháp Quản trị theo thói quen. Phương pháp Quản trị thói quen được xây dựng dựa trên việc khuyến khích hình thành 07 thói quen là: 01. Làm chủ chính mình; 02. Bắt đầu bằng đích đến; 03. Ưu tiên điều quan trọng; 04. Tư duy cùng thắng; 05. Thấu hiểu rồi được hiểu; 06. Hợp tác cộng sinh và 07. Rèn mới bản thân.

Trong thời đại 4.0, khi trở thành những công dân toàn cầu, việc trang bị cho mình những thói quen hiệu quả là điều hết sức cấp thiết. Tôi tự hào là cán bộ trẻ được công tác tại BIDV Nam Đồng Nai, ngoài việc được đào tạo nghiệp vụ chuyên môn, tôi cùng các anh chị em đồng nghiệp may mắn khi sớm được lan tỏa thông điệp về 07 thói quen hiệu quả. Tôi biết đến Phương pháp Quản trị thói quen thông qua cuốn sách “7 thói quen hiệu quả” của tác giả Stephen R. Covey theo 1 cách khá thú vị khi được Ban lãnh đạo chi nhánh trao tặng cuốn sách như là một món quà với

mong muốn mỗi người bằng cảm nhận riêng hãy đem những tri thức lĩnh hội được để ứng dụng 7 thói quen hiệu quả này. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng phối hợp với Trung tâm Dịch vụ Khách hàng, BIDV Đồng Đa và BIDV Đăk Lăk dưới sự chỉ đạo của Phó Tổng Giám đốc Trần Phương để thực hiện Đề tài nghiên cứu: “Xây dựng thói quen tốt để thành công – Nghiên cứu và ứng dụng tại BIDV”.



Không dừng lại ở việc nghiên cứu hàn lâm, chi nhánh đã tích cực triển khai ứng dụng kết quả nghiên cứu vào thực tiễn.

Trước tiên, Công đoàn và Đoàn Thanh niên khuyến khích từng cán bộ học hỏi đồng thời ứng dụng để tài thông qua các buổi tọa đàm: “30+ bạn làm được gì?”, “Khát vọng cá nhân và nghiên cứu khoa học”. Được lắng nghe tâm sự, nguyện vọng của mọi người từ những điều nhỏ nhất cho tới những mục tiêu to lớn nhất mới thấy rèn luyện thói quen “Làm chủ chính mình” là điều nên làm. Chúng tôi luôn nỗ lực phân tích vấn đề cẩn thận, chủ động đưa ra lựa chọn và sẵn sàng chịu trách nhiệm cho mỗi quyết định của mình. Trong hoạt động kinh doanh, việc đưa ra các quyết định kịp thời, không né tránh đã giúp cho tôi nhận được sự tin nhiệm của lãnh đạo và sự tin tưởng của khách hàng.

Công tác trong ngành Tài chính – Ngân hàng, đòi hỏi xử lý khối lượng công việc rất lớn với tốc độ nhanh chóng và độ chính xác cao nên việc rèn luyện thói quen “Ưu tiên điều quan trọng” hay nói cách khác là Quản lý thời gian bằng vai trò đã giúp tôi rất nhiều. Tôi biết cách xử lý công việc một cách khoa học, làm đúng - đủ - kịp thời, không bị những việc khẩn cấp hay yếu tố bất ngờ làm quên đi những nhiệm vụ quan trọng và có nhiều thời gian hỗ trợ đồng nghiệp, tiếp thị và chăm sóc thêm nhiều khách hàng. Bản thân tôi cũng thực sự rất bất ngờ vì những thay đổi lớn lao chỉ sau 21 ngày thực hành.



Từ những cố gắng của từng cá nhân đã tạo nên sức mạnh của một tập thể, sự gắn bó, đoàn kết, “Hợp tác cộng sinh” của toàn thể CB CNV trong chi nhánh, giữa các cán bộ, các phòng ban luôn hỗ trợ nhau để hướng tới mục tiêu chung “Bắt đầu bằng đích đến” là hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh; hướng tới sự phát triển an toàn, bền vững; nâng cao thu nhập người lao động. Sau một thời gian triển khai, BIDV Nam Đồng Nai đã ghi nhận kết quả kinh doanh ấn tượng. Năm 2019, chi nhánh đạt lợi nhuận là 170 tỷ đồng (tăng 40% so với năm 2018), năm 2020 là 178,4 tỷ đồng, BIDV Nam Đồng Nai vô cùng vinh dự khi đạt thành tích 3 năm liên tiếp (2018 - 2020) là chi nhánh hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh, được xếp hạng đặc biệt của hệ thống.

Với tuổi đời non trẻ 10 năm, BIDV Nam Đồng Nai đã đạt được những thành tựu ấn tượng, kết quả này có được phải kể đến sự quyết liệt trong quản trị điều hành, vai trò đầu tàu dẫn dắt, nêu gương, khích lệ động viên, quan tâm của Giám đốc chi nhánh, thể hiện vai trò của người lãnh đạo cấp độ 5. Với sự dìu dắt của Ban Giám đốc, đặc biệt là đối với các cán bộ mới ra trường, mỗi khi gặp khó khăn, mọi người đều có thể chia sẻ với lãnh đạo để nhận được những lời khuyên và hướng dẫn hợp tình, hợp lý nhất. Chính văn hóa BIDV được chi nhánh xây dựng theo

hướng “Thấu hiểu rồi được hiểu” khiến cho mỗi CB CNV luôn cảm thấy đây là ngôi nhà thứ hai của mình và luôn cố gắng cống hiến hết sức cho chi nhánh.

Bên cạnh việc kinh doanh, BIDV Nam Đồng Nai là một ngôi sao sáng trong việc tham gia các phong trào do Công đoàn và Trụ sở chính tổ chức, đặc biệt là phong trào BIDVRUN. Nhằm lan tỏa phong trào thể thao rèn luyện sức khỏe gắn với hoạt động từ thiện xã hội, hệ thống BIDV đến nay đã tổ chức thành công 02 giải chạy là “BIDVRUN – Tết ấm cho người nghèo” và “BIDVRUN – Cho cuộc sống Xanh”. Với phong trào “BIDVRUN – Tết ấm cho người nghèo”, Chi nhánh đã đóng góp 144,12 triệu đồng và được vinh dự nhận giải thưởng Đơn vị có số km trung bình/vđv cao nhất: 315 km/vđv. Nối tiếp thành công đó, ở giải chạy “BIDVRUN – Cho cuộc sống Xanh”, Chi nhánh cũng đã đóng góp số tiền 144 triệu đồng, đứng thứ 4 toàn hệ thống và là Đơn vị có số km trung bình/vđv cao nhất với 284 km/vđv.

Để đạt được thành tích trên, công lớn đến từ việc rèn luyện thói quen “Bắt đầu bằng đích đến” của mỗi CB CNV. Ngay từ những ngày đầu, mỗi cá nhân đã tự đặt ra mục tiêu cho mình dựa trên mục tiêu chung của tổ chức, sau đó chia mục tiêu theo lộ trình giải chạy một cách hợp lý để vừa đảm bảo việc nâng

cao sức khỏe vừa tối đa số tiền đóng góp. Việc xác định rõ mục tiêu giúp mỗi cá nhân có hướng đi đúng đắn và hoàn thành chúng một cách dễ dàng, hiệu quả nhất. Bên cạnh giải chạy của Trụ sở chính, BIDV Nam Đồng Nai đã tổ chức 2 giải chạy nội bộ “Nụ cười BIDV” vừa để hướng ứng phong trào của TSC vừa duy trì thói quen rèn luyện sức khỏe trong mỗi CB CNV đồng thời xây dựng cho mỗi người một lối sống lành mạnh, năng động, “Rèn mới bản thân” và “Làm chủ chính mình” mỗi ngày.

Có những khoảnh khắc trong cuộc đời sẽ thay đổi bạn mãi mãi, đối với tôi khoảnh khắc đó là khi tôi được may mắn tiếp xúc với Nghiên cứu “Xây dựng thói quen tốt để thành công – Nghiên cứu và ứng dụng tại BIDV” vì nhờ đó mà tôi đã phát hiện ra một bản thân mới của chính mình: Chủ động hơn, hiệu quả hơn và hạnh phúc hơn. Qua bài viết này tôi muốn gửi lời cảm ơn đến toàn thể các anh chị trong Ban nghiên cứu đã mang đến một công trình hữu ích và ý nghĩa, nhân văn; cảm ơn Ban Giám đốc, Công đoàn và Đoàn Thanh niên BIDV Nam Đồng Nai đã triển khai ứng dụng ở chi nhánh. Hy vọng trong thời gian tới nghiên cứu sẽ được lan tỏa sâu rộng hơn đến toàn thể cán bộ BIDV cũng như vượt ra ngoài phạm vi BIDV để phát huy được hết ý nghĩa của mình. □

Gia đình anh Trần Anh Đức
Ban Thư ký HĐQT & QH cổ đông



Gia đình chị Vũ Ngọc Phương Dung
BIDV Kỳ Hòa



Gia đình chị Võ Mai Phương Thủy - BIDV Chợ Lớn



Gia đình

NƠI YÊU THƯƠNG GỌI VỀ

PHƯỚC THẢO

Công việc của một cán bộ Ngân hàng nhiều khi đã bị hạn chế rất nhiều những khoảnh khắc, giây phút bình yên bên cạnh người thân. Có lẽ vì thế mà chúng ta càng thêm yêu và cảm thấy thiêng liêng hơn hai tiếng “Gia đình”

THIỆNG LIÊNG HAI TIẾNG GIA ĐÌNH

Từ sâu trong tâm khảm của chúng ta, cái nôi gia đình luôn lưu giữ hình ảnh của tổ tiên, gia tộc, ông bà, cha mẹ lẫn người thân. Ở nơi đó dù chật hẹp hay rộng rãi đều là bến đỗ bình yên, thư giãn để sau mỗi ngày làm việc mệt nhọc, chúng ta được chia sẻ, vỗ về và nếu có âu lo, buồn phiền thì được gột rửa, xoa dịu...

Trong cơn lốc cơ chế thị trường và xu thế phát triển, hội nhập, có rất nhiều giá trị vốn được coi là truyền thống của gia đình đang bị lu mờ,

Gia đình chị Đỗ Minh Ngọc
Ban Truyền thông & Thương Hiệu





Gia đình chị Nguyễn Thị Trang Nhung
BIDV Mỹ Đình

thậm chí bị xem nhẹ. Thế nhưng, xã hội dù văn minh đến đâu, con người dù hiện đại đến đâu thì mái nhà, tổ ấm cũng được thêu dệt, dựng xây từ những giá trị gia đình truyền thống tốt đẹp như thủy chung, hòa thuận, hiếu thảo, lễ nghĩa, tôn trọng và bình đẳng giữa các thành viên với nhau. Thiếu những phẩm chất này, tình cảm gia đình, quan hệ gia đình sẽ bị phân tán, mờ nhạt và tổ ấm có nguy cơ tan vỡ.

NƠI ẤM ÁP, BÌNH YÊN ĐỂ TRỞ VỀ

Trong mỗi chúng ta chắc đã từng nghe câu nói: “Có một nơi để về, đó là nhà. Có những người để yêu thương, đó là gia đình. Có được cả hai, đó là hạnh phúc”. Đúng vậy, hạnh phúc đôi khi chỉ giản đơn vậy, nhưng lại thiêng liêng đến vô cùng.

28 tháng 6 “Ngày gia đình Việt Nam” là dịp để mỗi người cảm thấy sự gắn bó giữa những con người ruột thịt, những con người yêu thương, đồng cảm, chia sẻ niềm vui, nỗi buồn lẫn nhau, nương tựa vào nhau để hướng tới hạnh phúc. Ngày gia đình Việt Nam cũng là dịp để kêu gọi nhận thức và trách nhiệm của mỗi thành viên trong việc xây dựng và vun đắp một gia đình bền vững, không bị ảnh hưởng trước những mặt trái của đời sống xã hội.

Nhân ngày gia đình Việt Nam 28-6, mỗi chúng ta hãy nhìn lại mình, hãy vun đắp cho mái ấm gia đình bằng tình thương yêu và bằng những việc làm giản đơn nhưng thiết thực nhất. Nhắc nhở mỗi người chúng ta về ý nghĩa thiêng liêng của hai tiếng “gia đình” giữa những bận bịu cuộc sống. Đây là dịp các thành viên trong gia đình xích lại gần nhau, lưu lại những kỷ niệm đẹp, ấm áp bên nhau.

Với thông điệp đó, trân trọng giới thiệu những khoảnh khắc yêu thương của một vài gia đình nhỏ BIDV trong cuộc thi ảnh trực tuyến “Gia đình - Điểm tựa yêu thương” do Công đoàn Ngân hàng Việt Nam tổ chức nhân dịp kỷ niệm 20 năm Ngày gia đình Việt Nam. (28/6/2001-28/6/2021). □



Gia đình chị Quách Thị Hà - BIDV Thanh Hóa



Gia đình anh Nguyễn Gia Hưng - BIDV Kon Tum

THÚY LÊ

Tốt nghiệp chuyên ngành tài chính ngân hàng, tôi làm cũng không ít ngân hàng từ Hà Nội đến Thanh Hóa. Cuối cùng tôi chọn BIDV Lam Sơn là bến đỗ yêu thương cho sự nghiệp của mình. Tôi cũng chưa bao giờ nghĩ mình sẽ yêu thích đến vậy một việc tưởng chừng như không liên quan đến chuyện học hành - “việc viết lách”.



“Nghề cầm bút” cho tôi nhiều đam mê

Cảm xúc dâng trào khi tham dự Gala kỉ niệm 5 năm thành lập chi nhánh và cũng vì tình yêu nghề, yêu BIDV Lam Sơn, tôi tập tành viết những dòng đầu tiên cho mục Trên đường phát triển của Bản tin đầu tư Phát triển. Thật không ngờ, bài viết được đăng, “mở đường” cho sự nghiệp viết lách của tôi. Sau bài báo đầu tiên, tôi viết tiếp thêm mấy bài nữa và thỉnh thoảng được Ban biên tập đặt viết bài.

Đến nay, đã gần 1 năm gắn bó với Bản tin Đầu tư Phát triển, và cũng có nhiều bài viết được “lên báo” nhưng cảm xúc mỗi khi bài được đăng vẫn vẹn nguyên như lần đầu. Tình yêu với Bản tin đầu tư phát triển trong tôi ngày một lớn thêm. Yêu những buổi sớm lên cơ quan, mở trang intranet quen thuộc click vào Bản tin đầu tư phát triển bên góc phải màn hình, hồi hộp chờ đợi xem có bài đăng không. Rồi chị Loan - đồng nghiệp thân vui vẻ hỏi: “Tháng này em có đăng bài nào không vậy? Bài viết tháng trước của em hay thế...” Có khi chị ấy nói vậy chỉ để khích lệ, nhưng là một tay viết nghiệp dư, tôi vẫn thấy mình vui đến lạ...

Viết lách với tôi như một niềm



đam mê riêng nên không thể để thời gian viết “lấn” vào thời gian dành cho công việc chính. Đôi lúc, tôi tranh thủ ngồi lại cơ quan sau giờ tan làm, hay thỉnh thoảng sau khi làm xong việc nhà, rồi “dự” cho bé con ngủ mới bật laptop lên viết tiếp. Lúc đó, mọi thứ xung quanh tôi dần như tan biến hết, tôi chìm đắm vào không gian riêng của mình

với từng câu, từng chữ của bài viết. Tôi thích viết mục “Nghiên cứu trao đổi”, mục mà CTV như tôi có thể viết bài phân tích, nhận định về vấn đề kinh tế mang tính khoa học cao, vận dụng nhiều kiến thức và kinh nghiệm công việc của mình. Tôi thích mục “Nhịp sống”, nơi tôi gửi hết tâm tư tình cảm của mình với những người đồng nghiệp yêu quý, với ngôi nhà BIDV Lam Sơn thân yêu. Thỉnh thoảng, đọc được cuốn sách hay, tôi chia sẻ điều đó với mọi người qua bài review sách.

Từ khi bén duyên với Bản tin Đầu tư Phát triển tôi có nhiều nhiều niềm vui hơn khi những “đứa con tinh thần” của mình được đăng. Chưa kể nhiều điều thú vị mà tôi học hỏi được từ cách viết bài của các bạn CTV khác hay những chia sẻ qua những bài viết trên Bản tin.

Thời gian là CTV của Bản tin dù chưa phải là dài nhưng đã để lại trong tôi nhiều ấn tượng. Từ một độc giả thích viết nhưng không đủ tự tin để gửi bài, giờ đây, tôi đã có thể thường xuyên cộng tác với các chuyên mục của Bản tin. Tôi có thể bày tỏ tâm sự, cảm xúc của mình qua từng trang viết, được tâm sự chuyện hàng ngày. Tôi cảm thấy cuộc sống của mình cởi mở hơn, thoải mái hơn. Chúc cho Bản tin đầu tư phát triển ngày càng phát triển hoàn thiện hơn nữa, trở thành là bạn đồng hành của mỗi cán bộ nhân viên BIDV. □

Tâm tình CỦA MỘT “NHÀ BÁO” KHÔNG CHUYÊN

 CẨM HƯỜNG

Từ khi trở thành cộng tác viên của bản tin Đầu tư Phát triển, khi tháng 6 đến, nghe báo đài nhắc nhiều đến Ngày báo chí cách mạng Việt Nam, lòng tôi lại bồi hồi, xao xuyến...



chất liệu cuộc sống, thành những kỷ niệm không thể nào quên.

Như một cái duyên, tôi trở thành cộng tác viên của bản tin Đầu tư Phát triển. Tôi còn nhớ như in cảm giác ấy, vui mừng như gặp lại “bạn cũ” khi lại tiếp tục được nuôi dưỡng đam mê viết lách của mình. Và cảm giác lần đầu tiên bài của mình được đăng, một cảm xúc rất khó tả. Nhưng khi đã có cái quyền được viết, thì viết gì, viết như thế nào mới là điều quan trọng hơn hết, và không ít lần khiến tôi trăn trở. Đối với tôi, được viết là cả một niềm vinh hạnh, không phải viết cho

vui hay viết cho có bài để gửi. Ở chi nhánh, có rất nhiều hoạt động, nhiều phong trào mang màu sắc rất riêng, nếu không viết kịp thời, sẽ không đảm bảo được tính thời sự và chính xác. Có những tấm gương người tốt việc tốt, những chân dung cuộc sống nếu như không có người viết về họ, sẽ không ai hoặc ít người biết đến, như ngọc giấu ẩn trong đá, không thể kịp thời biểu dương và nhân rộng. Tôi thầm nghĩ, là nhà báo chuyên nghiệp hay chỉ là một cộng tác viên kiêm nhiệm với công tác chuyên môn, một khi có trong tay quyền được viết thì phải thật công tâm và có trách nhiệm trên ngòi bút của mình.

Nhân tháng 6 – tháng của những nhà văn nhà báo, tôi xin gửi lời chúc đến tất cả các anh chị, các bạn đang công tác liên quan đến nghiệp cầm bút, và các biên tập viên, cộng tác viên giống như tôi, chúng ta đều có quyền tự hào và đáng được trân trọng với những gì chúng ta đã viết bằng tất cả tâm, tình và trí tuệ!

Và tôi sẽ tiếp tục viết bằng tất cả sự đam mê và nhiệt thành của một cộng tác viên bản tin Đầu tư và Phát triển!

*“Em ơi, nằng nệ ở trên đầu
Chắc tay phím gõ những thanh cao
Tình yêu chan chứa tim mùa cũ
Viết tiếp cho vừa những ngày sau...”* □



Người ta hay bảo cái nghiệp nó chọn người chứ không phải người chọn nghiệp.

Thời đi học tôi rất mê viết lách, thích văn thơ nhưng lại học kinh tế. Rồi tôi tốt nghiệp và về đầu quân BIDV Tiền Giang từ năm 2008. Tôi đã công tác ở phòng Khách hàng doanh nghiệp, Quản trị tín dụng, Quản lý rủi ro, và giờ là phòng Khách hàng cá nhân. Ở mỗi phòng nghiệp vụ là một mảng chuyên môn khác biệt và mới mẻ, là mảnh đất màu mỡ để học hỏi và rút ra nhiều kinh nghiệm cho bản thân.

Tôi bận rộn và say mê trong “cuộc hôn nhân” nhiều hạnh phúc và đầy gia vị với BIDV. Tôi ưa vận động và thích lăn xả với các phong trào của cơ quan, các hoạt động đoàn thể. Là bí thư đoàn thanh niên nhiệm kỳ 2017-2019 và hiện là ủy viên ban chấp hành CDCS, tôi có thêm nhiều điều kiện để hòa mình vào những chuyến đi thiện nguyện, các phong trào thể thao, văn nghệ gắn kết giữa anh em đồng nghiệp, góp bước chân vào những hoạt động hướng đến cộng đồng, tất cả trở thành

“Nghề viết lách” của tôi BẮT ĐẦU TỪ ĐÓ!

 MỘNG CHÂU

15 năm công tác trong ngành Ngân hàng, tôi đâu ngờ có ngày lại trở về với nghề viết. Cái duyên đưa tôi đến với nghề, khiến tôi thay đổi suy nghĩ đã có của cô học sinh chuyên văn không thích “cầm bút” ngày nào...

Tôi vốn là dân chuyên văn nhưng tôi không thích viết văn. Má tôi vẫn thường nói: Con học văn nhưng sao khô khan quá! Tính khí như con trai.

Tôi nhoeo miệng cười:

Biết sao giờ hả má? Má sinh con ra là vậy mà! Vả lại, tại con thích vậy!

Và rồi năm tháng trôi qua, tôi bước chân vào ngưỡng cửa đại học. Tôi cũng không có suy nghĩ gì về nghề viết lách. Bởi tôi từng nghĩ, mình chẳng biết viết về cái gì? Viết như thế nào? Đọc giả của mình là ai? Và rất nhiều câu hỏi cứ đặt ra...

Ra trường, với hành trang kiến thức sau 4 năm đại học, tôi xin vào làm việc tại ngân hàng. Công việc và cuộc sống mưu sinh hàng ngày khiến tôi quên mất mình vốn dĩ là học sinh lớp chuyên văn ngày nào.

Và thời gian cứ thế trôi qua, 15 năm công tác tại ngân hàng, tôi cũng chẳng còn bận tâm đến điều đó nữa.

...

Một ngày đầu năm 2018, đơn vị tôi tổ chức phát cơm từ thiện cho bệnh nhân nghèo tại Bệnh viện đa khoa và Bệnh viện y học cổ truyền tỉnh Tiền Giang. Tôi vốn là Bí thư Đoàn thanh niên nên hầu như tất cả các hoạt động phong trào tại đơn vị đều tham gia. Tôi cảm thấy việc phát cơm này thật ý nghĩa, vừa



nâng cao hình ảnh, vừa thể hiện tính nhân văn và tình người của BIDV. Thế là tôi sưu tầm những bức ảnh đẹp và hỏi thăm các anh chị đi trước về cách gửi bài đăng đến Bản tin Đầu tư và Phát triển. Tôi cặm cụi viết. Bài viết đầu tay với tôi cũng khá vất vả. Tôi chăm chút từng câu, từng chữ...

Công sức của tôi đã được bù đắp khi tháng đó, bài của tôi được đăng trên Bản tin Đầu tư và Phát triển. Cảm giác vui sướng thật khó tả. Tôi không nghĩ là mình lại có thể làm được. Chợt nhớ lại những suy nghĩ trước đó, tôi nhận ra rằng mình đã hoàn toàn sai. Tôi có thể viết, viết mọi vấn đề xảy ra trong đời sống hàng ngày đang được mọi người quan tâm, viết bằng cảm xúc thật sự của chính mình.

Và thế là, “nghề viết lách” của tôi bắt đầu từ đó!

Tôi say mê viết thêm những bài cộng tác cho bản tin Đầu tư Phát triển và luôn tìm thấy niềm yêu thích trong công việc này. Những bài viết mang lại cho tôi niềm vui và sự hứng khởi sau những giờ làm việc chuyên môn căng thẳng. Đến với nghề tay trái này là cái duyên, nhưng tôi biết để theo đuổi nó còn phải nỗ lực rất nhiều.

Nhân kỉ niệm 96 năm ngày Báo chí Cách mạng Việt Nam, kính chúc toàn thể các anh/chị phóng viên, nhà báo lời chúc tốt đẹp nhất. Chúc anh/chị thật nhiều sức khỏe, giàu nhiệt huyết vững bước với nghề và gặt hái được nhiều thành công hơn nữa, đóng góp nhiều hơn nữa cho sự nghiệp xây dựng nền báo chí Việt Nam. □

Mong muốn

TRỞ THÀNH NGƯỜI BẠN CHÂN THÀNH CỦA DOANH NGHIỆP

 **TRẦN MẠNH TUẤN**

Ngày ấy, hành trang khi bước chân vào cánh cửa ngành ngân hàng của tôi chỉ vồn vện có suy nghĩ: “Tôi muốn trở thành một người bạn chân thành của các doanh nghiệp”.



Và thế là tôi đã lựa chọn gắn bó sự nghiệp của mình tại Ban Nguồn vốn uỷ thác quốc tế của BIDV - một đơn vị mang lại cho nền kinh tế nhiều nguồn vốn dài hạn với điều kiện ưu đãi, linh hoạt, tạo ra tiền đề quan trọng và nguồn động lực thiết yếu cho sự phát triển của hệ thống doanh nghiệp của đất nước. Đến nay, tôi đã làm việc tại BIDV được gần 10 năm. Một hành trình không phải là dài khi so với 70 năm thành lập Ngân hàng Việt Nam nhưng cũng đủ thăng trầm. Đường như những suy nghĩ của ngày hôm qua ngày càng trở nên sâu sắc hơn, thôi thúc tôi không ngừng nỗ lực, cố gắng hoàn thiện công việc để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Trong hoạt động nguồn vốn uỷ thác nước ngoài, các khoản vay của chúng tôi tài trợ tới doanh nghiệp trên mọi miền Tổ quốc. Từ bắc và nam, từ vùng núi tới xa khơi, nhưng mỗi lần gặp những khách hàng ở miền xa ấy đều có cảm giác thân thiết như không có một khoảng cách địa lý hay ngăn cách. Chúng tôi gửi tới doanh nghiệp những món quà giản dị từ Hà Nội, anh chị em khách hàng lại gửi tặng chúng tôi chút cà phê từ miền cao nguyên đất đỏ, thật giống như những người thân trong gia đình lâu ngày hội ngộ. Hay như một khách hàng VVIP của tôi, anh là lãnh đạo của một cơ quan bộ ngành, thời gian công việc bận rộn trăm bề, nhưng

hễ nghe chúng tôi thông báo rằng BIDV tổ chức một chương trình an sinh xã hội cho cộng đồng như giải chạy Tết ấm cho người nghèo, anh lại hào hứng tham gia, cài đặt App nhanh hơn cả thanh niên và xách giày chạy không quản nắng, mưa. Nếu chỉ coi chúng tôi là một đối tác bình thường, chắc anh sẽ không tham gia nhiệt tình như thế. Và rất nhiều kỷ niệm khác không thể kể hết...

Những năm qua, rất nhiều ý tưởng đã nảy nở trong suy nghĩ của tôi vì mong muốn xây dựng mối quan hệ giữa ngành ngân hàng và doanh nghiệp thêm bền chặt, khăng khít, như tại sao ngân hàng không trở thành một cổng kết nối giữa các doanh nghiệp với nhau. Khi đó, doanh nghiệp tốt gặp các đối tác tốt sẽ cộng hưởng, tạo ra mối quan hệ tốt đến nhường nào. Một cộng đồng Bank & Business mạnh mẽ sẽ không hề sợ hãi trước bất kỳ biến động kinh tế, dịch bệnh toàn cầu hay thách thức nào trên con đường phía trước...

Rất nhiều ý tưởng, khát vọng vẫn còn để ngỏ, nhưng tôi luôn cảm thấy hạnh phúc, mãn nguyện. Bởi vì cho đến hôm nay ước mơ của tôi đã từng bước trở thành hiện thực. Trên chặng đường của mình, tôi có những người bạn đồng hành là những người đồng nghiệp tại Ban nguồn vốn uỷ thác quốc tế - những người bạn thân thiết đã luôn thấu hiểu, động viên, chia sẻ và tạo ra nguồn động lực lớn lao trong tôi. Chắc hẳn sau này, chúng tôi vẫn sẽ luôn có chung một suy nghĩ, khát khao: “Trở thành người bạn chân thành với các doanh nghiệp” - bởi vì chỉ những gì thật sự đến từ tấm lòng mới bền vững, keo sơn! □



SÁCH VÀ TÔI

HOÀNG THỊ HOÀ

Nhân một ngày đẹp trời, tôi rất vui vì được chia sẻ với bạn về cuộc sống đa sắc màu của bản thân, tôi đặt mỗi trạng thái cảm xúc, mối quan hệ với gia đình, bạn bè, đồng nghiệp... với mỗi gam màu khác nhau, và trong số ấy có một gam màu cầu vồng tôi dành riêng cho tình cảm giữa tôi và sách.

SÁCH CHO TÔI CẢM HỨNG

Vì sao lại là gam màu cầu vồng, bởi sách mang tới cho tôi nhiều cung bậc cảm xúc, lúc thăng hoa, lúc trầm lắng và lúc cần suy tư. Hơn tất cả, tôi nhận được cảm hứng từ sách. Khi cần giải tỏa căng thẳng, tôi tìm đọc tiểu thuyết hoặc truyện cười, khi cần một kỹ năng tôi tìm đến sách về khoa học... Bất cứ khi nào tôi cần, những cuốn sách luôn có câu trả lời.

Harvey Mackay (Doanh nhân đồng thời là tác giả cuốn "Bơi cùng cá mập mà không bị nuốt chửng" - tác phẩm đứng 54 tuần trong danh mục best sellers, bán chạy nhất được News York Times bình chọn) đã nói "Cuộc đời ta thay đổi theo hai cách: qua những người ta gặp và qua những cuốn sách ta đọc". Nhờ đọc sách, tôi biết kiểm soát cảm xúc tốt

hơn, biết lắng nghe, chia sẻ nhiều hơn, suy nghĩ lớn hơn....

SÁCH GIÚP TÔI TRAU DỒI

Hiện tại tôi đang là một chuyên viên quản lý khách hàng, tiếp xúc thường xuyên với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, việc nắm bắt tâm lý khách hàng như thế nào, cách thuyết phục sao để chốt hợp đồng... là cần thiết lắm. Những cuốn sách tìm hiểu về kỹ năng mềm đã dạy cho tôi nhiều điều và áp dụng thực tiễn vào công việc. Ngoài sách giấy về các chủ đề khoa học, đời sống, tôi có riêng một chiếc máy đọc sách "chuyên" lưu các văn bản pháp luật. Sống và làm theo pháp luật là kim chỉ nam của tất cả chúng ta, càng cần thiết hơn với ngành ngân hàng khi phát sinh các giao dịch

dân sự, hiểu luật sẽ giúp tôi làm việc đúng đắn và tránh được các rủi ro không đáng có.

Quan hệ giữa sách với tôi trong công việc càng khăng khít hơn khi BIDV mở ra "Quán sách", tôi được các anh chị đồng nghiệp chia sẻ những cuốn sách bổ ích, và nhận được quà tặng là cuốn sách "Bank 4.0" khi tham gia mini game trên workplace, cuốn sách mở ra rất nhiều kiến thức mới về ngành ngân hàng trong thời kỳ công nghệ 4.0, và tôi thấy rằng những chuyển biến của BIDV trong công cuộc chuyển đổi số là hoàn toàn đúng đắn với thời cuộc.

SÁCH CÙNG TÔI NUÔI DƯỠNG CÁC CON CỦA MÌNH

Từ giây phút biết mình được làm mẹ, tôi đã vô cùng vui sướng và tìm hiểu rất nhiều kênh, đọc rất nhiều sách về thai giáo, về cách nuôi dạy con...

Bé nhà tôi đã được "nghe đọc sách" từ khi trong bụng, rồi khi chào đời, bắt đầu làm quen với những cuốn sách ehon của Nhật... Vì thế, cả hai bé nhà tôi đều biết nói từ sớm và có khả năng diễn đạt câu chuyện dài khá tốt

Sách cho con cũng được lựa chọn theo nhiều chủ đề để các con được tìm hiểu sâu rộng. Để kiến thức từ sách thấm sâu hơn, quan trọng là sự tương tác giữa bố mẹ và con, khi đang đọc đến một chủ đề, tôi thường dừng lại đặt các câu hỏi với con, hoặc cho con xem hình ảnh trước để đoán nội dung... Thi thoảng khi tắt đèn chuẩn bị ngủ, mẹ con lại chơi trò đọc sách bằng trí nhớ, tự kể lại một câu chuyện nào đó xem đúng trình tự cuốn sách đã từng đọc hay chưa....

Cán bộ Ngân hàng đi sớm về muộn, thời gian ở bên con mỗi ngày không được bao. Cùng nhau đọc sách, đã trở thành thói quen và là những phút giây gắn kết yêu thương nhất của gia đình tôi.

Cảm ơn sách đã cho tôi cuộc sống muôn màu muôn vẻ để tôi vững tin trong từng bước tiến của cuộc đời. Mãi bên nhau sách nhé! □

TỦ SÁCH Hay ♣️ Sạch ♣️ Đẹp

Tất cả những gì con người đã làm, nghĩ hoặc trưởng thành được bảo tồn một cách kỳ diệu trên những trang sách. Hưởng ứng phong trào “Chung tay lan tỏa văn hóa đọc sách tại BIDV”, tập thể BIDV Ninh Bình đã cùng nhau xây dựng Quán sách với hơn 200 đầu sách đa dạng về nội dung: Kinh tế, khoa học, văn học, gia đình, thiếu nhi....

Không gian văn hóa sách được quản lý bởi Ban chấp hành Đoàn thanh niên của chi nhánh, chịu trách nhiệm sắp xếp, quản lý, sắp xếp không gian đọc và cập nhật các đầu sách hay, kêu gọi đóng góp để tủ sách thêm phần phong phú.

Quán sách BIDV Ninh Bình được đặt ở tầng 5 trụ sở chi nhánh với không gian nhỏ gọn, có ban công view hồ, chỗ ngồi riêng để đọc sách. Tại đây sau giờ làm việc căng thẳng, mọi người có thể nhâm nhi café, thưởng thức những bản nhạc nhẹ nhàng theo sở thích và trải nghiệm từng trang sách.



Quán sách BIDV còn dành một góc nhỏ với những giá sách thấp vừa tầm với các em thiếu nhi để phục vụ những “độc giả nhí” là con em của cán bộ trong chi nhánh. Ngoài ra, Quán sách có 1 cây Review để mọi người dán những mẫu giấy nhỏ ghi lại cảm nhận của mình về những quyển sách từng đọc.

Việc đọc và hình thành văn hóa đọc có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Tập thể chi nhánh đang tích cực lan tỏa văn hóa đọc cho từng cán bộ trong chi nhánh cùng người thân của mình để truyền năng lượng tích cực, tạo động lực cho sự đổi mới sáng tạo.

ÁNH NGỌC

Oliver Twist



Có những tác phẩm bất tử trong lòng người đọc mà không hề phai

mờ giá trị theo thời gian. “Oliver Twist” là một tác phẩm như vậy, cuốn tiểu thuyết kinh điển được viết bởi Charles Dickens – một thuyết gia đại tài người Anh, được xuất bản lần đầu tiên vào năm 1838.

Truyện xoay quanh cuộc đời đầy biến động của nhân vật chính là Oliver Twist – một cậu bé thông minh, thật thà, nhân hậu và có tâm hồn luôn hướng thiện. Mẹ mất ngay ngày cậu chào đời, Oliver Twist phải lớn lên trong trại trẻ mồ côi, nơi những đứa trẻ không nhận được tình yêu thương mà phải chịu đói «được ăn ba lần trong ngày nhưng mỗi lần chỉ là một tô cháo nhỏ». Dù chỉ là một đứa trẻ, em đã phải trải qua biết bao thăng trầm của cuộc sống: bị đối xử thậm tệ, nhần tâm; bị



bán đi, bị ngược đãi, thậm chí khi muốn bỏ trốn, em lại bị rơi vào hang ổ của bọn lưu

manh. Hết lần này tới lần khác, trái tim thuần khiết của Oliver bị bóng tối của cuộc đời bủa vây, thế nhưng chiến binh trong em chưa một lần chấp nhận thất bại, để cuối cùng, sự thiện lương luôn giành phần thắng.

Cuốn tiểu thuyết có cốt truyện hấp dẫn, lôi cuốn và đầy tính nhân văn. Charles Dickens đã tái hiện lại xuất sắc bối cảnh lịch sử nước Anh thời đó, khi mà bên cạnh vẻ hào hoa, bóng bẩy của nước Anh giàu có là những tệ nạn và sự phân biệt đối xử nặng nề giữa kẻ giàu và người nghèo. Với những kinh nghiệm sống quý báu cùng giọng văn sắc sảo của mình, Charles Dickens đã gửi tới người đọc thông điệp: ở hiền gặp lành, cái tốt sẽ luôn đánh bại cái ác.

HƯƠNG GIANG

Food Tour

PHỐ CẢNG 2

QUỐC THÀNH

Sau bài viết Số 1 được đăng trên BTĐT số 275(T5/2020) mình nhận được rất nhiều tin nhắn của các bạn nhờ tư vấn thêm các điểm ăn/chơi khi đến Hải Phòng. Thời điểm này khi dịch covid còn diễn biến phức tạp các tour 1-2 ngày càng được quan tâm để đỡ “cuồng chân” nên xin được tiếp tục phần 2 để các bạn có thêm lựa chọn nhé.

KHỞ ĐỘNG NGÀY MỚI VỚI BỮA SÁNG

Ngoài các món như bánh đa cua, bún cá đã khá nổi danh khi nhắc đến thành phố Cảng thì trong menu bữa sáng của du khách vẫn còn nhiều lựa chọn mà bạn không thể bỏ qua. Trước đây Hải Phòng có một phố người Hoa (phố Lăn Ông) nên sau một thời gian dài sinh sống một số món ăn đã được biến đổi phù hợp với khẩu vị bản địa và được mọi người ưa chuộng, một trong những món ăn đó là xôi thịt. Vẫn là miếng thịt ba chỉ được kho để ăn cùng xôi trắng nhưng khi được kết hợp với một số gia vị đặc trưng của người Hoa như tàu soi, chao, đậu phụ nhự, sáng sáu (một loại xì dầu đặc của người Hoa) tạo nên một hương vị vừa lạ vừa quen khác hẳn với nhiều nơi khác. Món xôi thịt thường được ăn kèm với phần dưa góp làm từ đu đủ xanh ngâm chua ngọt cũng là điểm nhấn mà thực khách khó quên khi đã thử qua.

Còn nếu bạn thích một bữa sáng nhẹ nhàng, đơn giản hơn thì bánh mì pate là một lựa chọn không tồi đâu nhé. Khác với bánh mì ở nhiều nơi khi pate chỉ là một phần trong tổng thể gồm cả rau, thịt, xúc xích, bơ, sốt...thì bánh mì pate Hải Phòng lại trả về đúng sự nguyên bản với tên gọi của nó. Chiếc bánh mì dài nhỏ được nướng giòn sao phết thêm pate nguyên miếng được cắt vuông vức và thêm chút ruốc bông để khi ăn có thể cảm nhận rõ vị thơm của gan, của thịt trong pate chứ không bị át mùi bởi các gia vị khác nên hàng nào làm pate ngon



hay không thì khách hàng dễ dàng nhận biết được ngay. Tồn tại qua bao năm tháng cũng được du nhập thêm cách làm bánh mì thập cẩm như nhiều nơi nhưng cuối cùng bánh mì pate gốc vẫn là lựa chọn của số đông người dân nơi đây cho bữa sáng của mình.

Địa chỉ gợi ý: Xôi thịt bà Sai – 28 Lê Chân (đường Đến Nghè); Xôi thịt Lăn Ông – ngã tư Lăn Ông Phan Bội Châu; Bánh mì Tâm – 26A Trần Hưng Đạo

TĂNG TỐC FOODTOUR VỚI BỮA TRƯA

Giống như nhiều vùng đất ven biển khác ẩm thực Hải Phòng nổi tiếng với các món ăn hải sản và một số món đặc trưng riêng có cũng đáng để bạn thử trong chuyến Foodtour này. Gợi ý đầu tiên là món gỏi nhệch được làm từ loài cá trông giống lươn sống nhiều ở vùng đầm ven vịnh Bắc Bộ thịt dai, chắc, ngọt nên chế biến món gỏi rất ngon. Để làm gỏi nhệch ngon phải chọn những con nhệch to mới dôi thịt, xẻ nhanh tay đảm bảo độ tươi, sau đó nhệch được ướp gia vị cùng riềng, sả, thính rang. Nhệch được ăn cùng với các loại rau xanh có vị chát như lá mơ, lá sắn thuyền, khế chua và chấm cùng dấm được nấu từ bỗng rượu nếp cái hoa vàng tạo nên vị ngon khó mà cưỡng lại cho những thực khách lần đầu được thưởng thức món ăn này. Nói thì khác đơn giản nhưng nhệch biển có đặc trưng là khá tanh nên không phải nhà hàng nào cũng làm được món này mà tại Hải Phòng cũng chỉ có vài nhà hàng có những bí quyết riêng mới được công nhận là chế biến gỏi nhệch ngon mà thôi.

Nem hải sản cũng là món ăn trưa được nhiều thực khách lựa chọn khi đến với đất Cảng vì nó chứa đựng đủ sự tinh túy về ẩm thực của mảnh đất này. Trong khi các loại nem được cuốn dài, hình tròn thì loại nem cua bể Hải Phòng lại được gói to, vuông vắn bằng lòng bàn tay. Với kiểu dáng đặc biệt này bánh đa cuốn nem đòi hỏi phải



có độ dai, khi rán đảm bảo không bị bục, lúc cuốn thường dùng hai lá nem bọc nhau nên khi ăn luôn giòn tan trong miệng. Phần nhân nem cua bể ở Hải Phòng cũng bao gồm những nguyên liệu cơ bản như món nem truyền thống là miến, mộc nhĩ, thịt, tôm nhưng được tô điểm rực rỡ hơn bởi phần nhân cua bể đầy gạch đỏ rực. Chính làm từ nguyên liệu hải sản tươi sống nên hương vị của món nem cua bể rất đậm đà khó quên cho những du khách đã từng thưởng thức.

 **Địa chỉ gợi ý:** Gỏi nhệch (Nhà hàng sông He, km 10 đường Phạm Văn Đồng); Nem cua bể (Bún chả Phương Mai – 87 Cát Cự)

NHẸ NHÀNG VỚI BỮA XẾ CHIỀU

Thiên đường ẩm thực Hải Phòng chưa bao giờ làm các bạn thất vọng với vô vàn các món ăn vật của bữa xế chiều. Thật thiếu sót khi đến Hải Phòng mà không thưởng thức ốc nơi đây với khá nhiều loại ốc biển độc đáo, cách chế biến “đậm đà” đúng vị miền biển chắc chắn sẽ làm bạn bất ngờ vì sự khác biệt đó. Cách chế biến các món ốc của Hải Phòng có một chút pha trộn giữa kiểu truyền thống của miền Bắc và cách chế biến nhiều gia vị của miền Nam tuy nhiên lại dung hòa ở phần nước sốt thường đặc và đậm vị hơn theo đúng kiểu “mặn mòi” của người dân vùng biển đã mang đến sự khác lạ mà cả du khách miền Bắc hay miền Nam khi thưởng thức đều có thể nhận ra một chút quen thuộc nhưng vẫn không thiếu phần đặc sắc.

Bánh đúc tàu cũng là món ăn mà người dân đất Cảng khá yêu thích khi chọn để ăn lót dạ chiều. Khác với bánh đúc nóng nhân thịt băm nổi tiếng của Hà Nội thì bánh đúc tàu ở đây được chế biến cứng hơn, bánh được đổ khuôn luôn gắn bằng một chiếc mâm to phía trên phủ kín bởi đu đủ thái lát lựu, mộc nhĩ và rất nhiều tôm chiên tẩm gia vị theo cách riêng. Khi ăn bánh được cắt nhỏ thêm mắm giấm chua ngọt làm món ăn đậm đà và hấp dẫn, bánh



chế biến theo cách mà người gốc Hoa ở Hải Phòng truyền lại nên vẫn giữ cái tên là bánh đúc Tàu.

Nếu đến Hải Phòng đúng mùa hè thì bạn cũng nên thử hai món ăn vặt chỉ có theo mùa là giá bể và sứa biển. Với những người chưa ăn bao giờ thì hai món ăn này có thể không dễ ăn lắm nhưng nếu đã thử hợp rồi thì chắc chắn bạn sẽ rất nhớ hương vị của nó. Những con sứa biển to được chế biến sau đó ướp cùng cây sủ vệt cho chín, khi ăn cắt lát ăn cùng với bỗng rượu và dứa già; còn con giá biển thì được chế biến bằng cách xào chua ngọt với nhiều loại gia vị khác nhau vừa ăn vừa phải tự tách vỏ cũng là cái thú của việc thưởng thức món ăn vặt trứ danh của mùa hè nơi đất Cảng.

 **Địa chỉ gợi ý:** Ốc Thuyền Dương – ngõ 275 Lạch Tray; Bánh đúc cô Chuyển – Chợ Tam Thuật (Cát Dài); Sứa, giá bể – cổng sau Chợ Cổ Đạo

VỀ ĐÍCH VỚI BỮA TỐI

Cả một ngày Foodtour mệt nhoài rồi sẽ làm bạn cảm thấy no bụng

nên bữa tối hoàn toàn phụ thuộc vào dạ dày của bạn. Nếu bạn vẫn có thể ăn được nhiều món thì hãy tiếp tục khám phá thực đơn hải sản Hải Phòng với rất nhiều lựa chọn tại các quán hải sản trong trung tâm thành phố hoặc đơn giản nếu đã quá no rồi thì cũng không thiếu những món ăn nhẹ cho bạn lựa chọn để “về đích” an toàn.

Một đĩa bánh cuốn tráng tay full topping với nhân thịt đầy đặn kèm một bát mắm chấm ninh xương nhìn đã thấy mê đặc trưng chỉ có ở Hải Phòng sẽ là lựa chọn đầu tiên bạn nên thử. Đôi khi gặp may khi đến sớm còn có thêm đĩa đậu chiên giòn ăn cùng bánh cuốn cũng lạ và ngon.

Một bát bún tôm cùng với phần nước dùng ngọt lịm được ninh kỹ từ xương ống và vỏ tôm biển khác hẳn kiểu nước dùng sử dụng bột ngọt ở nhiều nơi, điểm xuyết thêm những chú tôm nõn to tròn chắc sẽ làm bạn xuýt xoa vì sao cũng là món ăn đó mà khi thưởng thức ở nơi đây lại khác đến vậy. Đối sang phần miến trộn hải sản nếu bạn không thích món ăn nhiều nước cũng rất tuyệt chắc chắn bạn sẽ thích cho mà xem.

 **Gợi ý:** Bánh cuốn Bà Bảy – 64 Cát Cự; Bún tôm Hàng Kênh – 16 Hàng Kênh



Kết thúc hành trình foodtour quay về đừng quên mua cho bạn bè người thân vài món ăn đã nổi danh đất cảng như bánh mì que, chả cá, dứa dầm... để cùng gợi nhớ đến một vùng đất của những con người nồng hậu, nhiệt tình và “đậm đà” như chính dư vị ẩm thực nơi đây bạn nhé. □

KitKat

NHẬT BẢN

TÔN TRỌNG TRUYỀN THỐNG VÀ THẤU HIỂU KHÁCH HÀNG

 GIANG PHẠM

Có thể nói rằng khá khó để một sản phẩm ngoại xâm nhập, khai thác thành công khách hàng nước sở tại. Vậy mà Nestlé Nhật Bản đã tự tạo ra một đế chế Kit Kat riêng, chinh phục thành công không chỉ khách hàng nội địa mà còn cả du khách quốc tế khi đặt chân tới đây.



THƯƠNG HIỆU QUỐC TẾ “MADE IN JAPAN”

Đa phần chúng ta đều đã quen thuộc với thanh kẹo Kit Kat – hai thanh bánh gắn liền với nhau, được bao phủ bởi một lớp socola thơm ngon, sản phẩm đặc trưng làm quà từ những khách du lịch về từ Nhật Bản. Nhưng ít ai biết rằng, Kit Kat được sản xuất đầu tiên tại thị trường Anh năm 1935, với mục tiêu hướng tới tầng lớp lao động với giá bán thấp và sau đó mới dần xuất hiện tại các nước như Canada, Nam Phi, Ireland, Australia và New Zealand vào những năm 1950.

Mãi đến năm 1973, Kit Kat mới chính thức đặt chân tới đất nước mặt trời mọc – Nhật Bản. Nhưng bấy giờ, dầu cho xu hướng chuộng

đồ ngoại của người Nhật ngày càng tăng, nhưng doanh thu của Kit Kat lại không mấy khả quan. Vậy một nhãn hàng Quốc tế như KitKat đã làm gì để có thể trụ vững ở một đất nước nghiêm ngặt trong sản xuất và chất lượng, có thiên hướng truyền thống trong lựa chọn sản phẩm tiêu dùng? Năm 1988, Nestlé tập đoàn thực phẩm lớn nhất thế giới của Thụy Sĩ đã mua lại thương hiệu KitKat và tầm ảnh hưởng cũng như giá trị của Kit Kat dần có chuyển biến rõ rệt. Khi những ngành công nghiệp muốn hoạt động và phát triển ở môi trường quốc tế, thì sự thành công của họ ít nhiều từ khả năng “bản địa hoá” sản phẩm tại địa phương nơi họ đặt cơ sở.

“NỘI ĐỊA HOÁ” SẢN PHẨM VỚI NHỮNG NÔNG SẢN ĐẶC TRƯNG

Từ năm 2000, Nhật Bản đã cho thử nghiệm tất cả các vị Kit Kat, Kit Kat dâu tây được ưu ái chọn là đại diện dẫn đầu với sự kết hợp khéo léo giữa kẹo socola với đồ ăn cổ truyền. Kit Kat trên thị trường Nhật bản có nhiều hương vị khác nhau với những hương vị đặc biệt và đặc trưng cho từng mùa, mà nhiều sản phẩm lại chỉ được bán ở một số vùng nhất định trên đất nước. Nhận thấy rõ một thực tế là người tiêu dùng thường khá nhạy cảm với sự thay đổi giữa các mùa, Nestlé Nhật Bản đã chủ trương chiến lược chỉ bán Kit Kat dâu tây trong một thời gian nhất định.



Bằng cách đó, những người yêu dâu tây nếu muốn thưởng thức hương vị này, thì không còn cách nào khác là phải nhanh chân đi mua (thậm trí là tích trữ) từ các cửa hàng tiện lợi.

Sau thành công của Kit Kat dâu tây, Nestlé tiếp tục tung ra một hương vị Kit Kat mới là vị dưa lưới Yubari vào năm 2003 – tên của loại Kit Kat này được đặt theo tên của vùng Yubari ở Hokkaido, nơi loại dưa này được trồng. Tiếp đó, Nestlé cũng hợp tác với không ít doanh nghiệp và nhà bán lẻ địa phương để tạo thêm nhiều hương vị đặc trưng của bản địa từ Kit Kat. Một trong những ví dụ điển hình là “Kit Kat Itoh-Kyumon Uji-Matcha”, được đặt theo tên của một nhà kinh doanh trà nổi tiếng được thành lập vào năm 1832 – Uji. Còn Itoh-Kyumon là một trong những cửa hàng trà đạo đắt khách nhất của Uji mà chỉ cần nghe tới cái tên thôi, khách hàng có thể liên tưởng ngay tới những người trồng trà huyền thoại. Từ đó đến nay, Kit Kat đã có mặt trên tất cả các tỉnh thành phố tại Nhật Bản với hơn 300 hương vị đặc trưng và trở thành biểu tượng của địa danh ấy: khoai lang, hoa anh đào, táo sinshu,... và thậm chí cả vị xì dầu.

TÔN TRỌNG TRUYỀN THỐNG

Một trong những ý tưởng chinh phục khách hàng tuyệt vời khác của Nestlé Nhật Bản là tác động vào tâm lý của các sỹ tử. Nhận thấy từ Kit Kat giống với từ “Kitto Katsu” trong tiếng Nhật có nghĩa là “chắc chắn giành chiến thắng”, Nestlé đã sử dụng đây như một cơ hội để gửi đến học sinh những lời chúc may mắn trước kỳ thi Đại học và đây quả là một chiến lược tiếp thị tiềm năng. Một chiến dịch mang tên “Kit Kat mail” mà ý tưởng đến từ JTW, một công ty quảng cáo ở Nhật Bản đã được thực hiện. Chiến dịch này cho phép cha mẹ, giáo viên và bạn bè gửi các ghi chú viết tay cho nhau trên những hộp Kit Kat. Việc phối hợp giữa Kit Kat 22.000 bưu cục là một chiến lược truyền thông gắn giá trị truyền thống (tem bưu chính) với một sản phẩm hiện đại. Giúp một thương hiệu quốc tế đến gần với người tiêu dùng nội địa hơn.

Cách dùng truyền thống và những nhân vật huyền thoại tại thị trường nội địa làm tên sản phẩm

cho thương hiệu ngoại quốc là một chiến lược không còn quá lạ lẫm trên thương trường nữa. Có thể nói, trong số hàng trăm phiên bản đặc biệt và sản phẩm mới ra mắt tại Nhật Bản, Kit Kat là một trong những sản phẩm quốc tế thành công nhất tại đây – thị trường khó tính nhất ở châu Á, bằng cách sử dụng hình thức tiếp thị độc đáo và chỉ ra sự đặc biệt trong từng hương vị tương ứng với các địa danh khác nhau. Việc sử dụng bưu điện như một chiến lược tiếp thị tuyệt vời đã góp phần giúp Nhật Bản có thể

giữ lại những con tem truyền thống của mình cũng như xây dựng mối quan hệ giữa con người với con người khi sử dụng sản phẩm. Kit Kat cũng tạo ra thương hiệu riêng bằng cách quảng bá, phân khúc sản phẩm của mình như một thương hiệu bánh kẹo cao cấp tại thị trường Nhật Bản – điều mà

các thương hiệu nước ngoài khó có thể thâm nhập. Điều này đi kèm với sự hiểu biết nghiêm túc về thị trường và đầu tư thích đáng vào các chiến lược kinh doanh và tiếp thị của Kit Kat. □





KHÁM PHÁ NÉT ĐỘC ĐÁO NHÀ TRUYỀN THỐNG HÀN QUỐC

 DUY MINH

Một trong những nét độc đáo trong văn hóa Hàn Quốc đó là các công trình kiến trúc mang đặc trưng riêng. Trong đó, nhà truyền thống Hanok luôn để lại ấn tượng khó quên với khách du lịch như một biểu tượng của văn hóa dân gian.

Hanok

KIẾN TRÚC ẢNH HƯỞNG BỞI NHO GIÁO

Ảnh hưởng bởi Nho giáo là nét đặc trưng nổi bật trong kiến trúc của Hanok. Sự ảnh hưởng mang

tính lịch sử này có thể coi là tất yếu khi Hàn Quốc cũng như các quốc gia Châu Á khác chịu ảnh hưởng của chế độ phong kiến bắt nguồn từ Trung Quốc trong nhiều thập kỷ. Kiến trúc của Hanok có thể xem như sự kết hợp giữa kiến trúc nhà ở truyền thống của Triều Tiên và Nhật Bản, được cải tiến để phù hợp với địa hình và đảm bảo khả năng tránh lũ.

Cấu trúc của một quần thể nhà Hanok gồm 4 phần chính: (i) Bondang (khu nhà chính) nằm ngay ở trung tâm và là nơi sinh hoạt của chủ gia đình; (ii) Haengrang chae (khu vực sân vườn) là không gian mở tươi xanh,



thường được bố trí rất nhiều loại cây, tạo sự hòa hợp với thiên nhiên cho ngôi nhà; (iii) Anchae (nhà biệt lập) thường thấy trong các quần thể nhà của quý tộc xưa và được gọi là Chodang nếu dành cho tiểu thư hay Seodang nếu dành cho công tử chưa lập gia đình; (iv) Sarang chae (khu dành cho khách) dùng làm phòng nghỉ cho người thân hoặc khách khi đến chơi.

Kiến trúc Hanok được nhiều kiến trúc sư trên thế giới đánh giá cao về độ phù hợp với từng điều kiện và khả năng chịu lũ, cũng như các cơn địa chấn bất ngờ. Ngày nay, Hanok thường được vận dụng để sáng tạo những công trình kiến trúc mới mang hơi thở dân gian hoặc dùng làm địa điểm lưu trú cho khách du lịch, nhà hàng, chùa....

VẬT LIỆU THIÊN NHIÊN, THÂN THIỆN VỚI MÔI TRƯỜNG

Những ngôi nhà Hanok được làm từ các nguyên liệu chủ yếu là gỗ kết hợp với đất, đá, thân thiện với môi trường và có khả năng tái chế. Riêng phần mái của Hanok được xếp bằng gạch ngói, khéo léo tạo nên các đường cong (gọi là Cheoma). Độ cong và dài của Cheoma có thể được điều chỉnh để kiểm soát lượng ánh sáng mặt trời chiếu rọi vào nhà. Ngoài ra, một nguyên liệu không thể thiếu khi xây dựng Hanok chính là Hanji (giấy truyền thống Hàn Quốc) được quét một lớp dầu làm bóng và chống thấm nước, dùng để làm cửa sổ và cửa ra vào để tô điểm và tạo độ thoáng cho ngôi nhà.

Chung một kiểu kiến trúc, thiết kế thể nhưng dựa vào vật liệu và hình dáng của ngôi nhà, Hanok cũng được phân loại theo tầng lớp xã hội. Trong khi những ngôi nhà mái cong lát gạch của tầng lớp quý tộc không chỉ mang giá trị sử dụng mà còn chứa đựng giá trị nghệ thuật tuyệt vời và thể hiện được



vị trí của gia chủ trong xã hội, thì những ngôi nhà của thường dân chỉ được lợp bằng rơm và đơn thuần đáp ứng chức năng để ở.

Mặc dù được làm từ các vật liệu thiên nhiên nhưng nếu quản lý tốt, Hanok rất bền với thời gian. Các ngôi nhà Hanok lâu đời nhất của Hàn Quốc có thể kể đến như: Chính điện Geungnakjeon của chùa Bongjeongsa ở Andong được xây dựng vào đầu những năm 1200 hay nhà cổ Yun Jeung (xây dựng khoảng năm 1650) ở thành phố Nonsan...

“HỆ THỐNG ĐIỀU HÒA HAI CHIỀU” TỰ NHIÊN

Bên cạnh những đặc điểm về kiến trúc và vật liệu, điểm đặc trưng làm nên “thương hiệu” của nhà truyền thống Hanok là hệ thống sưởi dưới sàn nhà để chống lại giá rét trong mùa đông và cách lắp đặt các tấm lót sàn (được gọi là Maru) để giữ cho ngôi nhà thoáng mát trong mùa hè nóng ẩm. Đây được xem như “hệ thống điều hòa hai chiều” khiến cho Hanok luôn đem

lại cảm giác thoải mái, phù hợp với điều kiện khắc nghiệt của nước ôn đới như Hàn Quốc.

Hệ thống sưởi dưới sàn Hanok được gọi là Ondol (có nghĩa là hòn đá nóng) là hệ thống dẫn nhiệt dưới lớp đá của sàn nhà, tận dụng hơi nóng từ bếp lửa làm ấm sàn trước khi chúng thoát ra ngoài theo đường ống khói. Nhờ hệ thống này mà vào mùa đông, người Hàn xưa chỉ cần giữ cho bếp luôn đỏ lửa, nhà sẽ luôn ấm áp.

Cùng với đó, các lớp ván lót sàn luôn được đặt cách mặt đất một khoảng nhất định, tạo điều kiện cho khí nóng và khí lạnh được tự do lưu thông, khiến cho căn nhà trở nên thoáng mát vào mùa hè.

Lối kiến trúc sáng tạo và khoa học kết hợp giữa Ondol và Maru tạo cho ngôi nhà truyền thống Hàn Quốc một không gian sống thoải mái. Ngày nay, lối kiến trúc này vẫn được vận dụng trong việc xây dựng những tòa nhà cao tầng hiện đại để mang lại sự tiện nghi tối ưu nhất, chỉ khác rằng hệ thống ống khói sẽ được thay bằng hệ thống ống nước nóng để phù hợp với thiết kế chung.

NHỮNG KHU PHỐ HANOK NỔI TIẾNG

Bởi những nét độc đáo và giá trị truyền thống vốn có, Hanok luôn được xem là một nét di sản văn hóa của Hàn Quốc và được bảo tồn cho đến ngày nay.

Rất nhiều làng Hanok của Hàn Quốc đã trở thành những địa điểm du lịch “không thể không ghé qua” khi du khách đặt chân đến đất nước này. Trong đó, có thể kể đến những địa danh như: Làng Hanok Bukchon, Làng cổ Seongeup, Làng Oeam, Làng Hahoe...

Những ngôi làng cổ này, bên cạnh giá trị du lịch còn là những minh chứng huyền thoại cho lịch sử nghìn năm của Hàn Quốc, là những di sản mang đậm dấu ấn văn hóa của một dân tộc. □



THƯ GIÃN CÙNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Giải ô chữ bí ẩn

Khi tìm ra ô chữ bí ẩn, hãy gửi đáp án về cho Ban biên tập Đầu tư Phát triển theo địa chỉ bantindautu@bidv.com.vn, kèm theo giải thích ngắn của bạn về ý nghĩa của từ khoá này

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																

1. Tập hợp những giải pháp, quy trình, bí quyết kỹ thuật có kèm theo hoặc không kèm theo phương tiện, thiết bị... dùng để biến đổi nguồn lực thành sản phẩm
2. Mức độ hoàn thành thực tế một công việc nào đó so với mục tiêu đề ra, hoặc so với mặt bằng chung
3. Khái niệm thường được dùng cho một kết nối hoạt động với một mạng truyền thông, có thể là mạng internet toàn cầu hoặc chỉ là mạng của một nhóm người...
4. Định danh khách hàng điện tử - một giải pháp mang lại sự thuận lợi cho khách hàng, đặc biệt trong hoạt động tài chính - ngân hàng
5. Khái niệm chỉ sự tăng trưởng về mọi mặt trong hiện tại mà vẫn bảo đảm sự tiếp tục tăng trưởng trong tương lai. Điều

này là mục tiêu của đa số tổ chức, doanh nghiệp và các quốc gia trên thế giới

6. Dịch vụ ngân hàng trên các thiết bị điện tử thông minh do BIDV cung cấp cho khách hàng để hỗ trợ thực hiện các giao dịch tài chính, phí tài chính và các tiện ích nâng cao...
7. Một loại tài khoản thanh toán các giao dịch trực tuyến trên internet phổ biến nhất hiện nay, giúp thanh toán các loại phí như: tiền điện nước, cước viễn thông, mua hàng online từ các trang thương mại online...
8. Khái niệm thường dùng để chỉ một sự phát sinh mạnh mẽ và đột ngột
9. Trí tuệ nhân tạo
10. Tập hợp các thông tin được sắp xếp một cách khoa học, thường được lưu trữ trực tuyến trong một hệ thống máy tính, phục vụ nhu cầu khai thác của con người
11. Quá trình để đạt được một hay nhiều kết quả, giá trị tốt nhất bằng cách áp dụng, sử dụng các giải pháp, biện pháp mang lại hiệu quả hoạt động cao nhất...

GIẢI THƯỞNG

-  **Giải Nhất:** Gửi đáp án chính xác và sớm nhất.
Giải thưởng: 500.000đ
-  **Giải Nhì:** Gửi đáp án chính xác và sớm thứ 2.
Giải thưởng: 300.000đ
-  **Giải Ba:** Gửi đáp án chính xác và sớm thứ 3.
Giải thưởng: 200.000đ

* Thời gian gửi đáp án: từ nay đến hết 15/7/2021

Kết quả giải đáp ô chữ số 286

-  **Giải Nhất:** Nguyễn Trọng Đức
TT Phê duyệt tín dụng và Đầu tư
-  **Giải Nhì:** Lê Thị Huyền
BIDV Phú Mỹ Hưng
-  **Giải Ba:** Vũ Thế Hưng
BIDV Hàm Nghi



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1								K	Y	C	U	O	N	G	
2	T	R	A	C	H	N	H	I	E	M					
3							T	R	I	E	N	K	H	A	I
4								M	I	N	H	B	A	C	H
5					G	I	A	M	S	A	T				
6							B	A	O	V	E				
7							D	U	B	A	O				
8								T	U	A	N	T	H	U	
9								T	R	U	N	G	T	H	U
10								C	H	U	Đ	O	N	G	
11	T	H	I	E	T	H	A	I							
12								Q	U	A	N	T	R	I	
13								A	N	T	O	A	N		



PHÁT ĐỘNG THAM GIA GIẢI BÚA LIỀM VÀNG NĂM 2021

Giải Búa liềm vàng là giải thưởng báo chí lớn, uy tín, có ý nghĩa chính trị sâu sắc, được tổ chức rộng rãi trong phạm vi toàn quốc và thu hút sự quan tâm của nhiều tổ chức, cá nhân tham gia. Trong 2 năm liên tiếp 2019 và 2020, Đảng bộ BIDV đã vinh dự là tập thể và có cá nhân đạt thành tích tiêu biểu Giải Búa liềm vàng Khối Doanh nghiệp Trung ương.

Thực hiện kế hoạch số 12 - KH/ĐUK ngày 10/5/2021 của Đảng ủy Khối DNTW v/v tổ chức Giải Búa liềm vàng Khối Doanh nghiệp Trung ương năm 2021, Đảng ủy BIDV thông báo phát động tham gia Giải Búa liềm vàng năm 2021 tại BIDV, cụ thể như sau:

PHẠM VI, ĐỐI TƯỢNG, HÌNH THỨC PHÁT ĐỘNG

- **Phạm vi phát động:** Trong toàn hệ thống BIDV

- **Đối tượng tham gia:**

+ Tập thể các chi/Đảng bộ trực thuộc Đảng bộ BIDV, các chi nhánh và đơn vị thành viên trong hệ thống BIDV

+ Cán bộ, đảng viên, người lao động tại các chi/Đảng bộ trực thuộc Đảng bộ BIDV các chi nhánh và đơn vị thành viên trong hệ thống BIDV

+ Cộng tác viên Bản tin Đầu tư Phát triển, BIDV Review trên toàn quốc.

- **Thời gian thực hiện:** Từ ngày 01/06/2021 đến hết ngày 10/11/2021.

- **Yêu cầu về tác phẩm dự thi:** Là các tác phẩm báo chí thuộc các thể loại báo in; báo điện tử; phát thanh; truyền hình; ảnh báo chí.

- **Số lượng tác phẩm dự thi:**

+ Đối với các tổ chức Đảng trực thuộc Đảng bộ BIDV: Tối thiểu 01 tác phẩm/chi bộ (tính theo chi bộ thuộc Đảng bộ trực thuộc)

+ Đối với các chi nhánh và đơn vị thành viên trong hệ thống BIDV (Tổ chức Đảng không thuộc Đảng bộ BIDV): Tối thiểu 01 tác phẩm/đơn vị

CƠ CẤU GIẢI THƯỞNG CỦA BIDV

- **ĐỐI VỚI TẬP THỂ:**

+ 01 GIẢI ĐẶC BIỆT: Dành cho tập thể có số lượng tác phẩm đạt giải nhiều nhất và có cá nhân đạt giải cao, phần thưởng trị giá: **7.000.000đ**

+ 01 GIẢI NHẤT: Dành cho tập thể có số lượng tác phẩm đạt giải nhiều và có cá nhân đạt giải cao, phần thưởng trị giá: **5.000.000đ**

+ 01 GIẢI NHÌ: Dành cho tập thể có nhiều tác phẩm tham gia giải và có cá nhân đạt giải, phần thưởng trị giá: **3.000.000đ**

+ 01 GIẢI BA: Dành cho tập thể có nhiều tác phẩm tham gia giải và số lượng tác phẩm đạt yêu cầu chất lượng, phần thưởng trị giá: **2.000.000đ**

- **ĐỐI VỚI GIẢI CÁ NHÂN:**

+ 01 GIẢI ĐẶC BIỆT: **5.000.000đ**

+ 01 GIẢI NHẤT: **4.000.000đ**

+ 02 GIẢI NHÌ: **3.000.000đ/giải**

+ 03 GIẢI BA: **2.000.000đ/giải**

+ 05 GIẢI KHUYẾN KHÍCH: **1.000.000đ/giải**

Địa chỉ nhận tác phẩm (Ghi rõ tiêu đề: **Tác phẩm dự thi Giải Búa Liềm Vàng năm 2021**):

Ban Truyền thông và Thương hiệu - Email: **banthuonghieuv@bidv.com.vn**

Cán bộ đầu mối: **Lê Hồng Thúy** và **Nguyễn Thị Hương**, ext: **299-6609**

Văn bản hướng dẫn chi tiết số: **167-TB/ĐU ngày 28/5/2021**



Đĩa ớt và cốc nước

Có một cô gái ở phương Nam và một anh người miền Bắc lấy nhau, khẩu vị của cô gái thanh đạm, còn anh chồng thì ngược lại, không có ớt thì anh không nuốt được cơm.

Cô gái thường đi đến nhà bố mẹ đẻ ăn cơm. Một hôm, bố cô gái nấu thức ăn hơi mặn, nhưng mẹ cô không nói gì, chỉ mang đến một cốc nước, khi gặp thức ăn bà nhúng vào cốc nước trước mặt sau đó mới cho lên miệng. Bỗng nhiên, cô gái thông qua hành động của mẹ đã hiểu ra được điều gì đó.

Ngày hôm sau, cô gái ở nhà nấu cơm, làm thức ăn mà chồng cô thích ăn. Đương nhiên mỗi loại thức ăn cô đều cho ớt. Chỉ khác biệt là trên bàn ăn có để sẵn một cốc



nước. Chồng cô nhìn cô ăn thức ăn đã nhúng qua cốc nước nhưng vẫn có vẻ rất ngon miệng, khiến anh rưng rưng nước mắt.

Sau đó, anh cũng tranh nấu cơm, nhưng trong thức ăn không còn nhìn thấy ớt nữa. Chỉ khác là trên bàn có thêm một đĩa tương ớt.

Vì tình yêu, cũng vì bản thân mình, hai vợ chồng 1 người giữ một đĩa ớt, 1 người giữ một cốc nước, nhưng quan trọng hơn, họ hiểu được thế nào để ôm giữ được một tình yêu vĩnh cửu.

Bài học: Hy vọng rằng đọc xong hai câu chuyện này rồi các bạn sẽ biết trân trọng người bạn đời và nuôi dưỡng tình yêu của mình hơn.

(Sưu tầm)

HỘP THƯ SỐ 287

Trong tháng 06/2021, Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin bài, ảnh cộng tác của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong hệ thống BIDV và trên khắp các tỉnh thành:

● **Các đơn vị:** Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, Ban Công nghệ, Trung tâm Ngân hàng số, Trung tâm CNTT, Ban Quản lý rủi ro HĐ&TT, Ban Kiểm tra Giám sát, Ban PTNH bán lẻ, Trung tâm thẻ, Viện Đào tạo và Nghiên cứu, Ban Nguồn vốn ủy thác quốc tế, BSC, BIC.

● **Các chi nhánh:** Từ Liêm, Củ Chi, Thủ Dầu Một, Lam

Sơn, Đồng Hà Nội, Mỹ Tho, Nam Đồng Nai, Bắc Kạn, Tây Hồ, Tiền Giang, Ninh Bình, Hải Phòng...

● **Các cộng tác viên:** Huyền Trúc, Đức Ngọc, Thu Huyền, Đức Cường, Huyền Nhung, Thúy Lê, Thu Nguyễn, Ngân Nga, Hương Trà, Thùy Linh, Duy Nguyễn, Hà An, Thiều Thị Thắm, Hoàng Hòa, Quỳnh Anh, Cẩm Hương, Mộng Châu, Ánh Ngọc, Mạnh Tuấn,...

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

Thời gian khuyến mại

06/05
2021



05/05
2022

MỞ THẺ
NGAY | **2 TRIỆU**
VỀ TAY

Áp dụng cho khách hàng mở mới thẻ Tín dụng quốc tế BIDV



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

☎ 19009247 🌐 bidv.com.vn



Mở tài khoản trực tuyến

trên  SmartBanking



Tải app ngay



☎ 19009247

🌐 bidv.com.vn

📘 [BIDVbankvietnam](https://www.facebook.com/BIDVbankvietnam)

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM