

Thanh Xuân



TỰ TRUYỀN

CHIA SẺ CƠ HỘI - HỢP TÁC THÀNH CÔNG

MỤC LỤC

- * LỜI NGỎ
- * CHƯƠNG I: CÀM LÁI CUỘC ĐỜI
- * CHƯƠNG II: KHÔNG BAO GIỜ BỎ CUỘC
- * CHƯƠNG III: CHẤT THANH XUÂN
- * CHƯƠNG IV: KHÁC BIỆT ĐỂ TẠO NÊN BẢN SẮC
- * CHƯƠNG V: ƠN GIỜI CẬU ĐÂY RỒI
- * CHƯƠNG VI: NƠI CHÚNG TA THUỘC VỀ
- * CHƯƠNG VII: CUỘC ĐỜI LÀ NHỮNG CHUYẾN ĐI
- * CHƯƠNG VIII: MÃI MÃI LÀ THANH XUÂN

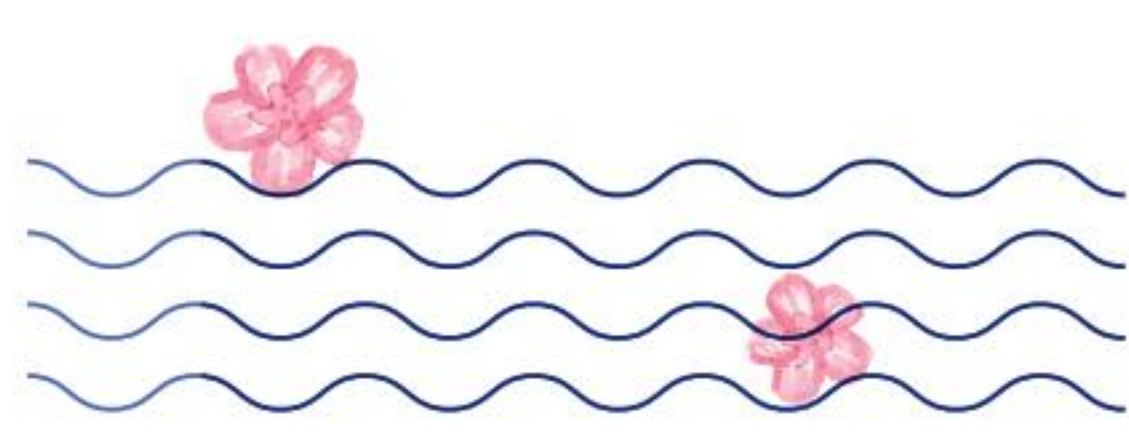




LỜI NGỎ

“Chúng tôi sẽ làm tất cả để thành công. Đơn giản bởi chúng tôi là những người trẻ và chúng tôi không bao giờ biết từ bỏ”.

Jack Ma – Nhà sáng lập Alibaba



Ai đó đã từng nói rằng, tuổi thanh xuân giống như cơn mưa rào. Dù cho bạn có từng cảm lạnh vì tắm mưa thì bạn vẫn muốn được đắm mình trong cơn mưa ấy lần nữa.

Và thanh xuân của Chi nhánh BIDV Thanh Xuân cũng vậy. Năm 2008, một chi nhánh đại diện cho thế hệ trẻ đã ra đời như thế. Nằm trên địa bàn có nhiều đơn vị và khu dân cư tri thức cao, đồng thời đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các đơn vị khác trong lĩnh vực Ngân hàng, BIDV Thanh Xuân đã, đang và sẽ nỗ lực không ngừng nghỉ, từng bước khẳng định vị thế của một chi nhánh Top đầu hệ thống.

Nhìn lại 10 năm miệt mài tìm lối đi riêng, “tôi” không nghĩ rằng sự trưởng thành là một “điều kỳ diệu” như mọi người thường hay nói, mà là cả một sự nỗ lực, cống hiến và hi sinh không biết mệt mỏi của Ban Giám đốc cùng toàn thể các cán bộ, nhân viên trong Chi nhánh.

Đến nay, Chi nhánh được xếp Hạng Đặc biệt trong hệ thống với những thành tích nổi bật, chính là phần thưởng xứng đáng nhất mà Chi nhánh dành cho chính mình. Cảm ơn các cán bộ, nhân viên đã trở thành một phần trong thanh xuân tươi đẹp của BIDV Thanh Xuân.

Cảm ơn tất cả các anh chị đã đồng hành cùng Chi nhánh đi qua một chặng đường dài 10 năm. Cảm ơn tất cả chúng ta đã thể hiện được một “Tôi” rất “Xuân” độc đáo của riêng chúng ta.

“*Hà Nội có mười mùa hoa
Mười mùa thương nhớ, mười mùa yêu thương
Mười mùa thơm ngát khu vườn
Mười mùa gọi nắng, dầm sương mười mùa...*”

CHƯƠNG I

CÀM LÁI CUỘC ĐỜI

BIDV | Thanh xuân tu truyện

● Con đường xưa em đi...

Hà Nội những ngày cuối năm tất bật, người người hối hả hoàn thành công việc để khép lại một năm công tác đầy bận rộn. Các phòng ban thực hiện đối chiếu sổ sách, hạch toán thu nợ, giải ngân, đẩy nhanh tiến độ giao dịch, cố gắng hoàn thành chỉ tiêu được phân giao với kết quả tốt nhất. Mỗi người một việc, bộ máy hơn 100 con người đang hoạt động hết công suất cho kịp tiến độ báo cáo.

Một phút thanh thoi hiếm hoi, tôi đứng trên tầng 7 tòa nhà số 1 Nguyễn Huy Tường, nhìn xuống con đường quen thuộc đang giờ nhộn nhịp xe qua lại, nhớ lại ngày đầu thành lập “đóng đô” tại 198 Nguyễn Tuân. Thấm thoát đã 10 năm ...

Nằm lọt thỏm giữa đại công trường và các khu đô thị của khu phức hợp mới giữa đường vành đai 2 và vành đai 3, BIDV Thanh Xuân khởi đầu từ 198 Nguyễn Tuân, nằm giữa hai trục đường lớn là Nguyễn Trãi và Lê Văn Lương. Nguyễn Tuân là con đường nhánh, “đặc sản” ngoài nhỏ bé, chật chội, bụi bặm do gần kề các công trường, còn là tắc đường vào giờ cao điểm.

“ Hà Nội ba sáu phố phường
Thanh Xuân điểm chọn con đường lập thân.”



Mỗi lần đi qua con đường ấy, tôi liền nhớ tới con sông Đà gập ghềnh, trắc trở và "nguy hiểm khôn lường".

Ngày ấy, điện thoại "cùi" chứ không có smartphone như bây giờ, không có phần mềm định vị chỉ đường. Từ Hội Sở chính đi xuống chi nhánh phải hỏi đường xe ôm, mấy bác tài xế lơ đãng bảo chạy đến Big C rồi hỏi tiếp. Vậy là cứ thế phóng xuống Big C, đến nơi lại phải vòng ngược lại. Trắc trở vài bận vậy mới biết Thanh Xuân "vùng sâu, vùng xa" đến thế nào!

Ngày ấy, đa số cán bộ đang công tác tại chi nhánh Hà Thành ở khu phố Tây (phố Hàng Bài) nơi trung tâm thành phố phải chuyển về nơi "vùng sâu, vùng xa" này.

Tâm trạng ngồn ngộn, người mừng vì được đi làm gần nhà, người ngao ngán vì phải đi xa, có người lại băn khoăn vì chế độ phúc lợi nơi "đồng không mông quạnh, gió lạnh sương sa" này. Ngoài sức trẻ và nhiệt tình tuổi trẻ, tương lai phía trước vẫn còn là dấu hỏi lớn đối với những cán bộ đã quen với phong cách "khu phố Tây".



CHI NHÁNH THANH XUÂN



Trưa tháng tư năm ấy, từng tia nắng xuyên qua cửa kính nhảy nhót trên bàn làm việc của Chủ tịch HĐQT – người vẫn đang trăn trở và kỳ vọng về việc thành lập một chi nhánh thanh niên – chi nhánh dành cho thế hệ trẻ BIDV, “điển hình về phong cách kinh doanh năng động – mạnh mẽ - quyết liệt – sáng tạo – an toàn, là hình ảnh đại diện tiêu biểu của BIDV đầy sức sống, mạnh mẽ, bứt phá”. Đề án thành lập chi nhánh Thanh Xuân đã được “thành hình” như vậy đó!

Đời không như là mơ

“Người anh” Hà Thành được giao nhiệm vụ là đầu mối thành lập chi nhánh Thanh Xuân, cùng sự hỗ trợ của hai đơn vị “anh em” khác là Hà Nội và Đông Đô. Nhân sự lấy từ tám đơn vị khác, “mọi con đường đều dẫn đến thành Rome” Thanh Xuân. Nhưng xây dựng chi nhánh thành một tập thể thống nhất, đồng tâm, đồng lòng, cùng chung mục tiêu phát triển là nhiệm vụ không hề dễ dàng. Nguồn vốn ban giao vốn vện 70 tỷ đồng, dư nợ tín dụng 28 tỷ đồng, Thanh Xuân ngày đó được ví như “con nhà nghèo” ngay từ khi mới “chào đời”. Đến ngày 01/12/2008, chi nhánh Thanh Xuân chính thức có tên bản đồ mạng lưới BIDV. Ngày ấy, Phòng giao dịch (PGD) Nguyễn Tuấn được sửa sang nâng cấp làm trụ sở cho chi nhánh Thanh Xuân, phải thi công từng phần, cải tạo mở rộng xong nửa phía trong thì chuyển quầy giao dịch vào để thi công tiếp nửa phía ngoài. Ban ngày, bộ phận giao dịch vẫn tập nập giao dịch, đội thi công công trình vẫn hối hả làm việc.

Nhớ khi xây kho tiền, ban ngày chi nhánh làm việc bình thường, tối đến lại phân công nhau trực để đơn vị thi công còn làm cho kịp tiến độ. Ban Giám đốc lúc ấy vẫn mỗi người đương nhiệm một vị trí khác, người ở Hội Sở chính, người ở chi nhánh. Chiều chiều, làm việc xong các anh lại đến xem xét, giám sát công trình cho đến tận khuya. PGD vốn chỉ thuê tại tầng 1 tòa nhà cao tầng ở số 198 đường Nguyễn Trãi với tổng diện tích 700 mét vuông, vừa phải dành diện tích bố trí không gian làm việc cho các phòng chuyên môn, vừa cho phòng giao dịch. Có thể nói chi nhánh thuở sơ khai khá chật chội và khó khăn. Nếu muốn tập huấn nghiệp vụ, sản phẩm dịch vụ mới hay tập văn nghệ chi nhánh phải tận dụng ngay phòng giao dịch khách hàng lúc cuối giờ để triển khai chứ không có không gian riêng như phòng họp, phòng thể thao, phòng gym như trụ sở bây giờ.

"Ngày đi, tháng chạy, năm bay. Thời gian nước chảy, chẳng quay được về." Câu nói của ai đó lại khiến tôi mừng tượng vu vơ về mảng ký ức còn nhuốm màu thời gian năm ấy...

Đời không như là mơ



Tập thể Chi nhánh Thanh Xuân năm 2018



Ngã rẽ cuộc đời

“ Quyết tâm xây dựng Thanh Xuân
Bứt lên phát triển muôn phần hân hoan
Hành trình còn lắm gian nan
Vững vàng tay lái, căng tràn niềm tin...” ”

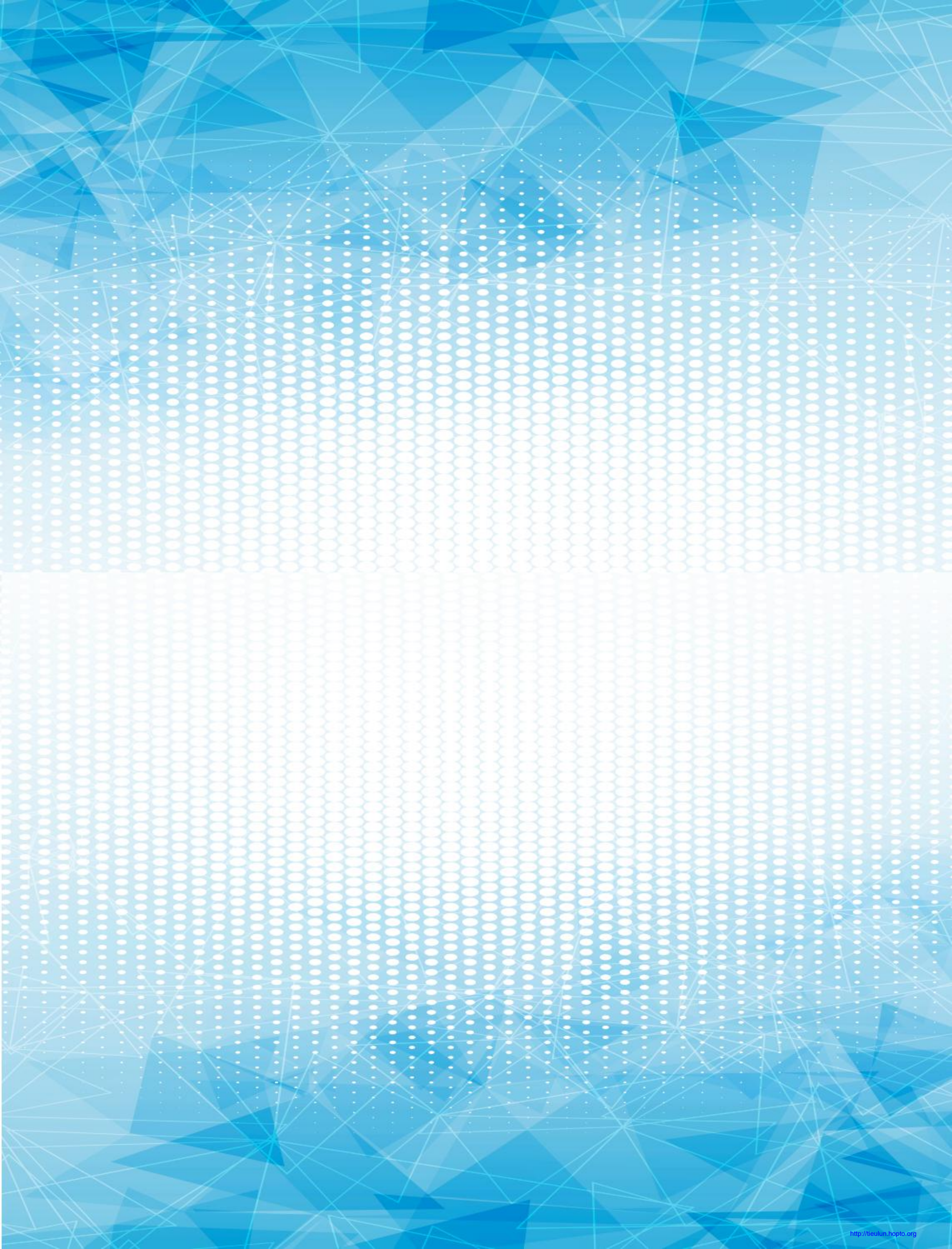
Chỉ còn chưa đầy hai tháng nữa là đến Tết, không khí rạo rực trên từng con phố những ngày cuối năm, nhưng bên trong từng văn phòng là sự căng thẳng hoàn thành chỉ tiêu, tổng kết hồ sơ, giấy tờ ... Với Thanh Xuân, nhân sự bị chuyển công tác gấp rút, phải kiêm nhiệm nhiều vị trí khác nhau, công việc còn bộn bề hơn gấp nhiều lần. Việc bận đã vậy, tâm tư của cán bộ nhân viên mới cũng trầm bệ ngổn ngang, lo lắng vì nơi “vùng xa”, thiếu thốn về vật chất, chế độ phúc lợi xã hội, và quan trọng nhất là ta tìm thấy khách hàng ở đâu giữa chốn này?!

Nhớ lại khi ấy, kiếm khách hàng khó như “đãi cát tìm vàng”, thêm với cuộc khủng hoảng tài chính thế giới lan rộng đã ảnh hưởng mạnh mẽ đến thị trường tài chính – tiền tệ trong nước, tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và ngành ngân hàng nói chung. Khó khăn chồng chất khó khăn, chi nhánh Thanh Xuân mới “chập chững” vào đời đã phải đối mặt với “nghìn trùng sóng gió”.

Tạm quên đi không khí rạo rực của Tết nguyên đán đang cận kề, bỏ lại sau lưng sắc thắm đào phai, sự phát triển của chi nhánh non trẻ vẫn

luôn là nỗi đau đầu trong tâm khảm của Ban Giám đốc. Bức tranh tương lai như hiện lên mồn một trước mắt. Con thuyền Thanh Xuân lên đênh giữa biển khơi rộng lớn, vươn mình chống chọi với bao phong ba, bão tố của cuộc đời. “Vạn sự khởi đầu nan”, Ban Giám đốc nhận thức và hiểu rõ rằng chính họ chứ không phải ai khác, là người chèo lái hướng con thuyền rẽ sóng tiến về chân trời mới. Con thuyền Thanh Xuân giương buồm ra khơi từ đây...





CHƯƠNG II

KHÔNG BAO GIỜ BỎ CUỘC

“Những điều tốt đẹp nhất đến với ai tin tưởng, những điều tốt hơn đến với ai kiên nhẫn và ... những điều TỐT NHẤT chỉ đến với người KHÔNG BỎ CUỘC”.

- Danh ngôn cuộc sống -

● Một ba lô CHAI VẮC trên vai

Trăm phần trăm!!!

2009 là năm chỉ nhánh khẩn trương bước vào kinh doanh với tinh thần 100% cộng 100% “công lực”. "Khai sinh" từ tháng 12 năm 2008, trong không khí rạo rực khí thế của ngày Tết, cán bộ nhân viên và Ban giám đốc tận dụng tất cả các quan hệ hiện có, tập trung khai thác khách hàng với tinh thần “toàn dân làm khách hàng, toàn dân làm kinh doanh”. Toàn thể cán bộ, nhân viên chi nhánh, từ thành viên Ban Giám đốc cho đến văn thư, lái xe đều được cổ vũ, khuyến khích huy động vốn và làm tín dụng.

Đơn vị mới, địa bàn mới, làm sao để có khách hàng luôn là niềm canh cánh trong tâm trí của Ban Giám đốc. Làm gì và làm như thế nào để tận dụng tối đa thương hiệu BIDV - thương hiệu hàng đầu trong ngành ngân hàng trong nước? Làm sao để tiếp cận được đúng “tập” khách hàng và nhóm tiềm năng khác?

Để lấy thông tin về khách hàng dân cư, cán bộ khách hàng phải đến tận bưu cục – viễn thông tìm số điện thoại, địa chỉ của từng hộ dân sống trong khu đô thị, chung cư mới. Thay vì gửi thư mời, tờ rơi giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng qua đường bưu điện, toàn thể nhân viên chi nhánh, bất kể nắng mưa, chiều tối, lại lên đường “thò” từng “bao tải” bì thư, tờ rơi đến các tòa chung cư trong khu vực, chia nhau lên các tầng để phát vào từng hộ dân.

Có những hôm tối muộn đã 9-10 giờ, “ông anh ruột” giục già đình công, nhưng từ nhân viên đến trưởng phòng vẫn “miệng nói tay làm”. Những cánh thư chờ đầy hi vọng của tất cả chúng tôi. Có những ngày, nhân viên chi nhánh bị bảo vệ chung cư ngăn cấm, không cho lên các tầng bởi vì nhìn “ngghi ngghi” lắm. Thế là, thay vì tiếp cận khách hàng, nhân viên chi nhánh phải lân la, tỷ tê làm quen với các bảo vệ, sau đó mới đặt vấn đề, rồi xin phép để được vào “hành nghề”.



Từ những bài học vỡ lòng như thế, “kinh nghiệm chiến đấu”, kỹ năng bán hàng và tiếp thị sản phẩm của cán bộ quản lý khách hàng cũng dần được “nâng trình”.





Xuất phát điểm là ngân hàng nhà nước nên thực tế lãi suất huy động vốn, điều kiện cấp tín dụng, giá cả dịch vụ BIDV Thanh Xuân cung cấp cho khách hàng chưa thực sự cạnh tranh so với các đối thủ khác





● Đã đẹp lại còn zai



“ Vừa chuyên vừa hồng
Đồng lòng, nhất tâm
Khách hàng muôn nẻo
Thanh Xuân tìm về ”



Với đối tác là doanh nghiệp, nhân viên kinh doanh phải sử dụng hết tất cả các “ngón nghề” từ tiếp cận, trình bày, thuyết phục đến hỗ trợ, cam kết... để thuyết phục bằng được khách hàng đồng ý hợp tác. Ngoài sự “đeo bám” không ngừng nghỉ vẫn là sự kiên trì tới cùng để thực hiện được mục đích ban đầu của mình. Vậy đâu là điểm then chốt để các doanh nghiệp lựa chọn BIDV Thanh Xuân – một chi nhánh còn non trẻ giữa một rừng các ngân hàng uy tín khác đang hiện hữu, khi mà các tập đoàn, các công ty lớn đều đã tìm được “bến đỗ” của riêng mình?

Với những ai đã từng là cán bộ quản lý khách hàng hẳn sẽ không quên những buổi tối muộn vừa gặm bánh mì vừa cùng nhau thảo luận về sản phẩm nghiệp vụ, làm dự án, hạn mức tín dụng. Những chiếc bánh mì vốn dĩ khô khốc bỗng trở nên ngon đến lạ thường! Những lần đi thực địa nhà máy, công trình thủy điện; những buổi giao lưu văn nghệ, thể thao và cả những buổi “nhậu” với khách hàng cứ lần lượt đến rồi đi. Thời gian trôi qua kẽ tay, từng chút từng chút mang đi cả tuổi trẻ, thanh xuân của biết bao người...

Không có lợi thế về giá bán, chi nhánh đã chọn việc nâng cao chất lượng dịch vụ, thái độ làm việc chuyên nghiệp, phục vụ khách hàng tận tình, chu đáo làm lợi thế cho riêng mình. Chúng tôi đã mang chính quan điểm đó để đi thuyết phục khách hàng tin tưởng mà “trao cả nguồn sống” vào tay chi nhánh mình một cách thuận lợi và lâu dài nhất.

Hơn thế nữa, bằng sự sáng tạo của mình, các cán bộ quan hệ khách hàng đã và đang “chinh phục” khách hàng trên nhiều lĩnh vực. Ví như các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp, bất động sản, BIDV Thanh Xuân đã tiếp cận và đưa ra khái niệm “bán lẻ theo lô”.

Đối với các tổ chức định chế tài chính, Chi nhánh đã sử dụng chính sách ưu đãi về phí, đổi lại việc BIDV Thanh Xuân quảng bá sản phẩm, dịch vụ tới các nhà đầu tư, qua đó tranh thủ được nguồn tiền nhàn rỗi của chính các đơn vị định chế tài chính này. Từng bước đa dạng hóa nền khách hàng, qua một số kênh liên hệ với Tổng cục Hải Quan, danh sách các công ty nhập khẩu cứ dày lên theo năm tháng của phòng Khách hàng Doanh nghiệp.

Nhờ có sự hỗ trợ nhiệt tình và hết mình từ phía Ban Giám đốc, việc tiếp cận doanh nghiệp

khách hàng đã trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Từ chỗ tiếp cận được một khách hàng, các cán bộ quan hệ khách hàng sẽ tiếp cận được một chuỗi khách hàng cung ứng các sản phẩm khác nhau, đầu ra của doanh nghiệp này là đầu vào của doanh nghiệp kia.

Con đường, biện pháp và cách tổ chức thực hiện phản ánh một điều, BIDV Thanh Xuân không chỉ chuyên nghiệp, “đeo bám dai dẳng”, mà còn biết cách “chơi đẹp”. Chi nhánh hạng I ư, ba năm sau khi ra đời chúng tôi đã đạt được như vậy đó!



“ Nếu bạn muốn có được những thứ mình CHƯA-TỪNG-CÓ
thì bạn phải dám làm những việc mình CHƯA-TỪNG-LÀM ”

● **Dám nghĩ, dám làm**



Sau 10 năm trưởng thành và phát triển, điều gì đã đưa BIDV Thanh Xuân gần như từ con số không đến vị trí chi nhánh top đầu của hệ thống? Phải chăng chính tư duy dám nghĩ, dám làm đã tạo nên một Chi nhánh bản lĩnh như thế?

Giám đốc chi nhánh luôn yêu cầu anh em cần học cách tư duy mới, tìm hướng kinh doanh mới và suy nghĩ khác biệt, phải làm khác biệt. Các ngân hàng khác làm được, các chi nhánh khác làm được thì mình phải làm được; các phòng ban khác làm được thì mình phải làm được; người này làm được thì người khác phải làm được, không được tìm lý do để bào chữa, nếu như mình chưa tư duy hết các phương án.

“Nói bao giờ cũng dễ hơn làm” nhưng “Một khi đã QUYẾT thì hãy dùng TÂM HUYẾT để mà làm”.



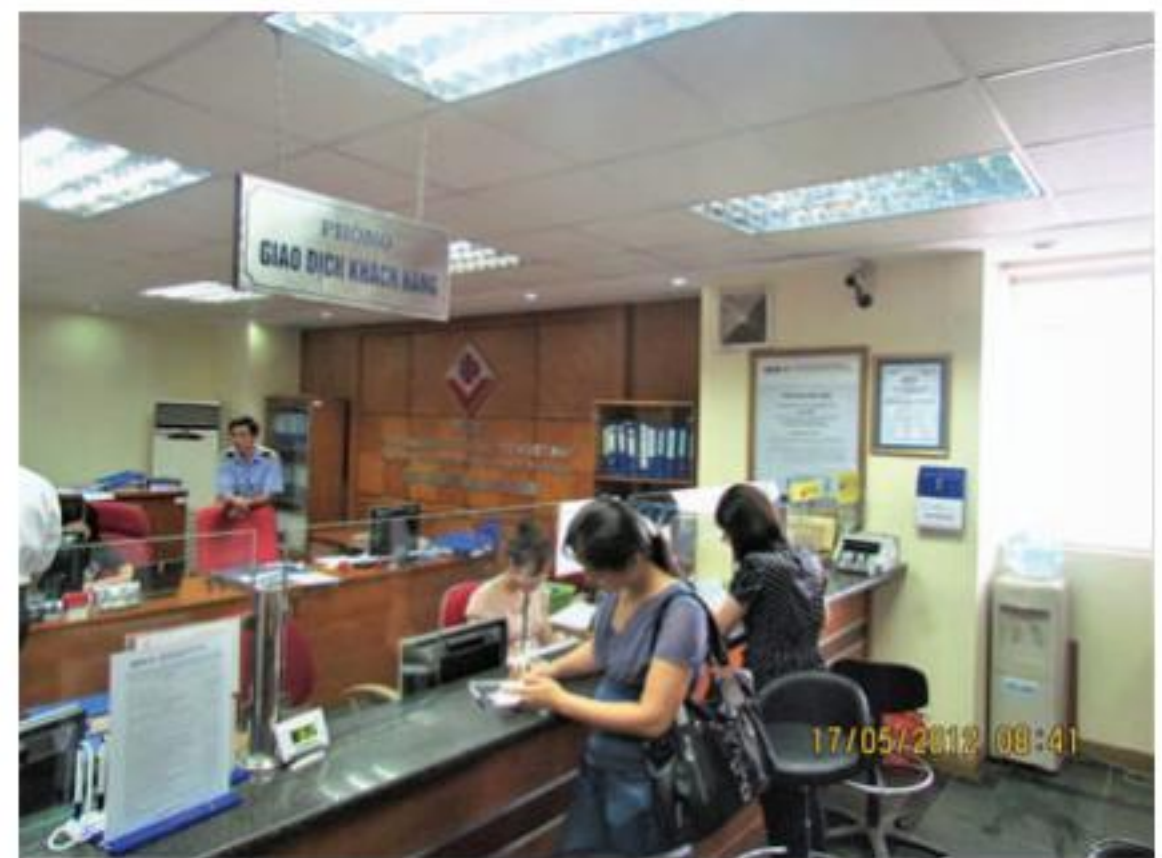
BIDV | Thành viên tu truyền



Câu nói này được thể hiện rõ nhất qua việc quyết tâm thay đổi không gian giao dịch của chi nhánh.

Năm 2012, Ban Giám đốc tham gia một khóa tập huấn nghiệp vụ Ngân hàng bên Hàn Quốc và nhận thấy không gian giao dịch của họ rất thân thiện, cởi mở và đặc biệt, bàn giao dịch của họ không có vách kính nên tạo được sự thoải mái cho khách hàng. Ngay lúc đó, một câu hỏi đặt ra: “Tại sao không thay đổi, tại sao lại không áp dụng không gian giao dịch như thế này vào chi nhánh mình nhỉ?”.

Thời điểm đó, các quầy giao dịch trong toàn hệ thống vẫn sử dụng vách kính cao, chỉ để một khoảng trống ở dưới tầm 10 cm để giao dịch viên và khách hàng chuyển chứng từ cho nhau. Hơn nữa, ghế ngồi quá cao cùng với việc phải liên tục cúi xuống trao đổi với giao dịch viên cũng rất bất tiện cho khách hàng. “Nếu lúc này mình đề xuất thay đổi, liệu ý kiến có được đồng tình không, hay sẽ nhận phải sự phản đối mạnh mẽ?”. Ý nghĩ bất chợt thoáng qua, nhưng trên tất cả, Ban giám đốc vẫn quyết tâm gửi Tờ trình lên Hội sở chính đề xuất thử nghiệm thay đổi mẫu bàn quầy trong không gian giao dịch tại Chi nhánh Thanh Xuân.



Còn nhớ, trước khi gửi tờ trình, chi nhánh cũng tham khảo ý kiến một số ban như Ban Quản lý tài sản nội ngành, Ban Thương hiệu và Quan hệ công Chúng. Mặc dù đã đưa ra các ý kiến thuyết phục, chứng minh tính khả thi của phương án nhưng chi nhánh vẫn không nhận được sự ủng hộ của các ban này do BIDV vừa ban hành và đưa vào sử dụng bộ nhận diện thương hiệu mới nên không thể thay đổi nhanh được, dù chỉ là module về không gian giao dịch bàn, quầy. Biết vậy, chi nhánh càng quyết tâm phải xin chủ trương thực hiện cho bằng được với suy nghĩ: *“Nếu bây giờ không quyết tâm thay đổi, sẽ chẳng có lúc nào để thay đổi”*.

Đích thân Giám đốc chi nhánh đã trực tiếp trình bày ý tưởng với Tổng Giám Đốc, sau khi nghe trình bày, sếp đã đồng ý cho chi nhánh Thanh Xuân triển khai thí điểm và phê vào tờ trình của chi nhánh: ***“Phương án có nhiều ưu điểm, lấy khách hàng làm trung tâm”***.



Sau khi được Tổng Giám đốc phê duyệt, Chi nhánh nhanh chóng hiện thực hóa ý tưởng của mình. Bàn và ghế quầy giao dịch được thiết kế để có thể tháo lắp dễ dàng và có tính cơ động khi di chuyển. Rất nhiều phương án thiết kế được đưa ra thảo luận để tìm ra phương án khả thi nhất. Sau khi được mời trải nghiệm không gian giao dịch mới, cuối cùng, Ban lãnh đạo BIDV đã bị thuyết phục hoàn toàn và đồng ý triển khai nhân rộng thiết kế mới trên toàn hệ thống. Cho tới tận bây giờ, mỗi khi có dịp về thăm chi nhánh, Ban lãnh đạo BIDV vẫn không ngớt lời khen ngợi, không chỉ với không gian giao dịch của chi nhánh mà còn dành lời khen cho các không gian khác trong chi nhánh như phòng họp, phòng làm việc của cán bộ, nhân viên, phòng Pentry...



Kim cương được hình thành dưới sức ép cực lớn. Còn những người nổi bật được hình thành khi sống trong một hoàn cảnh nơi họ chỉ có con đường chiến thắng mà thôi. Ai cũng chỉ sống một lần trong đời, vậy hãy sống sao cho đỡ sống hoài, sống phí...





CHƯƠNG III

“Màu đỏ của nhiệt huyết
Màu vàng của sáng tạo
Màu xanh của sâu lắng
Muôn màu của Thanh xuân...”

BIDV | Thanh xuân-tự truyện

CHẤT THANH XUÂN

● *Chất Xuân*

Do xuất phát điểm là một chi nhánh thanh niên, nên đội ngũ nhân sự của chi nhánh từ Ban Giám đốc tới nhân viên đều có tuổi đời bình quân rất trẻ. Người lớn tuổi nhất hiện giờ là anh Sách lái xe sinh năm 1964, và đặc biệt từ khi thành lập đến nay, mới có duy nhất một cán bộ nghỉ hưu theo chế độ.

Tinh thần trẻ trung của Thanh Xuân như ngọn lửa xanh khơi dậy sự năng động và sáng tạo, tạo sức bật cho Chi nhánh bay cao và bay xa trong một thời gian ngắn so với các đơn vị cùng hệ thống. Ngọn lửa ấy còn có sức lan tỏa mạnh mẽ đến mức ai đã có dịp đến Thanh Xuân, tiếp xúc với Thanh Xuân, làm việc với Thanh Xuân đều cảm thấy như tìm lại thời thanh xuân của chính mình.





" Ta có thể thay đổi cuộc đời bằng sự vững chãi của đôi chân và biết lựa chọn mảnh đất màu mỡ để gieo mầm..." "

● *Gieo mầm*

Với bất kỳ doanh nghiệp nào thì việc tuyển dụng cán bộ luôn là một trong những ưu tiên hàng đầu. Tuy nhiên, với một chi nhánh nhỏ mới thành lập, lại ở nơi "vùng sâu vùng xa" Thanh Xuân hồi ấy thì việc tuyển người cũng có nhiều chuyện dở khóc dở cười. Tuyển đủ người đã khó, tuyển được người tài lại càng khó hơn.

Nhớ lần đầu chi nhánh tuyển người, Ban Giám đốc băn khoăn, trăn trở đa số sinh viên thường nộp hồ sơ vào những chi nhánh lớn, khang trang nằm ở các quận trung tâm, có mấy bạn thích về đơn vị mới thành lập? Vậy là, ngoài việc cho căng phông bạt tuyển người trước cửa 198 Nguyễn Tuân, đồng thời Ban Giám đốc cũng chỉ đạo chuyên viên quan hệ khách hàng khi tiếp cận giới thiệu sản phẩm, dịch vụ ở các trường đại học đưa luôn tờ rơi giới thiệu chi nhánh ở trường, ký túc xá, phòng công tác sinh viên để các em sinh viên biết và tìm đến thi tuyển.

Có cô sinh viên vừa tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế Quốc dân, thấy chi nhánh dán thông báo tuyển dụng, cũng bèn ghé vào nộp hồ sơ với tâm thế: Mình thích thì mình nộp thôi, đậu thì làm, không đậu có thêm kinh nghiệm. Thế mà, qua hai vòng thi nghiệp vụ và tiếng Anh, cô cùng nhiều người khác đã trở thành lựa chọn ưu tiên đầu tiên được tuyển dụng về chi nhánh với vị trí là chuyên viên quan hệ khách hàng năm 2009.

Cũng có cô bé đến nộp hồ sơ muộn nhưng thấy hồ sơ bằng Đỏ, bảng điểm đẹp nên Phụ trách phòng Tổ chức - Hành Chính động viên: "Vì hồ sơ của em đẹp nên anh linh động".





Hôm phỏng vấn, Phó Giám đốc chi nhánh có hỏi cô bé: “Em có biết uống rượu không?” Chắc lãnh đạo cũng đã có ý ung trong bụng nên mới hỏi câu này. Ai dè cô bé hồn nhiên trả lời: “Em cũng không biết em có uống được không, nhưng ở nhà bố em toàn gọi em là con gái rượu của bố”. Sau câu trả lời dễ thương, cả phòng tuyển dụng đều cười ồ thoải mái và đến khi đã là đồng nghiệp của nhau tôi mới biết cô bé lành hiền ấy, thi thoảng có uống chỉ hết...lít rượu thôi!





Các đợt tuyển dụng nhân sự ở Thanh Xuân luôn đảm bảo tính công bằng, công khai, minh bạch, các ứng viên luôn được thể hiện thực lực của mình và được tuyển chọn nếu thể hiện được tài năng và năng lực. Dĩ nhiên, với mỗi đợt tuyển dụng, thành viên Ban Giám đốc chi nhánh luôn tắt điện thoại để tránh nhò vǎ, không muốn có bất kỳ sự tác động, can thiệp nào từ bên ngoài. Ngoài nguồn nhân lực tuyển dụng từ các cử nhân mới tốt nghiệp, Chi nhánh còn tiếp nhận, đề bạt, bổ nhiệm cán bộ luân chuyển từ các phòng, ban của Hội Sở chính, của các chi nhánh bạn...



Trong một số trường hợp, sau khi tham khảo ý kiến đồng nghiệp, cấp trên, một số nhân sự chủ chốt đã được Ban Giám đốc chi nhánh mời về làm việc. Sau này, khi chi nhánh lên đến hạng 1, hạng đặc biệt, việc tuyển dụng trở nên dễ dàng, thuận lợi hơn bởi BIDV Thanh Xuân tuy bận rộn, đi sớm về khuya nhưng có môi trường làm việc tốt, có nhiều cơ hội thăng tiến, và đặc biệt là một trong những chi nhánh có mức lương cao nhất trong hệ thống BIDV... Cũng từ đây, nhiều người con ưu tú của Thanh Xuân cũng đã trở thành những cán bộ nguồn cho hệ thống, đủ sức “tung cánh muôn phương”.



Mười năm qua, con thuyền Thanh Xuân được chèo lái bởi hai người thuyền trưởng. Hai người hai cá tính khác nhau, nhưng cùng chung một sự máu lửa và niềm đam mê mãnh liệt trong công việc. Chính điều đó đã truyền cảm hứng và khiến tất cả chúng tôi dường như bị cuốn theo vòng quay ấy.

Cuộc sống vốn dĩ là một guồng quay bất tận, mỗi cá nhân, số phận đều có những toan tính riêng của mình, trong cái chung có cái riêng, trong cái ta có cái tôi... Việc xử lý hài hòa bài toán nhân sự luôn cần một cái đầu có tầm nhìn dài hạn, một tâm hồn phóng khoáng, bao dung để biết đặt nhân sự vào những vị trí phù hợp, từ đó giúp họ phát huy được tối đa khả năng của bản thân cũng như bồi đắp niềm đam mê với công việc. Niềm đam mê nhỏ bé lớn dần theo năm tháng, len lỏi qua từng chỗ trống trong tâm hồn chúng tôi mà bùng lên thành ngọn lửa tự bao giờ chẳng ai hay...

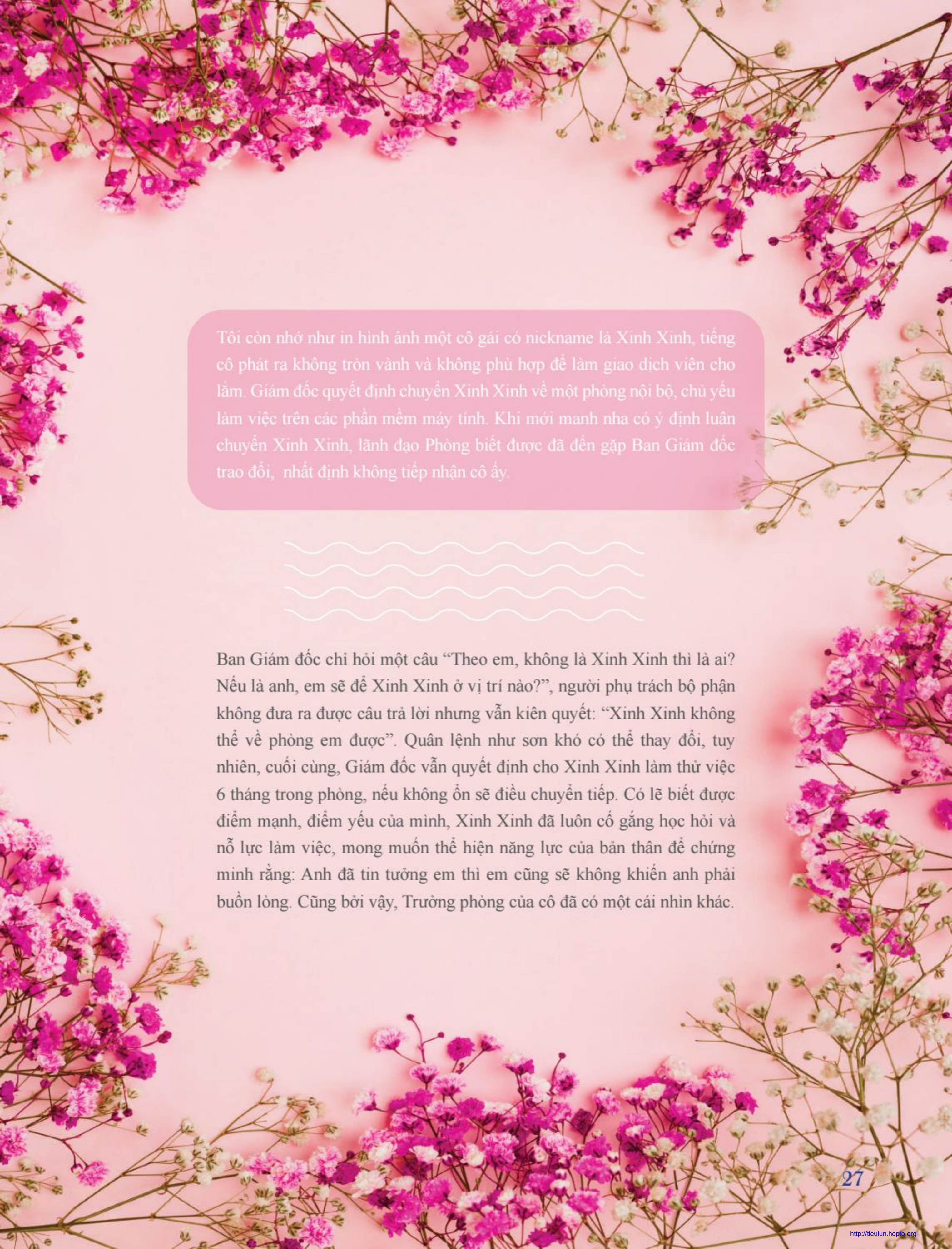


"Tài lãnh đạo dựa trên sự truyền cảm hứng, không phải sự chi phối. Và dựa trên sự hợp tác, không phải sự dọa dẫm."

- William Arthur Wad -

● Truyền lửa



The page is decorated with pink baby's breath flowers (Gypsophila) in the corners and along the sides. A light pink rectangular box with rounded corners is centered on the page, containing text. Below the text box are four horizontal wavy lines.

Tôi còn nhớ như in hình ảnh một cô gái có nickname là Xinh Xinh, tiếng cô phát ra không tròn vành và không phù hợp để làm giao dịch viên cho lắm. Giám đốc quyết định chuyển Xinh Xinh về một phòng nội bộ, chủ yếu làm việc trên các phần mềm máy tính. Khi mới manh nha có ý định luân chuyển Xinh Xinh, lãnh đạo Phòng biết được đã đến gặp Ban Giám đốc trao đổi, nhất định không tiếp nhận cô ấy.

Ban Giám đốc chỉ hỏi một câu “Theo em, không là Xinh Xinh thì là ai? Nếu là anh, em sẽ để Xinh Xinh ở vị trí nào?”, người phụ trách bộ phận không đưa ra được câu trả lời nhưng vẫn kiên quyết: “Xinh Xinh không thể về phòng em được”. Quân lệnh như sơn khó có thể thay đổi, tuy nhiên, cuối cùng, Giám đốc vẫn quyết định cho Xinh Xinh làm thử việc 6 tháng trong phòng, nếu không ổn sẽ điều chuyển tiếp. Có lẽ biết được điểm mạnh, điểm yếu của mình, Xinh Xinh đã luôn cố gắng học hỏi và nỗ lực làm việc, mong muốn thể hiện năng lực của bản thân để chứng minh rằng: Anh đã tin tưởng em thì em cũng sẽ không khiến anh phải buồn lòng. Cũng bởi vậy, Trưởng phòng của cô đã có một cái nhìn khác.

CHƯƠNG IV

“Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng...”

Biết ta mà chẳng biết người, trận thắng trận thua...

Không biết ta mà cũng chẳng tường người, trận nào cũng bại...”

KHÁC BIỆT ĐỂ TẠO NÊN BẢN SẮC



● *Biết người biết ta*

Chặng đường 10 năm, không quá dài nhưng cũng là một hành trình với đủ đầy những trải nghiệm. Thanh Xuân - liệu có phải là miền đất hứa?

Cổ nhân dạy rằng: “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”, ấy là kinh nghiệm đúc kết cả ngàn năm mà BIDV Thanh Xuân cũng không phải là ngoại lệ. Nhưng lãnh ngộ được quan điểm đó thì dễ, vận dụng điều ấy trong bối cảnh kinh tế thị trường đầy rẫy biến động và cạnh tranh khốc liệt với một chi nhánh non trẻ chưa đầy dạn kinh nghiệm “trận mạc” thực sự chẳng hề dễ dàng chút nào.



Ngắm lại những tháng năm đầu mới thành lập, Chi nhánh yếu về mọi mặt. Trụ sở thì “đóng đô” tại nơi “heo hút” với cơ sở vật chất còn hạn chế, nhân sự cũng như nền khách hàng đều mỏng manh như “lá mùa thu”. Vấn đề đặt ra là một Chi nhánh mới thành lập làm sao để lớn nhanh ngang bằng với các chi nhánh khác trong hệ thống, rồi làm sao mà cạnh tranh được với những đối thủ khác đã “cắm rễ sâu” tại địa bàn. Bài toán khó đặt ra cho toàn bộ Ban Giám đốc và cán bộ Chi nhánh.



Kể cả khi Thanh Xuân đã chạm đến những thành công bước đầu và khi cảm nhận về Thanh Xuân từ các chi nhánh bạn là một chi nhánh liên tục tăng trưởng, cũng có lúc sẽ đặt ra thách thức: liệu Thanh Xuân có ngủ quên trên chiến thắng hay không? Câu trả lời này Ban lãnh đạo Thanh Xuân là những người nắm rõ nhất, Giám đốc Thanh Xuân vẫn ngày đêm trải trờ trên con đường tưởng như trải đầy hoa hồng ấy, chậm rãi từng bước làm nên nhiều điều đặc biệt.

Buổi tổng kết nào, dù chi nhánh đứng ở vị trí số bao nhiêu trong bảng xếp hạng của Hệ thống, hay cả khi Chi nhánh đã được lên hạng đặc biệt, Giám đốc cũng chưa bao giờ hài lòng với vị trí hiện tại, luôn yêu cầu phòng Kế hoạch tài chính tổng hợp số liệu, cung cấp dẫn chứng xem Thanh Xuân đang ở đâu trong mối quan hệ giữa các chi nhánh Ngân hàng khác trong cùng địa bàn, từ đó lại tiếp tục vạch ra những hướng đi mới. Những con đường mới cũng bắt đầu được “phát lộ” từ đây.



Khi BIDV Thanh Xuân lần lượt, liên tiếp giành các giải cao trong lĩnh vực kinh doanh vốn và tiền tệ thì nhiều chi nhánh khác đến Thanh Xuân học tập về cách triển khai các sản phẩm phái sinh tài chính. Thế nhưng, Ban Giám đốc cũng không vì thế tự tin rằng chi nhánh đã “lãnh ngộ” được hết những sản phẩm này mà vẫn thường xuyên đốc thúc yêu cầu các buổi tập huấn, nhờ các Ban trên Hội sở chính về hướng dẫn, để BIDV Thanh Xuân lại tiếp tục đi đầu trong công tác triển khai các sản phẩm mới.

Môi khi có thông báo, chúng tôi đều hồi hộp, lo lắng dõi theo: Có tên Thanh Xuân trên bảng vàng hay không? Các chi nhánh khác đã đạt được những thành tích gì và đã làm khác với Thanh Xuân như thế nào? Liệu Thanh Xuân có thể học hỏi để theo kịp chi nhánh bạn hay không? Hay chính Thanh Xuân lại phải tạo một hướng đi mới cho chính mình dựa trên bản lĩnh sẵn có?

Không ngại học hỏi, không ngại tiến lên, một Thanh Xuân luôn cố gắng biến đổi, thay đổi phù hợp với tình hình thị trường và cải thiện bản thân; một Thanh Xuân luôn biết mình ở tọa độ nào trên biển lớn bao la thì sẽ không bao giờ lạc hướng; một Thanh Xuân với cách nghĩ như thế, đã là đi đúng đường đúng hướng, nhưng còn để đi xa, đi nhanh hơn thì vẫn cần những cách nghĩ khác, cách làm khác.



“Thành công không nằm ở việc bạn dốc hết sức vào công việc nào đó mà là cách bạn làm như thế nào để mang lại hiệu quả cao nhất?”

● **Nghĩ khác**

Mỗi con người hay mỗi tổ chức, mỗi đơn vị đều có những chu kỳ phát triển, những thăng trầm trong quá trình trưởng thành. Trên chặng đường 10 năm, năm 2012 là năm có ý nghĩa bước ngoặt với chi nhánh. Còn nhớ khi đó, nền kinh tế chứng kiến sự ảm đạm của thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản có dấu hiệu đóng băng, một màu xám bao phủ toàn bộ ngành ngân hàng với hàng loạt vấn đề như nợ xấu tăng vọt, loạn giá vàng, tăng trưởng tín dụng thấp nhất trong 20 năm, lợi nhuận giảm sút. Để ứng phó với biến động thị trường, các cơ chế, chính sách điều hành của Hội sở chính BIDV cũng có sự thay đổi hàng loạt buộc các chi nhánh phải thay đổi hướng kinh doanh một cách toàn diện và quyết liệt hơn. Bên cạnh đó, trong môi trường kinh doanh đặc thù như ngân hàng, khi mà nền tảng pháp lý hay quy trình, sản phẩm ... có sự tương đồng khá cao giữa các ngân hàng khác nhau. Bản thân mỗi chi nhánh trong cùng một hệ thống đều hoạt động trong cùng điều kiện pháp lý, mô hình tổ chức, bán các sản phẩm có đặc tính giống nhau.

Làm thế nào để phát triển hoạt động chi nhánh trong điều kiện cạnh tranh khó khăn như vậy là nỗi trăn trở đau đầu của người đứng đầu chi nhánh. Làm thế nào để tìm ra những cách làm hay hơn, sáng tạo hơn, hiệu quả hơn? Có lẽ cũng chính từ đây đã khởi nguồn cho một tư duy khác biệt với những cách nghĩ khác, làm khác.

Sự khác biệt trong tư duy của người thuyền trưởng không đơn thuần là “Khác”, đó là cách nhìn sáng tạo, nhìn vấn đề từ nhiều khía cạnh. Cái “khác biệt” được xuất phát từ một tư tưởng rõ ràng, mạch lạc, được xây dựng lên từ sự “hiểu bản thân có gì”, là khả năng đánh giá được những điểm mạnh – điểm yếu và đặt trong mối tương quan với các mối quan hệ xung quanh và được trau dồi hơn nữa kiến thức và kinh nghiệm lãnh đạo.

Có thể nhận thấy, xuất phát điểm ban đầu của người thuyền trưởng chính là cách nghĩ. Người thuyền trưởng thích cách nghĩ luôn đổi mới, và không bao giờ ngừng thay đổi, không bao giờ chịu đứng yên một chỗ, và chính là tư duy này đã đưa đến nhiều khác biệt sau này, trở thành



“kim chỉ nam” xuyên suốt tất cả các chiến lược, phương hướng phát triển của Chi nhánh. Tư duy khác biệt của Ban Giám đốc cũng trở thành một phần tính cách trong con người Thanh Xuân, một nét văn hóa doanh nghiệp của Thanh Xuân.

Trước khi tiến hành triển khai việc nào đó, Giám đốc luôn bắt đầu bằng những câu hỏi đơn giản: “Làm thế đã tốt chưa? Có tốt hơn được hay không?” hay “người ta làm được mình phải làm được”.



Thậm chí, Ban giám đốc còn yêu cầu anh em tư duy ngược “Có những việc họ làm được nhưng ta không được làm”. Với cách tư duy như vậy, chi nhánh tổ chức thực hiện việc học hỏi ở các chi nhánh khác trong hệ thống đã kinh qua những vấn đề khó nhằn như xử lý nợ xấu để tìm hiểu, nhằm hạn chế những sai sót, rút ra bài học kinh nghiệm từ chính những đơn vị bạn. Không những thế, cách chúng tôi học tập “các bạn” cũng có sự khác biệt, bởi vì chỉ tiêu về nợ xấu của Chi nhánh Thanh Xuân vẫn luôn ở ngưỡng cho phép, không ai ngờ tới việc một ngân hàng, một chi nhánh nào đó lại giành thời gian đi tìm hiểu những việc chưa từng ảnh hưởng tới mình như cách Thanh Xuân đã và đang thực hiện.

“Đời thay đổi khi ta thay đổi” nhưng chỉ thay đổi trong cách nghĩ vẫn là chưa đủ, phải tin tưởng vào chính mình, tin tưởng vào những người đồng đội, luôn sẵn sàng tinh thần đổi đầu vượt qua sóng gió, để dốc tâm và lực chuyển hóa cách tư duy khác biệt ấy vào thực tế thì con tàu Thanh Xuân mới tìm ra được “ánh sáng” thực sự trong “phong ba bão táp”.

“Sự khó khăn không nằm nhiều ở việc phát triển những ý tưởng mới mà tập trung ở việc thoát khỏi những ý tưởng cũ...”

- Nhà kinh tế học John Maynard Keynes-

● *Làm khác*

Đơn cử như chuyện thi đua, khen thưởng. Thông thường, các chi nhánh khác thường xếp loại thi đua theo Quý, có nơi đánh giá xếp loại cán bộ 6 tháng một lần, riêng Thanh Xuân thực hiện cơ chế thi đua hàng tháng gắn với thu nhập của cán bộ. Tiêu chí đánh giá dựa trên kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh của mỗi cá nhân, mỗi đơn vị cũng như các hoạt động đoàn thể, kể cả các thành viên Ban Giám đốc. Điều này tạo ra áp lực cũng như động lực trực tiếp với mỗi cán bộ, buộc mỗi người phải có trách nhiệm hơn, sát sao hơn với chỉ tiêu kế hoạch của đơn vị mình bởi ngoảnh đi ngoảnh lại, kỳ thi đua trước vừa qua thì kỳ thi đua sau đã chạm cửa.

Còn nhớ, giai đoạn 2015 – 2016, khi chi nhánh tập trung đẩy mạnh hoạt động bán lẻ thì anh em rất thuộc lòng “Nghị quyết 345”, nghĩa là tối thiểu giải ngân 5 món cho vay tín dụng bán lẻ có tài sản đảm bảo và 3 thẻ tín dụng trong tháng mới đủ điều kiện Xuất sắc, tối thiểu giải ngân 4 món cho vay tín dụng bán lẻ có tài sản đảm bảo và 2 thẻ tín dụng trong tháng thì xếp loại Hoàn thành Tốt; còn nếu chỉ giải ngân 3 món thì chỉ xếp loại Hoàn Thành.

“Khi “Khác biệt” khởi nguồn, hành trình của con thuyền BIDV Thanh Xuân như tìm được chiếc la bàn đích thực. Mọi hướng đi và vận động của Chi nhánh đều theo chiến lược nhanh – gọn – chính xác – không ngại thay đổi, dựa trên tư duy khác biệt, sức trẻ mãnh liệt và trí tuệ luôn trau dồi.”

Nhờ vậy, trong năm 2015, dư nợ tín dụng bán lẻ của chi nhánh tăng trưởng tới 48% so với năm 2014, được Hội sở chính công nhận là Đơn vị kinh doanh xuất sắc trong hoạt động ngân hàng bán lẻ. . Còn nhiều, rất nhiều những câu chuyện về cách làm khác biệt đã được triển khai ở Thanh Xuân mà những lúc “trà dư tửu hậu” anh em ngồi buôn với nhau cả ngày không hết chuyện. Để rồi, mỗi ngày qua đi, cách “nghĩ khác”, “làm khác” dường như đã “ăn vào máu”, trở thành một nét rất riêng của Thanh Xuân lúc nào không hay.

“Bắt lấy cơ hội và bạn có thể sẽ thất bại. Không bắt lấy cơ hội và chưa gì bạn đã thất bại rồi” - Soren Kierkegaard -

Ai đó đã nói rằng “rất dễ để khác biệt, nhưng rất khó để vượt trội và tạo nên bản sắc riêng”. Đúng vậy, nếu chỉ “khác biệt” thôi thì chưa đủ để mang lại những quả ngọt cho Thanh Xuân ngày nay. Ngoài khác, còn phải “nhanh” nữa, nhanh nhạy với những thay đổi của thị trường và nhanh tay bắt lấy những cơ hội có thể đến bất kỳ lúc nào.

Những ngày cuối tháng 8 năm 2015, một công ty là khách hàng mới cần phát hành gấp bảo lãnh 400 tỷ đồng chỉ trong có ba ngày, do trước đó họ đã gửi hồ sơ cho Ngân hàng Nông nghiệp cả tháng trời mà chưa được phát hành. Mặc dù hồ sơ này vượt thẩm quyền của Chi nhánh, tuy nhiên Ban giám đốc đánh giá đây là khách hàng tốt và tiềm năng, đã rất nhanh chóng quyết định phê duyệt cho khách hàng. Để rồi, từ Ban giám đốc, lãnh đạo phòng đến các cán bộ, không kể thứ 7 hay Chủ Nhật, đoàn kết, đồng lòng cùng nhau hoàn thiện hồ sơ, phối hợp cùng Hội sở chính để kịp ra thư bảo lãnh cho khách hàng. Từ quyết định nhanh chóng đến quyết tâm làm cho khách hàng, đây là một trong những kỷ niệm vô cùng đáng nhớ, là một trong những “kỳ tích” mà Thanh Xuân làm được. Nhờ vậy, chi nhánh có thêm một khách hàng gắn bó thân thiết đến tận bây giờ.

Joseph Addison đã từng đúc kết: “Không có gì cần thiết hơn trong kinh doanh là sự nhanh nhạy”. Người nhanh tay sẽ cướp được cờ, người biết nắm bắt thời cơ chính là người chiến thắng. Thanh Xuân đã, đang và sẽ cố gắng để trở thành người đứng đầu mà bất kỳ ai cũng phải tâm phục khẩu phục!

Nhanh như chớp





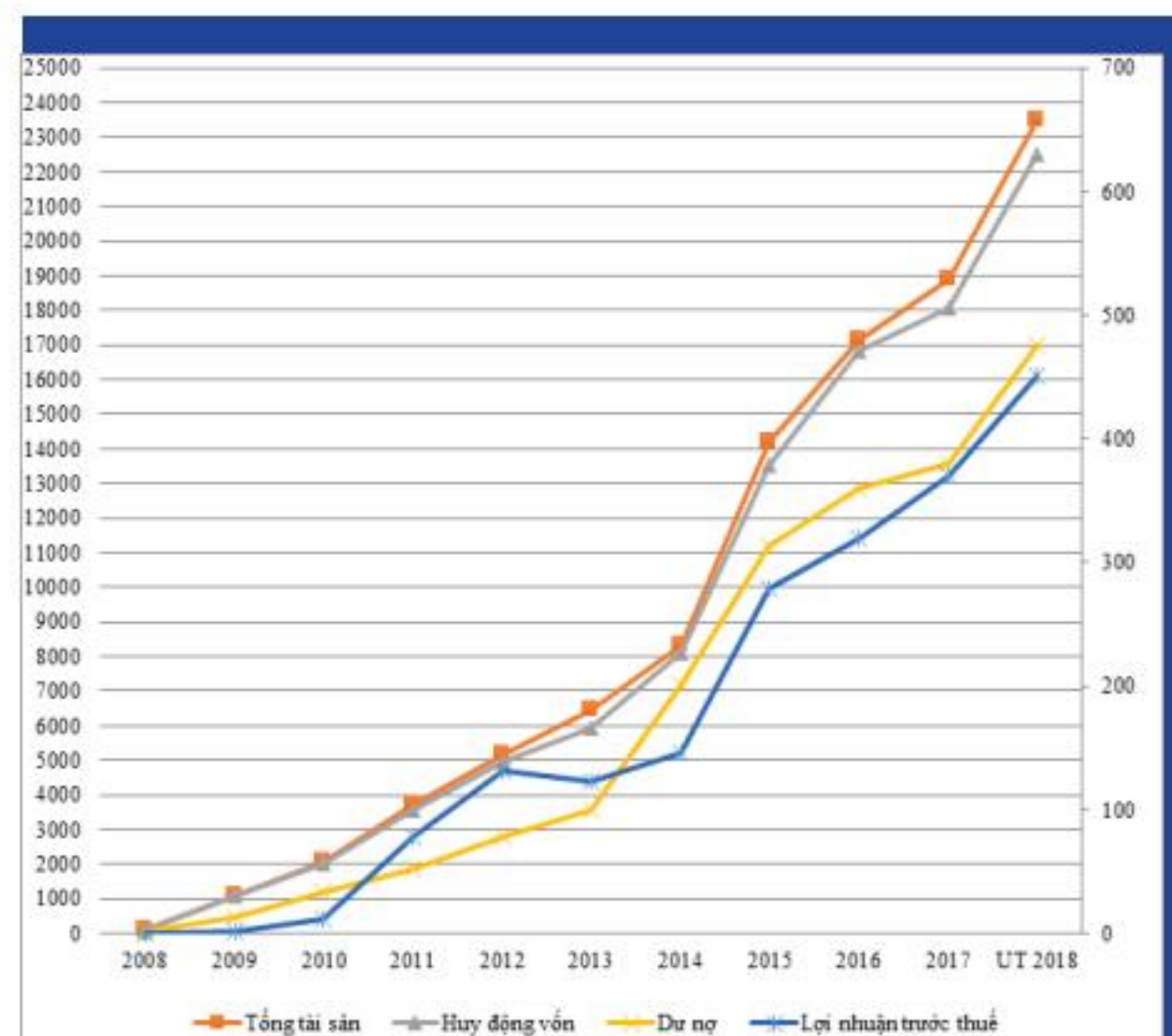
● Đẹp mịn

Nếu ví Thanh Xuân là một cô gái thì giờ đây số đo các vòng của cô ấy là niềm mơ ước của bao chàng trai. Gương mặt thanh tú toát lên thần thái kiêu sa được tô điểm thêm phong cách thời trang hiện đại, cá tính. Ai đã từng gặp cô gái ấy đều phải thốt lên rằng: "Ôi, đẹp mịn!"

Mỗi người đều có một sứ mệnh khi đến với cuộc đời này. Có người có sứ mệnh xây dựng, có người có sứ mệnh gìn giữ, có người có sứ mệnh phụng sự.... Mười năm chưa phải là một lịch sử dài, nhưng là sự khởi đầu hứa hẹn, ở đó có cả “thanh xuân” của tôi, để được sống bằng một ước mơ đơn giản nhất – được vẽ nên nét đầu tiên của một bức tranh đẹp.



“ Đã 10 năm rồi kể từ ngày sánh vai
Em của anh vẫn cứ Thanh Xuân mãi
Vẫn nhiệt tình sức trẻ tuổi đôi mươi
Phong tỏa tim anh bằng tiếng cười...”



Bảng các chỉ số của "cô gái" thanh xuân theo thời gian

● *Giao dịch một giây thôi là nhớ nhau cả đời*

Đối với mỗi giao dịch viên, luôn có ba điều phải suy nghĩ đến “mắt ăn mắt ngủ” là huy động vốn và làm hài lòng khách hàng cùng với ba loại áp lực: thời gian, độ chính xác và doanh số.

Nhiều người nói rằng nghề giao dịch viên là "làm dâu trăm họ", là một công việc nhàm chán, ít cơ hội mở rộng các mối quan hệ, vì cả ngày chỉ có ngồi quầy đếm tiền, cũng chẳng có nhiều cơ may thăng tiến, đã vậy còn tiềm ẩn nhiều rủi ro: thu thiếu tiền, chi thừa tiền, thu phải tiền giả hay giả mạo chữ ký, giả mạo hồ sơ, giấy tờ... chưa kể đến những lần gặp khách hàng hàng khó tính, bị la mắng đến tủi thân... Nhưng với tôi, Giao dịch viên – vị trí cực đầy, vất vả, nhiều chông gai, nhiều rủi ro đấy, nhưng đã tôi luyện cho tôi nhiều kỹ năng sống, kỹ năng giao tiếp để tự tin và bản lĩnh hơn. Điều quan trọng hơn cả là mỗi ngày, tôi được làm công việc mình yêu thích với cái tâm trong sáng, được gặp gỡ khách hàng, lắng nghe những câu chuyện của khách hàng, chia sẻ tâm tư, hy vọng họ gửi gắm vào những quyển sổ tiết kiệm tích lũy cho tương lai; nhìn thấy niềm vui, hạnh phúc của khách hàng khi nhận được những khoản tiền vay, là bao khao khát mở rộng cơ hội đầu tư, phát triển kinh doanh với mong muốn một tương lai tốt đẹp hơn... Tôi thầm cảm ơn các cô, các bác, các anh chị và các em – những vị khách đã mang lại cho tôi những bài học quý giá, những kỹ năng sống để tôi vững tin bước vào đời, thêm yêu và trân quý cuộc sống này.



Và tôi luôn tâm niệm mình với khách hàng, dù chỉ là “giao dịch 1 giây thôi” nhưng mà sẽ “nhớ nhau cả đời”. Tôi cũng đã may mắn có cho mình những khách hàng đặc biệt, mà mỗi khi giao dịch thì đều gọi đến và hỏi xem cô giao dịch viên tên Thu Trang hôm nay có đi làm không. Nếu hôm ấy tôi có đi làm họ sẽ lên giao dịch, và thậm chí ngồi chờ để được giao dịch với tôi. Người ta vẫn hay có câu: “Bạn không cần có một trăm người khách chỉ ghé đến một lần, bạn chỉ cần có một người khách ghé lại một trăm lần là bạn đã thành công”.

Nhớ lắm những trái ổi, trái xoài ngọt lịm mà khách đã cất công mang từ quê nhà lên.

Yêu lắm những hộp chocolate, những món quà lưu niệm thân thương ngay cả khi khách bận bịu với công việc ở nước ngoài xa xôi.

• Cuộc đời nở hoa



Ngồi chiêm nghiệm lại, làm nghề ngân hàng, vị trí nào thăng tiến dễ nhất, đâu là cơ hội cho mỗi chúng tôi? Chi nhánh Thanh Xuân có điều đặc biệt, đó là chi nhánh của những người trẻ, đồng nghĩa chúng tôi có rất nhiều cơ hội để phát triển, có nhiều thuận lợi để mọi người lựa chọn hướng đi cho mình. Không cần biết bạn là ai, bạn đến từ đâu, tuổi đời của bạn như nào, chỉ cần bạn có ý chí, niềm đam mê cống hiến, Thanh Xuân sẽ mang đến cho bạn kết quả tương xứng. Nhiều lúc Ban Giám đốc phải đau đầu với công tác nhân sự vì không biết bổ nhiệm ai khi tuổi đời cán bộ quá trẻ. Và có lẽ rất ít đơn vị trong hệ thống BIDV, các lãnh đạo cấp trung được thử thách nhiều như Thanh Xuân, với các bước giao nhiệm vụ kiểm soát, phó phòng điều hành, phó phòng phụ trách rồi đến trưởng phòng.

Quá trình ấy giúp cho cán bộ trau dồi, tôi luyện, vừa để đạt độ “chín” vừa tăng sức chiến đấu. Có thể bạn hỏi tôi, vào Thanh Xuân nên làm vị trí nào để thăng tiến nhanh nhất trong môi trường trẻ trung mới mẻ như vậy? Vậy thì hãy xem giao dịch viên và cán bộ khách hàng của tôi. Phải chăng làm tín dụng trưởng thành nhanh hơn, được đi nhiều, biết nhiều, được gặp gỡ với nhiều khách hàng làm việc ở các lĩnh vực khác nhau nên trình độ và tư duy dần được nâng cao? Giao dịch viên thì sao? Từ sáng đến tối ngồi một chỗ, “sắp mặt” bên chông chứng từ, sổ sách, đối mặt với các sai sót hàng ngày trong quá trình giao dịch nhưng hậu quả khôn lường: có thể bay mất cả tháng lương, chỉ một sai lệch nhỏ thôi phải đánh đổi bằng hàng tiếng đồng hồ quý báu cho việc tìm lỗi... Minh sẽ chọn làm tín dụng? Nhưng cuộc đời thường công bằng giữa được và mất.





Có ai biết rằng, cán bộ khách hàng thường xuyên về muộn vì phải soạn thảo hồ sơ cho khách hàng kịp giải ngân ngày hôm sau, đang ăn bữa tối bên gia đình mà nghe tin doanh nghiệp A - khách hàng mình cho vay có biến là miếng cơm nghẹn đắng, giấc ngủ không thành. Rồi những thay đổi khắc nghiệt của nền kinh tế ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng mà cán bộ không thể lường hết. Giao dịch viên kết thúc một ngày bận rộn, mọi thứ đều “cân” có thể yên tâm ra về, kê cao gối ngủ. Rõ ràng không có con đường nào trải đầy hoa hồng. So sánh một chút để thấy rằng, với tâm thế của một cán bộ Thanh Xuân, dù làm ở vị trí nào, chúng tôi luôn luôn cố gắng chuẩn chỉnh trong các quy trình nghiệp vụ, đảm bảo đúng đủ chính xác trong mọi hoàn cảnh, cao hơn nữa là theo dõi, tư vấn hoạt động của khách hàng vừa để tăng tính gắn kết vừa kiểm soát rủi ro.

Lựa chọn duy nhất của bạn khi vào Thanh Xuân là luôn luôn cố gắng và phấn đấu làm việc hết khả năng của mình, không bao giờ

lo không có việc để làm, chỉ lo không có sức làm mà thôi, vì chúng tôi là chi nhánh có năng suất lao động cao nhất hệ thống.



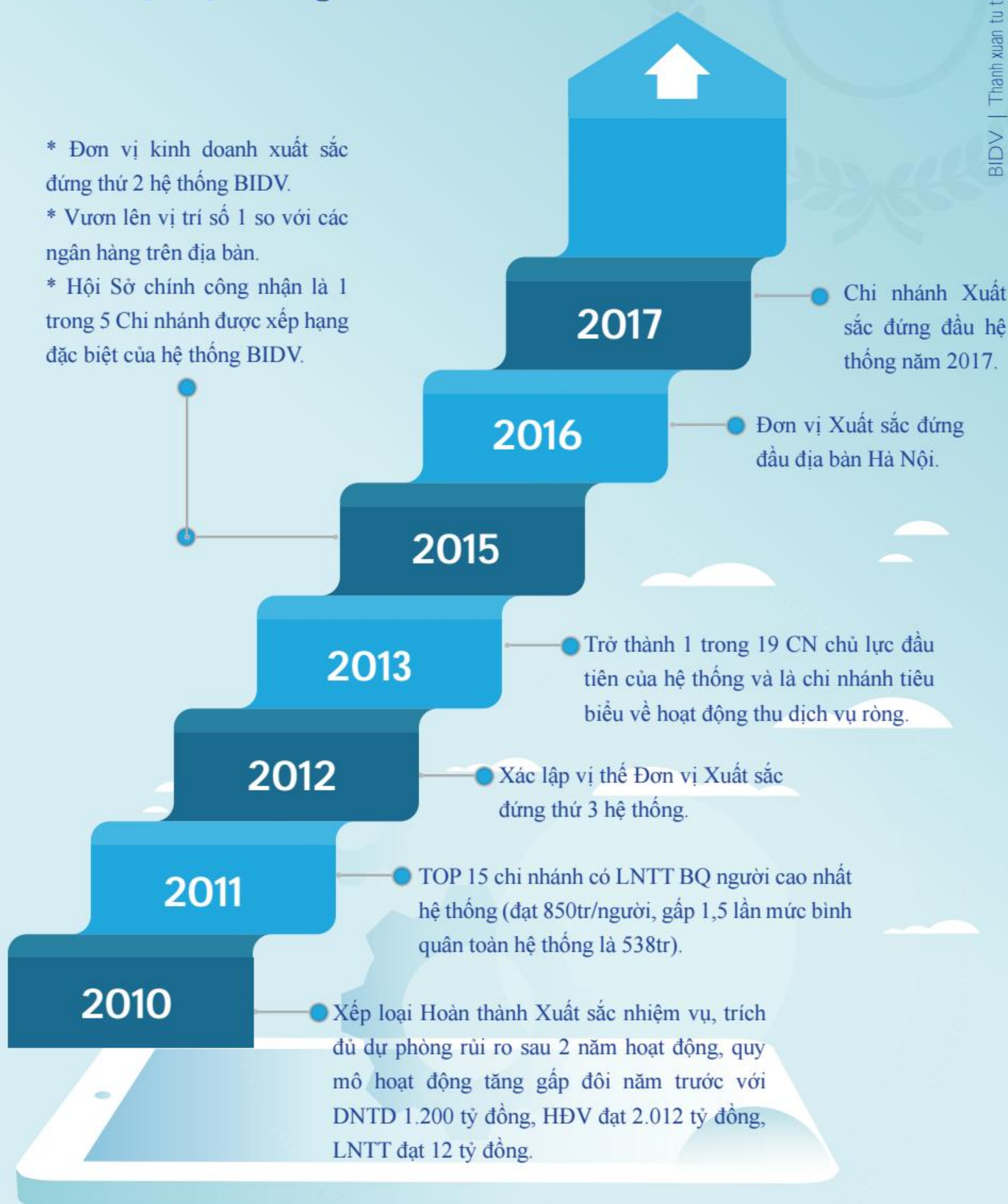
Có những điều Thanh Xuân hết sức tự hào, đó là những giá trị đã đạt được sau 10 năm phát triển. Tại thời điểm Ban lãnh đạo phê duyệt thành lập Chi nhánh thanh niên trên địa bàn quận Thanh Xuân, có lẽ không nhiều người nghĩ Thanh Xuân chúng tôi có thể đứng vào top các chi nhánh có hoạt động hiệu quả nhất hệ thống chỉ sau 3-4 năm đi vào hoạt động. Có được thành quả ấy, chúng tôi rất tự hào vì một phần đóng góp nhỏ bé của mình trong đó. Và tôi tin bạn cũng sẽ có cảm xúc ấy khi được đứng trong hàng ngũ những cán bộ trẻ, nhiệt huyết và tràn đầy năng lượng của chi nhánh này, một chi nhánh thanh niên, một chi nhánh hàng đầu của hệ thống.

● Mốc sự kiện đáng nhớ

* Đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng thứ 2 hệ thống BIDV.

* Vươn lên vị trí số 1 so với các ngân hàng trên địa bàn.

* Hội Sở chính công nhận là 1 trong 5 Chi nhánh được xếp hạng đặc biệt của hệ thống BIDV.



“RIÊNG RẼ - chúng ta chỉ là một
GIỌT NƯỚC
CÙNG NHAU, chúng ta là
ĐẠI DƯƠNG”
- Ryuosuke Satoro-

CHƯƠNG VI

NƠI CHÚNG TA THUỘC VỀ

BIDV | Thanh Xuân tu-truyen

• Có một nơi được gọi là nhà

Thanh Xuân không chỉ là nơi ngày
ngày ta đi về, không chỉ là nơi tám
tiếng đồng hồ cặm cụi với những
con số. Thanh Xuân còn là nơi ta
gây dựng một gia đình lớn, một
tập thể lớn với tinh thần “Chia sẻ
cơ hội, hợp tác thành công”. Gia
đình ấy hội tụ những người con từ
bao phương trời xa lạ, gắn bó với
nhau mà nên tri kỷ. Những người
con trưởng thành rồi mái ấm cũng
khắc khoải nỗi niềm khôn nguôi
mong ngày trở về:

“Khi ta ở chỉ là nơi đất ở
Khi ta đi đất đã hóa tâm hồn...”





Nhớ mãi tháng 12 năm ấy (2008), lần đầu tiên được gặp anh Võ Hoài Nam khi anh đang làm Phó Giám đốc Sở 3 được điều về làm Giám đốc của Chi nhánh. Cứ nghĩ anh em sẽ gắn bó với nhau được lâu dài, ấy thế mà chỉ bốn năm sau (tháng 6/2012) anh đã rời đi với cương vị mới là Giám đốc Ban Quản lý rủi ro tín dụng của Hội Sở chính. Chúng tôi quý mến anh, yêu thương anh và luôn coi anh là người anh cả trong gia đình thứ hai này của mình. Vậy nên, ngày ấy trăn trở mãi để nghĩ cách làm sao ngày chia tay anh trở nên thật đặc biệt. Và rồi, bài hát dành riêng tặng anh ra đời là nỗi niềm mà bấy lâu nay chúng tôi chưa kịp thổ lộ...

*“... Cảm ơn anh vì những ngày qua
Cảm ơn anh 3 năm thật nhanh
Một thời gian cùng bao gian khó
Xua tan đi lạnh giá mùa đông cho nụ hồng tung cánh đón xuân về
Cảm ơn Anh 1 tình yêu Anh Võ Hải Nam
Bên nhau bên nhau từ khi Thanh Xuân chào đời
Vượt phong ba bão tố ta đã khôn lớn rạng ngời
Mong cho mai sau dù Anh đi muôn phương trời
Hãy hứa sẽ mãi bên nhau ko cách xa
Cảm ơn Anh cảm ơn cuộc đời
Mang Anh đến như một giấc mơ”*



Sau khi anh chuyển công tác một thời gian, chị Đoàn Thị Mỹ Bình được điều động từ Hội Sở chính về làm Phó Giám đốc chi nhánh. Từ một người làm nghiên cứu, chị đã chuyển sang trực tiếp làm trong lĩnh vực kinh doanh. Một quyết định đã làm thay đổi cuộc đời chị, một bước từ lý thuyết sang "trận địa" thực tế. Bỏ lại đằng sau tất cả những lo lắng, bất an ban đầu, chị đã đích thực được trở về với "Thanh Xuân", được sống lại tuổi trẻ nhiều đam mê, hoài bão và căng tràn nhiệt huyết của mình.

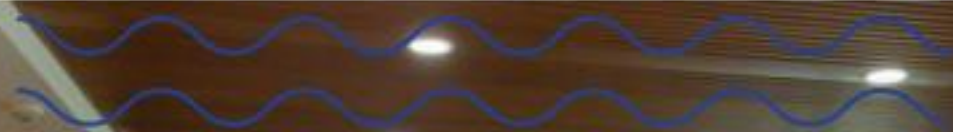
Mọi việc đều nhẹ nhàng như nước chảy mây trôi, còn tình thì ở, hết duyên lại đi,...

Thế mà, đúng bốn năm sau đó, cũng giống anh Nam, chị lại đầu quân về Hội Sở chính làm Phó Giám đốc Ban Quản lý rủi ro tín dụng. Và chính trong năm ấy, chi nhánh cũng đã chia tay hai anh chị kỳ cựu khác. Đó là chị Liên Hương được điều về làm Phó Giám đốc Chi nhánh Hoài Đức; là anh Bảo Trung được thăng chức lên Phó Giám đốc chi nhánh Đại La.

Gắn bó với chi nhánh từ những ngày đầu thành lập, vậy mà đến ngày "đưa con tinh thần" dần trưởng thành, các anh chị lòng chẳng dặng mà vẫn phải "dứt áo ra đi" khi nhiều ý tưởng còn chưa kịp thành hình. Dù ở phương trời nao, trái tim của họ vẫn luôn hướng về mái nhà chung Thanh Xuân, vẫn luôn đồng hành trong các hoạt động chung của chi nhánh.

Điểm khác biệt của Thanh Xuân còn ở chỗ, không có chuyện "bước chân đi cảm kỳ trở lại", một số đồng nghiệp, cán bộ sau khi chuyển công tác sang đơn vị mới, có nguyện vọng quay về Thanh Xuân Ban Giám đốc vẫn đồng ý. Trở về, không có nghĩa là không có cơ hội, có nhân sự sau một thời gian cống hiến, vẫn được xem xét, đánh giá ưu, nhược điểm và được bổ nhiệm, đề bạt đúng với năng lực, vị trí của mình. Có lẽ không có nhiều đơn vị làm được điều này như Thanh Xuân.

Được gọi là "nhà" không phải đơn giản chỉ vì cái khắc khoải khi ra đi nhớ về Thanh Xuân, nhiều hơn nữa bởi cái cách mà đại gia đình ấy – các anh cả, chị cả giang rộng cánh tay ấm áp đón chào những người em "xa xứ" quay trở lại đoàn tụ và tiếp tục cống hiến sức trẻ của mình, gây dựng Thanh Xuân ngày một phát triển. "Mười năm", hai chữ này đọc lên không đến nửa giây. Nhưng chứa đựng trong đó không biết bao nhiêu tình cảm, bao nhiêu kỷ niệm lắng sâu trong mỗi con người Thanh Xuân. Nghĩ lại, có bao nhiêu người đã tìm thấy "nhà" của mình trong mười năm qua. Thật sự cảm ơn cuộc đời khi ngày hôm nay tại nơi này, một phần tư cuộc đời của tôi trở nên tốt đẹp hơn vì trong tôi có Thanh Xuân.





“Một cây làm chẳng nên non
Ba cây chụm lại nên hòn núi cao...”

BIDV | Thanh xuân tu truyền



● Đoàn kết là giá trị cốt lõi

Cũng như mọi người từng nhận xét, yếu tố làm nên một Thanh Xuân có thứ hạng đặc biệt, đó chính là sự đoàn kết, sự sẻ chia của các thành viên trong chi nhánh với nhau. Một tập thể mạnh là một tập thể đoàn kết, có khả năng phát huy sức mạnh nội tại của đơn vị.

Để gắn kết, tạo sự thân mật và xóa nhòa khoảng cách trong công việc giữa cán bộ, nhân viên, hằng năm chi nhánh đều tổ chức các chuyến đi nghỉ mát, đi du lịch, tổ chức hoạt động team building đầy sôi động, giúp cho mọi người thêm thấu hiểu, gắn kết với nhau. Thông qua mỗi chuyến đi, các nhân viên sẽ có thêm thời gian để trao đổi cùng nhau những câu chuyện về cuộc sống, sở thích...chứ không còn xoay quanh chủ đề công việc thường nhật.





Mỗi thành viên trong đại gia đình Thanh Xuân là một cá thể độc lập và khác biệt. Mỗi người đều đến từ những vùng đất khác nhau, có vị trí công tác khác nhau, có những tư duy và tâm tư tình cảm khác nhau. Vậy đâu là điểm chung để kéo mọi người xích lại gần nhau, cùng nhau xây dựng một “Thanh Xuân tươi đẹp”?

Phải chăng, khi đã quyết tâm cùng nhau trèo lái con thuyền Thanh Xuân thì tình bằng hữu và khát khao chinh phục sẽ tuôn chảy mạnh mẽ trong huyết quản mỗi người? Dù đôi lúc có to tiếng hay nhỏ nhẹ tranh cãi, tất cả cũng xuất phát từ lòng chân thành của tình bằng hữu đó thôi.

Có câu, “Muốn đi NHANH thì hãy đi một mình. Muốn đi XA hãy đi cùng ĐỒNG ĐỘI”.

Câu nói này luôn đúng khi áp dụng vào mọi lĩnh vực, đặc biệt trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Làm thế nào để xây dựng một tập thể đoàn kết, biết hỗ trợ công việc cho nhau và cùng nhau hướng về mục tiêu chung vì chỉ như thế cả tập thể mới luôn giữ được nhiệt huyết, mới đủ sức vượt qua “phong ba, bão táp”? Đó chẳng phải là cái tài của người lãnh đạo đó sao.

Ví như, với việc áp dụng, thực hiện đúng công tác khen thưởng, kỷ luật kịp thời đã tạo động lực và áp lực để nâng cao chất lượng hoạt động của chi nhánh đồng thời cũng tạo một môi trường công bằng mà từ đó anh em cạnh tranh vui vẻ. Các chi nhánh khác trong xếp loại thi đua thường làm theo Quý, có nơi làm 6 tháng một lần, riêng Thanh Xuân mỗi tháng làm một lần. Bên cạnh đó, hoạt động công đoàn và đoàn thể được giữ vững và phát huy tốt, các phong trào văn hóa, văn nghệ, thể thao được ban lãnh đạo Thanh Xuân quan tâm, tập thể cán bộ nhân viên nhiệt tình hưởng ứng từ đó cán bộ trong chi

nhánh dần dần hiểu biết, nâng cao nghiệp vụ, an tâm công tác, nhận thức được tình cảm và trách nhiệm của mình. Ban Giám đốc thường xuyên động viên tập thể cán bộ không ngừng học tập, phát huy sáng kiến, không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn để đáp ứng yêu cầu công tác trong thời kỳ đổi mới.

Mỗi cán bộ trong chi nhánh dù không nói ra nhưng cũng luôn thầm cảm ơn Ban giám đốc - những người đã xây dựng cho chi nhánh một môi trường văn hóa doanh nghiệp tuyệt vời, đó chính là thứ keo vô hình gắn mỗi chúng tôi xích lại gần nhau hơn.

Sợi dây gắn kết



CHƯƠNG VII

CUỘC ĐỜI LÀ NHỮNG CHUYẾN ĐI

*“Hãy có thời gian cho cả công việc và
hương thụ; khiến mỗi ngày vừa hữu ích
vừa thoải mái, và chứng tỏ rằng bạn hiểu
giá trị của thời gian bằng cách sử dụng
nó thật tốt.*

*Và tuổi trẻ sẽ tươi vui,
Và tuổi già không có nhiều hối tiếc,
Và cuộc đời sẽ là một thành công tươi đẹp.*

—Louisa May Alcott—

Mười năm là quãng thời gian có thể cho là vừa đủ của một người học hỏi và tích lũy kinh nghiệm, tự biết mình ở đâu khi đứng trước những đổi thay không ngừng của cuộc sống và của thị trường. Chúng tôi đã dần tích lũy được thêm nhiều kiến thức và kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng cũng như những kỷ niệm tuyệt vời qua mỗi chuyến đi. Tự hào nói rằng, mười năm Thanh Xuân trôi qua, ta đã sống, đã chia sẻ và có những phút giây trọn vẹn kỷ niệm bên cạnh những đồng nghiệp của mình.

Những năm đầu tiên, khi vẫn còn chập chững bước đi, chúng tôi chỉ đi du lịch ở những điểm không quá xa Hà Nội như Hòa Bình, Hải Hòa – Thanh Hóa,.. Tự nhủ khi chân bước vững vàng hơn trên đường đời kia, ta sẽ chạy nhanh hơn, bay cao tới những chân trời mới, và tất nhiên là “nỗ” hơn nữa...

Và khi đôi chân đã có thể vững bước trên đường đời, tôi đã dám “chịu chơi” đi xa đến Đà Nẵng (2012), dần dà tiếp đến Quảng Bình (2013), “chịu khó” bước đến “chôn nghi dưỡng nức tiếng” Nha Trang (2014), tận hưởng chuyến đi nước ngoài đầu tiên tới nước bạn Thái Lan, quốc đảo Singapore xinh đẹp (2015), hay đất nước Hàn Quốc – đất nước sản sinh ra nhiều bộ phim tình yêu cho giới trẻ (2016), đất nước có truyền thống văn hóa lịch sử lâu đời – Trung Quốc (2018) và bay xa hơn nữa đến đất nước Nhật Bản.





Trái tim Anh lại rộn ràng lạc nhịp
 Vốn tự có Anh tham gia đúng dịp
 Nhấn Em giải ngân vào tài khoản tim Anh
 Ngày tháng trôi nhanh sao thật nhanh
 Em cùng Anh qua bao mùa định giá
 Kỳ đến hạn nào Anh cũng mơ ước là
 Xuất quỹ Bạn ra, nhập yêu thương Anh vào
 Hạn mức Em cấp đủ có ở mức nào



Khi tận hưởng các kỳ nghỉ hay các chuyến đi du lịch, lẽ thường là các smartphone của chúng tôi sẽ offline để tận hưởng và thư giãn. Nhưng tinh thần Thanh Xuân không cho phép bỏ lỡ bất kỳ phút giây nào. Tôi nhớ năm 2012, trong chuyến đi nghỉ mát ở Đà Nẵng, buổi chiều khi vừa vào đến nơi thì có khách hàng doanh nghiệp hỏi, trao đổi. Tôi đã phải hỗ trợ khách hàng suốt tối hôm đó. Nhận điện thoại của khách hàng với yêu cầu hỗ trợ, tôi mượn tạm một máy tính xách tay của khách sạn, ngồi kỳ cạch gõ hướng dẫn một số thủ tục, yêu cầu bắt buộc trong hồ sơ, đến khi kết thúc công việc cũng quá nửa đêm. Tuy có chút vất vả, nhưng bù lại là niềm vui phục vụ khách hàng. Vì ngay sau khi kỳ nghỉ của chúng tôi, khách hàng đã hoàn thiện hồ sơ và gửi đến ngân hàng để được giải ngân ngay trong tuần sau đó.

Thì với Anh chẳng bao giờ là đủ
 Như tình yêu Anh vẫn hằng ấp ủ
 Từ hợp tác toàn diện ta bên nhau
 Thế nên nhé, đừng làm tim Anh đau
 Đã xếp hạng Anh rồi thì đừng ngại
 Anh thủy chung với từng kỳ gốc lối
 Đi hết cùng Em những mốc tương lai
 Đã 10 năm rồi kể từ ngày sánh vai
 Em của Anh vẫn cứ Thanh Xuân mãi
 Vẫn nhiệt tình sức trẻ tuổi đôi mươi
 Phong tỏa tim Anh bằng tiếng cười
 Tin đi Em, Anh hứa vô điều kiện
 Hạn mức này chẳng bao giờ chia hai
 Số Anh gửi sẽ quay vòng mãi mãi
 Minh chứng tình yêu Anh một kiếp này.



Nếu bảo tôi “tham công tiếc việc” có lẽ cũng chẳng sai. Nhưng với suy nghĩ, khách hàng không phải là Thượng đế mà là những người bạn, người đồng hành của mình, dù trong bất kể hoàn cảnh nào tôi cũng sẽ cố gắng hết sức để giúp đỡ, hỗ trợ. Có thể nói tinh thần Thanh Xuân chính là: Bất kể dù làm gì, luôn cố gắng hết mình; sống và tận hưởng trọn vẹn mỗi phút giây của cuộc sống. Mỗi chuyến du lịch, chúng tôi lại đắm mình vào những không gian mới, tận hưởng từng con sóng biển, tận hưởng ánh mặt trời và cùng nhau thi tài ở các trò chơi tập thể như Tim ngọc, xây cầu, chuyền nước, truy tìm kho báu... Chuyến đi nào cũng đầy ắp kỷ niệm, một trong đó là chuyến đi “Thanh Xuân điểm hẹn 2013” tại Quảng Bình. Thanh Xuân bùng nổ, cháy rục trong các trò chơi, các hoạt động biểu diễn thời trang, ca múa nhạc.

Các đội thi hăng hái thể hiện tài năng với nhiều tiết mục như múa bale Hồ Thiên Nga, nhảy hiphop, nhảy sexy dance... Nhân viên ngân hàng những tưởng sẽ khô cằn, cứng nhắc với tiền nong, huy động, dư nợ; nhưng phải có những ngày hội như thế này mới thấy hết khả năng tiềm ẩn của các cán bộ; cũng sôi động cũng chuyên nghiệp cũng đầy sáng tạo trong các tác phẩm “nghệ thuật” của mình. Chẳng vì thế mà Ban giám đốc trong nhiệm vụ Ban giám khảo của cuộc thi cũng phải suy xét dẽ lắm mới đưa ra được quyết định công tâm và thuyết phục nhất. Có lúc những người “cầm cân nảy mực” lại bị chính những thí sinh tài năng “mê hoặc” đến mức phải sáng tạo ra một giải mới ngay tại chỗ. Như màn múa bụng đầy đam mê, quyến rũ của cô nàng Hà Phương – Phòng Giao dịch địa ốc đầy sexy khiến cả hội trường chìm đắm trong vũ điệu của đất nước Ấn Độ xa xôi mà tưởng chừng gần ngay trước mắt.





Đêm Quảng Bình mến khách, ai cũng cháy hết mình, những khuôn mặt tươi cười rạng rỡ, những cái nắm tay thật chặt, tiếng cộng ly lách cách... sự ấm áp dường như đang bao bọc, lan tỏa làm quên đi những chỉ tiêu, doanh số, áp lực thường ngày. Rồi có một ngày, chi nhánh Thanh Xuân sẽ quay lại nơi đây, mảnh đất miền Trung khô cằn nhưng ấm áp, thấm đẫm tình người.

Thời gian trôi qua nhưng kỷ niệm chắc chắn còn đọng lại. Hãy cất giữ những điều chúng ta trân quý và tin tưởng, coi đó là điểm tựa để tâm hồn ta nung nấu những khi ta yếu đuối để có thêm sức mạnh tiếp tục hành trình của mình. Hoạt động tập thể yêu cầu các thành viên của đội không phân biệt cấp bậc, không phân biệt tuổi tác, không phân biệt giới tính tự do trao đổi, mạnh dạn thể hiện ý kiến riêng từ đó tìm ra đáp án chính xác nhất. Nhờ đó mà các thành viên xích lại gần nhau hơn, hiểu nhau hơn và chia sẻ với nhau nhiều hơn. Thời gian bên nhau chỉ vỏn vẹn 2 ngày cuối tuần nhưng đó thực sự là khoảng thời gian vui vẻ và tràn ngập cảm xúc; là khoảng thời gian mà những vị kỷ cá nhân tan biến, những lo toan của chỉ tiêu số liệu đều không còn; tất cả bên nhau hòa chung niềm cảm xúc thân thương mang tên Thanh Xuân. Xuân Diệu từng nói rằng “Nếu tuổi trẻ chẳng hai lần thắm lại”; chúng ta chỉ có thể sống một lần và tuổi trẻ cũng chỉ có một lần mà thôi; nhưng thanh xuân của Thanh Xuân sẽ mãi mãi trường tồn. Thế hệ sau nối tiếp thế hệ trước kiến tạo nên những dấu ấn của tuổi trẻ; thổi bùng lên bầu nhiệt huyết. Thanh Xuân của ngày hôm trước là sự khởi nguồn đầy rạng rỡ; Thanh Xuân của ngày hôm nay là sự tiếp nối đầy bất ngờ; Thanh Xuân của ngày mai là tương lai đầy hi vọng!

● Hội thao “ năm anh em ”

Xuất phát từ ý tưởng của Giám đốc Võ Hải Nam nhằm rèn luyện sức khỏe cũng như nâng cao tinh thần gắn bó đoàn kết giữa năm chi nhánh cùng thành lập trong năm 2008 là Chi nhánh Thanh Xuân, Ba Đình, Mỹ Đình (trước đây là Tây Hà Nội), Tây Hồ, Hai Bà Trưng đã cùng nhau tổ chức chương trình thể thao – văn hóa với tên gọi “Hội thao Năm anh em”.

Hội thao được tổ chức đều đặn mỗi năm một lần bắt đầu từ năm 2009. Mỗi năm, một chi nhánh lại đứng ra chủ trì, đăng cai, tiếp đó, quyền tổ chức lại được trao cho chi nhánh kế tiếp.



Các hoạt động thể thao gồm có nhiều bộ môn như: bóng đá nam – nữ, quần vợt, cầu lông, bóng bàn, bơi lội, thi chạy... Nhìn ngoài ai cũng tưởng ngân hàng thì hoạt động thể thao sẽ không phát triển mạnh, nhưng mà một khi đã ra sân thì tất cả đều chơi hết mình, hi sinh hết mình cho thể thao. Còn nhớ có năm thi chạy tiếp sức 4 người, thí sinh thứ ba của Thanh Xuân nhận cờ từ người thứ hai lại là người chạy chậm nhất trong năm đội thi. Nhưng với tinh thần quyết tâm và sự cố vũ nhiệt huyết của các anh, chị ở chi nhánh, là nguồn động lực to lớn, tiếp sức, trở thành người đầu tiên về đích, hạnh phúc nào cho bằng!

Các anh em có hội thao thì các chị em cũng có một "đặc sản" riêng biệt, đó là giải bóng đá nữ mang tên “Hot girl hội ngộ”- giải thưởng nhằm tôn vinh vẻ đẹp nữ tính nhưng vẫn rất trẻ trung, khỏe khoắn của những cô gái Ngân hàng nói riêng và phụ nữ Việt Nam nói chung nhân ngày 20/10.

Những cô gái xinh đẹp là thể, nhẹ nhàng nữ tính là thể nhưng khi đã vào sân đấu, đã khoác lên mình bộ áo bóng đá là hết mình; cũng hò hét, cũng tranh bóng, cũng đánh đầu, cũng ngã ra đỡ bóng. Nhưng đâu đó trong những lần ngã, trong những cú sút phạt căng lưới, tôi vẫn thấy hình bóng cô nhân viên ngân hàng với nụ cười tỏa nắng.



Có người đã nói “Tôi thích sự hết mình của tuổi trẻ. Nó là một minh chứng cho những điều ngờ nghệch, ngốc nghếch điên rồ chúng ta có thể làm, nhưng lại không thể làm vào độ tuổi khác. Vậy tại sao không sống hết mình? Khi mà chúng ta chỉ có thể sống 1 lần, và tuổi trẻ cũng chỉ có 1 lần mà thôi”. Tôi thích tuổi trẻ của Thanh Xuân, thanh xuân của Thanh Xuân vì khi còn làm ở Thanh Xuân thì chúng tôi mãi mãi sống ở cái tuổi đôi mươi. Đội bóng không chỉ có các em U20 trẻ trung năng động, mà còn có cả các chị U30, U40; thậm chí U50; không chỉ có các bạn trẻ mới vào làm ngân hàng mà còn có cả các chị thâm niên không ít, chức vụ không nhỏ vẫn nhiệt tình tham gia để được sống, được hết mình trong bầu nhiệt huyết của tuổi trẻ.



Đa phần những người ở Thanh Xuân đều trẻ, trẻ nhưng lại đầy trách nhiệm với công việc. Văn nghệ, thể thao là các hoạt động ngoại khóa chứ không phải chuyên môn nên để chuẩn bị cho Hội thao hay cho các cuộc thi văn nghệ thì các đội phải tập luyện ngoài giờ làm việc. Tranh thủ buổi trưa ngắn ngủi, ăn vội vàng hoặc nán lại sau giờ làm, tranh thủ 1-2 giờ tập luyện trước khi tan sở. Công việc trong ngày chồng chất, bận rộn nhưng luôn phải sắp xếp sao cho hợp lý và khoa học để còn dành thời gian luyện tập, ghi nhớ từng động tác cho thật nhuần nhuyễn để có những phần trình diễn hay nhất. Trách nhiệm với công việc bao nhiêu, thì trách nhiệm với hoạt động đoàn thể bấy nhiêu. Mọi người vẫn hay đùa nhau “mình có tài năng nên mới được chọn vào đội đó”, cho nên tập luyện không phải là gánh nặng, mà là niềm vui và niềm tự hào. Có lần, đội bóng nam thi đấu thua hai trận, trận cuối cùng định bỏ cuộc. lúc đó anh Quân – Giám đốc chi nhánh đang ở sân bay đã phải viết mail gửi cho toàn bộ thành viên đội

bóng để động viên: “Việc thắng thua không quan trọng, quan trọng nhất là tinh thần và thái độ thi đấu, nhưng... nếu thắng thì tốt hơn. Tôi kiên quyết không chấp nhận việc các bạn bỏ cuộc”.

Tôi tự hào vì lịch sử của chi nhánh, mới chỉ 10 năm thôi, chưa thấm tháp gì so với các bậc anh chị, nhưng quyết tâm không thể mãi là "em út" được. Thanh Xuân luôn cố gắng hết mình trong mọi hoạt động, từ công tác chuyên môn cho đến thể thao văn hóa; từ hoàn thành chỉ tiêu doanh số cho đến giành giải thưởng trong các cuộc thi của hệ thống. Đằng sau các đội thi, đằng sau các cá nhân đang cháy hết mình trên sân khấu là sự ủng hộ của cả tập thể, sự quyết tâm và chiến lược của Ban lãnh đạo chi nhánh. Bên cạnh những người đang "quây" nhiệt tình trên sân khấu là những người âm thầm hậu cần lo ăn, lo uống; đằng sau những thành viên hết mình "đổ mồ hôi, sôi nước mắt" trên sân cỏ là những bóng hình còn miệt mài, cặm cụi hoàn thành nốt công việc dang dở của đồng đội. Vậy nên, thành tích không phải là của một cá nhân xuất sắc, mà là của một tập thể đoàn kết làm việc hết sức, chơi hết mình.

Mỗi một cán bộ mới vào đều sẽ được thấm nhuần tinh thần Thanh Xuân quyết liệt, hết mình. Từ việc thi đấu, tham gia văn nghệ các bạn trẻ có những trải nghiệm, họ sẽ trưởng thành và viết tiếp những trang viết mới đầy thú vị của riêng Thanh Xuân. Thanh Xuân, chính là sự gặp gỡ với bảy cái tôi: một là tươi sáng, hai là đau buồn, ba là đẹp đẽ, bốn là mạo hiểm, năm là quật cường, sáu là yếu mềm, và cái cuối cùng chính là – đang trưởng thành. Trải qua những khó khăn, những vất vả trong tập luyện; những giọt mồ hôi đã rơi, có nụ cười và có cả những giọt nước mắt; mỗi cán bộ đều dần được tôi luyện và trưởng thành trong cái nôi văn hóa Thanh Xuân.



● *Cùng nhau đi khắp thế gian*

Niềm đam mê không thể chờ đợi, nên hãy thực hiện ngay đi khi còn có thể, bởi vì cuộc đời là những chuyến đi, hãy cứ đi để thể hiện chính mình. Những chuyến đi dù với những mục đích gì, từ công việc, làm việc thiện nguyện hay du lịch đều đem lại những ý nghĩa nhất định; để thấy mình còn nhỏ bé trước thế giới rộng lớn, cũng như những gì mình biết chỉ là hạt cát giữa biển tri thức bao la; để nghiệm ra chân lý “Vượt qua ngọn núi cao này sẽ nhìn thấy ngọn núi khác cao hơn”. Rất tâm đắc với điều này, tôi hiểu rằng hãy tạo điều kiện cho Thanh niên đi khi thời gian, sức trẻ chưa cản bước chân họ. Đi để mở rộng tầm mắt, tích lũy những trải nghiệm sống chỉ có trên các cung đường. Hãy để những chuyến đi lấp đầy lỗ hổng kiến thức, đem đến những người bạn hồn hậu chân thành, để biết sống khiêm nhường và khao khát học hỏi, để khám phá bản thân với những ưu điểm cũng như giới hạn, để thấy cuộc sống vốn dĩ tươi đẹp và đáng sống, đến thấy điểm đến là cần thiết nhưng quan trọng chính là BIDV Thanh Xuân – nơi để trở về.



Những chuyến đi mang đến cho các thành viên của Thanh Xuân những điều kỳ thú, hít hà không khí buổi sớm mai ở một nơi xa dọc miền đất nước từ Hòa Bình – Sơn La, Tam Đảo - Vĩnh Phúc, Quảng Ninh - Yên tử, đến Thanh Hóa, Quảng Bình, hay miền Tây nắng gió; được thư giãn sau những ngày làm việc vất vả ở Đà Nẵng, đến Nha Trang – Khánh Hòa, Phú Quốc – Kiên Giang - điểm gần tận cùng của Tổ quốc.



Chúng tôi đã cùng nhau đi khắp thế gian như vậy đấy, đoàn kết, gắn bó với nhau không rời. Có bao giờ các bạn hào hứng đến mức không thể ngủ được cho những chuyến đi của mình? Chúng tôi đã được đến những vùng đất mới, những vùng đất xinh đẹp khám phá những điều mới lạ, ăn những món ăn ngon và trải nghiệm văn hóa lễ hội cùng nhau từ Thái Lan, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kong, đến Trung Quốc, Nhật Bản. Đi cũng là một cách để mở rộng mối quan hệ bạn bè, được giao lưu và học hỏi những điều hay lẽ phải từ mọi người, để đến khi trở về chúng tôi thấy rằng cần phải trân trọng những tình bạn, tình đồng nghiệp đang có đặc biệt ở BIDV Thanh Xuân này, để thấy mình cần phải vui tươi hạnh phúc, trao yêu thương nhiều hơn và khơi gợi nhiều niềm vui trong công việc, cùng nhau cống hiến và phấn đấu để tiếp nối cuộc hành trình dài về kiến thức và thế giới quan mới nhằm hoàn thiện bản thân và mãi mãi cho BIDV Thanh Xuân.





Còn nhiều nữa, nhiều nữa những chuyến đi của lãnh đạo, đoàn viên, công nhân viên BIDV Thanh Xuân đã đang và sẽ đi trong hành trình ý nghĩa lấp đầy quá khứ, hạnh phúc ở hiện tại và tỏa sáng ở tương lai. Càng đi xa, đi nhiều dù ở đâu và bất kỳ nơi nào, chúng tôi thấy những sẻ chia, đóng góp của mình vẫn còn nhỏ bé, nhưng trên hết trên chặng đường cùng nhau đi khắp thế gian này, chúng tôi lại tự hoàn thiện bản thân mình hơn, kiến thức hiểu biết của chúng tôi càng rộng lớn hơn, là những giá trị của tuổi trẻ đóng góp một phần tạo nên giá trị khác biệt của BIDV Thanh Xuân.

Nếu những năm đầu thành lập phải tập trung để xây dựng nền móng, phát triển hoạt động kinh doanh thì những năm tháng sau này lại là những năm tháng nhiều kỷ niệm, vui vẻ khi hạnh phúc được sẻ chia. Những chuyến công tác an sinh xã hội đến khắp các vùng miền cả nước đã để lại dấu ấn những nơi mà chúng tôi đặt chân đến và các cán bộ BIDV Thanh Xuân cũng thấy tuổi trẻ của mình thật ý nghĩa, không hoài phí.



CHƯƠNG VIII

MÃI MÃI LÀ THANH XUÂN

"Đôi khi, bạn sẽ chẳng biết được những khoảnh khắc quý giá đến nhường nào cho đến khi chúng biến thành những kỉ ức đẹp..." – Dr. Sesus

Mười năm đã qua, Chi nhánh Thanh Xuân bé nhỏ ngày chập chững chào đời giờ đã vụt trưởng thành và lớn mạnh. Lần lượt nhưng rất nhanh, Thanh Xuân đã vươn mình chạm mốc những danh hiệu đáng mơ ước trong hệ thống: hạng Nhất, hạng Đặc biệt, Xuất sắc đứng thứ Ba hệ thống, vào nhóm Chi nhánh chủ lực đầu tiên, Xuất sắc đứng thứ 2 hệ thống, Xuất sắc đứng đầu hệ thống... Vẫn biết, để đạt được vị thế như ngày nay thì chính những người trong cuộc cũng không thể nhớ hết bao khó khăn vất vả mà mình đã trải qua. Nhưng nếu nhìn lại hình ảnh ngày ấy - bây giờ của bất kỳ ai, đều thấy dấu ấn của thời gian in hằn thật rõ.

Mười năm đối với cuộc đời một con người không phải là quá dài nhưng cũng đủ để nếm trải những ngọt, bùi, cay đắng. Với những người đã cùng ta gắn bó từ thuở hàn, tình người là điều đáng được trân quý nhất.



Tôi đã trải nghiệm và ngộ ra rất nhiều điều khi gia nhập "đại gia đình" BIDV Thanh Xuân. Chúng tôi, có người bén duyên với Thanh Xuân từ ngày đầu lập nghiệp, cũng có người đến sau nhưng không biết tự khi nào mà ai cũng có cảm giác thân thương, gần gũi đến lạ. Có lẽ bởi chúng tôi đã cùng nhau vượt qua sóng gió, chia ngọt sẻ bùi, cùng quyết tâm xây dựng Thanh Xuân thành nơi "đất lành" như hôm nay. Hơn thế, tôi cảm thấy vinh dự và may mắn khi được sát cánh cùng những con người trẻ trung, mang trong mình bản sắc "Thanh Xuân": Năng động, sáng tạo, nhiệt huyết, máu lửa, dám đương đầu với thử thách, dám yêu, dám liều, dám bước qua sóng gió để cùng nhau đi qua một chặng đường đầy cảm xúc.



● *Mãi mãi là Thanh Xuân*

Cuốn theo những bộn bề của cuộc sống thường nhật, đâu đó giữa những lo toan về kế hoạch, chỉ tiêu, chăm sóc khách hàng, đối nội đối ngoại... đôi khi chúng ta bằng quên rằng mình đã từng kề cận bên nhau, cùng vượt qua những tháng ngày gian khó một cách ngoạn mục ra sao, đã từng đóng góp một cách vô tư nhất tất cả khả năng, trách nhiệm của mình tại từng vị trí như thế nào để góp phần gây dựng nên ngôi nhà BIDV Thanh Xuân như ngày hôm nay. Vậy nên, cứ vào mỗi mùa kỷ niệm ngày thành lập lại là mỗi dịp để chúng ta sống chậm lại và ngược nhìn chặng đường mà mình đã đi qua. Để lại được tiếp thêm sức mạnh, củng cố niềm tin bằng những kết quả đã đạt được bấy lâu và nỗi dài thêm mong ước vào tương lai.

Để thấy, niềm TỰ HÀO và TÌNH YÊU với THANH XUÂN CỦA CHÚNG TA là có thật, và ... rất gần.

“Những điều tốt đẹp nhất trên thế giới này đều không thể nhìn thấy thậm chí cũng không sờ thấy được – chúng chỉ có thể được cảm nhận bằng trái tim...”

Luôn nhớ rằng, chúng ta là một gia đình. Thanh Xuân là mãi mãi, điều đọng lại chính là ‘Tình người còn mãi’. Dù cuộc sống có những đổi thay theo thời gian, nhưng ngọn lửa nhiệt huyết Thanh Xuân, bản sắc Thanh Xuân vẫn sẽ được những con người Thanh Xuân gìn giữ, truyền lửa cho những thế hệ tiếp nối sau.

Vì thanh xuân là hữu hạn, vì thời gian sẽ đi chẳng bao giờ trở lại, chiếc vé tuổi trẻ cũng chẳng dư mà bán cho mình. Thanh xuân như mây trời, làm gì cũng được nhưng phải đáng. Thanh xuân là chuyến tàu đẹp nhất của mỗi đời người, nhưng có lẽ, vì vậy mà con người ta đặt thật nhiều ước mơ bồng bềnh trên đó...



● *Tập thể Chi nhánh
Thanh Xuân năm 2008*



● *Tập thể Chi nhánh
Thanh Xuân năm 2012*



● *Tập thể Chi nhánh
Thanh Xuân năm 2013*

