ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

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

SỐ 292
11/2021

LAN TỎA TRI THỨC, NHÂN LÊN GIÁ TRỊ

ĐỂ CHUYỂN ĐỔI SỐ
TRỞ THÀNH HÀNH ĐỘNG

TÌNH BẠN VỮNG BỀN - ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN

Ảnh bìa: Ban Lãnh đạo BIDV tặng Giấy khen và chúc mừng các Giảng viên tiêu biểu năm 2021

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, 194 Trần Quang Khải
Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: 024.22200484

Fax: 024.22225316

Hotline 19009247 - 024.22200588

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản:
Số 42/GP-XBBT ngày 22/7/2021
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 THƯỞNG DANH HIỆU ANH HÙNG LAO ĐỘNG THỜI KỲ ĐỔI MỚI, HUÂN CHƯƠNG HỒ CHÍ MINH VÀ NHIỀU DANH HIỆU CAO QUÝ KHÁC.

Những điểm nhấn trên hành trình về đích

Những ngày tháng 11, cùng với cả nền kinh tế, toàn hệ thống chạy nước rút để nỗ lực hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2021 trong "trạng thái bình thường mới". Trong guồng quay hối hả đó nổi lên điểm nhấn là chuỗi hành động quyết liệt triển khai mạnh mẽ Chiến lược chuyển đổi số vào hoạt động của các đơn vị.

Đại dịch Covid-19 đã làm thay đổi thói quen sinh hoạt, giao dịch, thanh toán của người dân, vì thế ngành ngân hàng cũng phải tích cực chuyển đổi số để thích ứng theo nhịp phát triển của cộng đồng. Tận dụng thành quả của cuộc cách mạng công nghệ, BIDV đã có những bước đi mạnh mẽ trên hành trình chuyển đổi số với tầm nhìn dài hạn đến năm 2030. Hành trình đó của toàn hệ thống được cổ vũ bởi hành động thiết thực của Ban Lãnh đạo BIDV, khi nhiều thành viên trong Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã dành hàng trăm giờ làm việc để trực tiếp lắng nghe và tham gia phản biện hàng trăm sáng kiến chuyển đổi số của hệ thống. Cũng qua chuỗi "hội thảo" đặc biệt này, BIDV thấy rõ hơn công tác chuẩn bị về mô hình tổ chức, nguồn lực, khả năng đáp ứng của hệ thống trong quá trình chuyển đổi số, để từ đó có một bức tranh tổng thể công việc cần triển khai trong 05 năm tới.

Trong guồng quay hoạt động kinh doanh gắn với chuyển đổi số những tháng cuối năm, BIDV cũng tích cực triển khai các chương trình trao đổi hợp tác với các Tập đoàn, Doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế như: Samsung Việt Nam, Goldwwind hay Vietnam Post… Điều này cũng nằm trong Chiến lược phát triển đến năm 2025 định hướng 2030 của BIDV với mục tiêu tăng cường chuyển đổi số gắn với hợp tác, hội nhập, quan hệ sâu rộng và bền chặt với các doanh nghiệp trong và ngoài nước…

Trong số những đối tác quốc tế, Hana Bank là một đối tác đặc biệt. Tháng 11 năm nay, BIDV và Hana Bank kỷ niệm 2 năm kể từ ngày tạo lập mối quan hệ hợp tác chiến lược. 2 năm qua, với sự nỗ lực của cả hai định chế hàng đầu, mối quan hệ hợp tác bước đầu đã đạt được những kết quả ấn tượng. Với phương châm "Tình bạn vững bền - Đồng hành phát triển", BIDV và Hana Bank đã trở thành những người bạn đồng hành, cùng chung tay xây nên một giấc mơ với uy tín và sự tăng trưởng của hai ngân hàng ngày càng lớn mạnh theo thời gian.

Ngày 20/11 là ngày Hiến chương Nhà giáo, là dịp để Ban Lãnh đạo BIDV được bày tỏ những tình cảm trân quý gửi tới các Thầy giáo, Cô giáo cùng đội ngũ những người truyền thụ kiến thức trong hệ thống BIDV. Tháng 11 còn ghi dấu câu chuyện về hành trình 30 năm hoạt động Công nghệ thông tin gắn bó và đưa "Con thuyền đỏ, cánh buồm xanh" BIDV làm nên lịch sử và đang viết tiếp những trang mới trong khát vọng vươn cao tỏa sáng; ghi dấu sự chuyển mình mạnh mẽ của Ngân hàng Liên doanh Việt Nga (VRB) sau 15 năm hình thành và phát triển với sứ mệnh trở thành biểu tượng hợp tác hiệu quả, toàn diện giữa 2 nước Việt Nam – Liên bang Nga. Và niềm vui cũng lan tỏa trong dịp kỷ niệm ngày thành lập chi nhánh Phú Mỹ, Long An, Đắk Lắk, Tiền Giang…

Và không thể không nhắc tới Cuộc thi ảnh trực tuyến "Tết ấm cho người nghèo - Mạnh khoẻ để sẻ chia" với mong muốn tạo lên bức ảnh mosaic 6.500 mảnh ghép hướng tới kỷ niệm 65 năm thành lập BIDV; Là hai cuộc thi đầy ý nghĩa "Khoảnh khắc yêu thương" và Cuộc thi viết "Chung tay đánh bay Covid-19" do Công đoàn BIDV tổ chức…

Tất cả những dấu ấn, những câu chuyện thú vị và ý nghĩa ấy đã được mô tả sinh động trong hơn 80 trang viết của Đầu tư Phát triển số 292 này. Xin trân trọng kính mời quý vị độc giả cùng đọc, để cùng lan tỏa niềm vui, nhân thêm động lực trong những ngày cận kề vạch đích 2021!

MỤC LỤC

05

10

SỰ KIỆN

04. Chủ tịch HĐQT BIDV gửi Thư chúc mừng Ngày Nhà giáo Việt Nam
05. Lan tỏa tri thức, nhân lên giá trị
07. 30 năm hoạt động CNTT: Góp sức xây dựng BIDV trường tồn, thịnh vượng
10. BIDV - Hana Bank: Tình bạn vững bền – Đồng hành phát triển
12. BIDV hiến kế góp phần đẩy lùi "tín dụng đen"
14. Giải bài toán tài trợ chuỗi cung ứng trong thế giới phẳng
16. Chuyên gia hiến kế phát triển hoạt động tài trợ chuỗi cung ứng
17. BIDV và Samsung Việt Nam: Kết nối giá trị, đồng hành phát triển
18. BIDV và Vietnam Post ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện
20. BIDV triển khai hợp tác với Tập đoàn Goldwind

NHỊP ĐẬP THỊ TRƯỜNG

22. Định hình rõ nét bức tranh chuyển đổi số BIDV
24. Trung tâm Ngân hàng số: Để chuyển đổi số trở thành hành động
26. Ngân hàng mở và tiềm năng phát triển tại Việt Nam
28. Nhân lực 4.0 - Thách thức lớn trong chuyển đổi số
30. Hệ thống ODS: Tập trung hóa quản trị dữ liệu gốc
32. Base Wework: Công cụ mạnh hỗ trợ quản lý công việc
33. BIDV Hà Tây – thay đổi tư duy chuyển đổi số

TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

34. Hành trình chinh phục tiểu thương
36. Bạn đồng hành của tiểu thương trên khắp mọi miền
38. Kiểm tra sức chịu đựng đối với hoạt động quản lý rủi ro thị trường tại BIDV (Kỳ 1)
40. Biểu tượng thương hiệu BIDV: Khát vọng vươn cao tỏa sáng
42. 45 năm BIDV Đắk Lắk: Viết tiếp hành trình vẻ vang
44. 45 năm BIDV Tiền Giang: Từng bước chuyển mình
46. BIDV Long An: 45 năm dấu ấn tự hào
47. 15 năm mái nhà BIDV Phú Mỹ
48. VRB: 15 năm vững vàng biểu tượng, hướng tới tương lai

SẢN PHẨM DỊCH VỤ

52. Dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ: Cơ hội và thách thức
53. Dịch vụ thẻ: Giải đáp thắc mắc khách hàng gặp phải
54. 9 nguyên tắc sử dụng thẻ tín dụng thông minh không phải ai cũng biết

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

56. Nhộn nhịp mùa tín dụng cuối năm
58. Sandbox: Tạo cơ chế thử nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Số 292 Tháng 11/2021

12

34

CHIA SẺ

60. Thắp sáng những ước mơ từ trái tim cán bộ ngân hàng
61. BIDV Bình Tân trao học bổng cho gần 200 trẻ em mồ côi
62. BIDV tặng quà an sinh xã hội tại huyện Phú Tân, An Giang
63. BIDV Đồng Tháp và BIDV Sa Đéc trao quà cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn

NHỊP SỐNG

64. BIDV tổ chức cuộc thi ảnh trực tuyến "Tết ấm cho người nghèo – Mạnh khoẻ để sẻ chia"
66. Lan tỏa năng lượng tích cực giữa mùa dịch
68. Cảm xúc sau 02 năm dưới mái nhà yêu thương BIDV
69. Khi công nghệ số khiến chúng ta thay đổi
70. BITC - Ngôi nhà thân thương của tôi
74. Cháy mãi ngọn lửa đam mê cùng BIDV Bến Thành
76. Người phụ nữ giàu nghị lực
78. Bí quyết thành công của "best-seller thẻ" tại BIDV Hà Nội

VĂN HÓA

82. Review sách
85. Giải ô chữ bí ẩn
86. Giá trị của thời gian

BIDV 리뷰

88. BIDV와 하나은행: 지속적 동반자 관계 및 동행 발전
90. BIDV와 삼성 베트남: 가치 연결, 발전 동행
91. BIDV, Vietnam Post와 MOU 체결
92. BIDV, '친구 소개 – 무제한 보상' 이벤트 시행

64

THƯ CHÚC MỪNG NGÀY NHÀ GIÁO VIỆT NAM

Hà Nội, ngày 11 tháng 11 năm 2021

***Thân gửi:** Ban Lãnh đạo, Cán bộ nhân viên Viện Đào tạo và Nghiên cứu*
Các Thầy giáo, Cô giáo giảng viên kiêm chức trong hệ thống BIDV

Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú phát biểu chúc mừng Ngày Nhà giáo Việt Nam 20-11.

Ngày 20 tháng 11 hàng năm đã trở thành ngày truyền thống của Nhà giáo Việt Nam, là ngày mà toàn xã hội tôn vinh và dành những tình cảm tốt đẹp nhất, kính trọng nhất đối với Thầy giáo, Cô giáo – những Người đang ngày đêm miệt mài trong "sự nghiệp trồng người". Nhân dịp này, thay mặt Ban Lãnh đạo Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), tôi xin gửi tới các thế hệ Lãnh đạo, cán bộ nhân viên Viện Đào tạo và Nghiên cứu, các Thầy giáo, Cô giáo, Giảng viên kiêm chức trong toàn hệ thống lời tri ân sâu sắc và lời chúc mừng tốt đẹp nhất.

Năm học 2021 diễn ra trong bối cảnh diễn biến đại dịch Covid-19 rất phức tạp, ảnh hưởng đến mọi mặt đời sống kinh tế xã hội của đất nước, ảnh hưởng trực tiếp đến công tác đào tạo, nghiên cứu của BIDV. Nhưng với nỗ lực và sáng tạo tuyệt vời, các Thầy giáo, Cô giáo và cán bộ Viện Đào tạo và Nghiên cứu đã khắc phục khó khăn và có những giải pháp phù hợp để thực hiện tốt mục tiêu kép "vừa đảm bảo an toàn phòng chống dịch, vừa thực hiện tốt kế hoạch đào tạo, nghiên cứu của hệ thống", tiếp tục đổi mới, nâng tầm công tác đào tạo, nghiên cứu, bồi dưỡng cán bộ bằng hình thức trực tuyến kết hợp với đào tạo trực tiếp truyền thống; chất lượng đào tạo không ngừng được nâng cao, gắn với yêu cầu của hệ thống và nhu cầu phát triển tự thân của từng cán bộ; góp phần to lớn trong việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực - nhân tố quyết định sự thành công của hệ thống BIDV.

Ngày 11/01/2021, Hội đồng Quản trị BIDV đã ban hành Nghị quyết số 22/NQ-BIDV phê duyệt Chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030 với sứ mệnh, tầm nhìn, trụ cột phát triển, các mục tiêu và giải pháp chiến lược cụ thể. Trong đó, xác định công tác đào tạo nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt, quyết định trong việc thực hiện thành công Chiến lược phát triển. Vì vậy, tôi đề nghị Ban Lãnh đạo, các Thầy giáo, Cô giáo, cán bộ nhân viên Viện Đào tạo và Nghiên cứu cần bám sát mục tiêu chiến lược, tiếp tục nỗ lực, phấn đấu, khắc phục khó khăn, đổi mới mạnh mẽ công tác đào tạo và nghiên cứu, thực hiện tốt nhất kế hoạch đào tạo, nghiên cứu hàng năm và cả giai đoạn 2021 - 2025. Tôi rất mong và tin rằng: với truyền thống đoàn kết, sáng tạo, các Thầy giáo, Cô giáo, cán bộ Viện Đào tạo và Nghiên cứu sẽ hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, nâng cao chất lượng đào tạo, góp phần xây dựng BIDV phát triển bền vững thịnh vượng.

Kính chúc các Thầy giáo, Cô giáo, các anh, chị em cùng gia đình dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng!

Phan Đức Tú

CHỦ TỊCH HĐQT BIDV

Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú (bên phải), đại diện Ban Lãnh đạo BIDV tặng hoa chúc mừng Viện Đào tạo và Nghiên cứu cùng các Giảng viên kiêm chức BIDV nhân Ngày Nhà giáo Việt Nam 20/11.

Lan tỏa tri thức, nhân lên giá trị

QUANG HƯNG

Luôn đồng hành cùng những bước tiến quan trọng của BIDV, hoạt động đào tạo, khảo thí và nghiên cứu trong các năm qua đã tạo được các dấu ấn rõ nét, đóng góp vào sự phát triển chung của toàn hệ thống nói chung và các sự kiện lớn của BIDV nói riêng như: sáp nhập Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHB) năm 2015; bán thành công cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược nước ngoài năm 2019; hoàn thành trụ cột 1 trong Basel II; chương trình chuyển đổi số; hoạt động tái cơ cấu…

CỦNG CỐ NỀN TẢNG TRI THỨC

Tiếp nối những thành công đó, để công tác đào tạo, khảo thí và nghiên cứu ngày càng phát triển, từ ngày 01/4/2019, HĐQT đã quyết định sáp nhập 2 đơn vị Trung tâm Nghiên cứu và Trường Đào tạo cán bộ để nâng cấp lên Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV (Viện ĐT&NC). Mục tiêu nhằm gắn kết hoạt động đào tạo và nghiên cứu, phát huy sức mạnh tổng hợp, tiếp tục làm tốt hơn nữa vai trò, sứ mệnh được giao, ngày càng khẳng định uy tín, hình ảnh của Viện ĐT&NC trong hệ thống và góp phần xây dựng hình ảnh BIDV trên thị trường trong nước và quốc tế.

Với những nỗ lực trong thời gian qua, đến nay, Viện đã có đội ngũ nhân sự được củng cố vững chắc với 07 tiến sĩ, 44 thạc sĩ và 36 cử nhân; cơ chế, chính sách trong hoạt động nghiệp vụ ngày càng hoàn thiện (ban hành mới Quy chế đào tạo, khảo thí, Quản lý hoạt động nghiên cứu khoa học, công nghệ và sáng kiến; hoàn thiện Khung năng lực BIDV áp dụng vào công tác nhân sự (từ năm 2017) và Khung chương trình đào tạo theo vị trí chức danh (chính thức năm 2020); đội ngũ giảng viên được củng cố với 04 giảng viên chuyên trách; 186 giảng viên kiêm chức; 134 giảng viên dự nguồn tích cực tham gia giảng dạy hàng năm.

Trong giai đoạn 2016-2020, Viện ĐT&NC tích cực đẩy mạnh phát triển các mảng hoạt động chính bao gồm: đào tạo, khảo thí, nghiên cứu. Theo đó, hoạt động đào tạo - trụ cột chính và lâu năm nhất của Viện ĐT&NC - liên tục được đổi mới, tăng trưởng vượt mức cả về số lượng và chất lượng, đạt mức bình quân 68% về số lớp và 131% về số lượt học viên so với giai đoạn 2011 – 2015. Trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0 phát triển, BIDV hướng tới chuyển đổi số toàn diện, hoạt động đào tạo cũng chuyển mình

mạnh mẽ với hình thức đào tạo phát triển đa dạng theo hướng hiện đại, tăng cường đào tạo E-learning (Video conferrence, lớp học ảo, đào tạo trực tuyến mở (MOOCs), đào tạo mô phỏng...) nhằm đáp ứng nhu cầu thực tế, tiệm cận dần với xu hướng chuyển đổi số và tác động của dịch bệnh Covid-19.

Hoạt động khảo thí tiếp tục đóng vai trò nòng cốt, hỗ trợ BIDV trong công tác chuẩn hóa năng lực, đánh giá cán bộ. Năm 2016, BIDV là đơn vị đầu tiên trong hệ thống ngân hàng Việt Nam xây dựng và đưa vào áp dụng Khung năng lực theo tiêu chuẩn quốc tế gồm khung năng lực chung, khung năng lực quản lý, 08 khung năng lực chuyên môn tương ứng với các Khối nghiệp vụ tại BIDV. Đây là cơ sở để thực hiện công tác tuyển dụng, đào tạo và đánh giá cán bộ hiệu quả. Khoảng 250 đợt thi kiểm tra/sát hạch/tuyển dụng được chuyển đổi dần sang hình thức thi online trên máy tính đảm bảo an toàn, minh bạch, công bằng; phục vụ đắc lực cho công tác quản lý nguồn nhân lực của BIDV.

Hoạt động nghiên cứu, tư vấn ngày càng chất lượng, kịp thời, phục vụ đắc lực cho BIDV và tiếp tục củng cố, khẳng định uy tín, thương hiệu trên thị trường. Trong giai đoạn 2016-2020, Viện đã thực hiện 17 Đề án/Báo cáo chuyên sâu tư vấn trong các lĩnh vực như mô hình quản trị của hệ thống, phân khúc khách hàng, quản trị nhân sự, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, chuyển đổi số của BIDV…v.v. Bước đầu Viện thử nghiệm cung ứng 02 dịch vụ tư vấn ra bên ngoài (2020); phát hành 548 báo cáo nghiên cứu chuyên sâu về kinh tế vĩ mô, tài chính – ngân hàng, kinh tế ngành và thị trường quốc tế BIDV có hiện diện, trung bình mỗi năm 110 báo cáo.

Sản phẩm nghiên cứu của Viện phục vụ 3 nhóm đối tượng khách hàng chính gồm: (i) Lãnh đạo cao cấp Đảng, Nhà nước và các Bộ ngành liên quan, (ii) Hệ thống BIDV, (iii) Một số đối tác, khách hàng thân thiết của BIDV; định kỳ gửi đến 222 tổ chức/cá nhân. Trong đó, nhiều sản phẩm nghiên cứu đã nhận được phản hồi tích cực từ các lãnh đạo cấp cao Nhà nước, Chính phủ, Bộ, ngành.

Đại diện Viện Kế toán Công chứng Vương quốc Anh và xứ Wales (ICAEW) trao chứng nhận "Doanh nghiệp đối tác" (ATE) tới đại diện Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV (năm 2018, tại Hà Nội). ICAEW tham gia hiệu quả vào quá trình phát triển nguồn nhân lực đạt chuẩn quốc tế cho BIDV.

Các bài nghiên cứu của BIDV trên phương tiện thông tin đại chúng ngày càng phát huy tiếng nói chính sách. Qua đó, góp phần không nhỏ nâng cao hình ảnh, khẳng định giá trị thương hiệu của BIDV, củng cố và thắt chặt hơn nữa quan hệ giữa BIDV với đối tác, khách hàng cũng như cơ quan bộ ngành các cấp, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của BIDV. Tỷ lệ nghiên cứu phục vụ trực tiếp cho BIDV được nâng từ 50% năm 2016 đến nay là khoảng 80%.

THẬP KỶ ĐỔI MỚI GẮN VỚI CHUYỂN ĐỔI SỐ

Bước sang thập kỷ mới (2021-2030), trước những mục tiêu quan trọng mà BIDV đề ra, Viện ĐT&NC đã bám sát Chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV đến năm 2025 – tầm nhìn đến năm 2030, xây dựng Kế hoạch phát triển của Viện trong giai đoạn này để đảm bảo tiếp tục đồng hành hiệu quả trong chặng đường sắp tới của BIDV. Ngày 22/6/2021, Kế hoạch phát triển giai đoạn 2021-2025 và định hướng đến năm 2030 của Viện ĐT&NC đã được HĐQT BIDV phê duyệt và ban hành kèm theo Nghị quyết số 547/NQ-BIDV. Đây là dấu mốc quan trọng, tiếp tục chặng đường hoạt động tích cực, đổi mới, sáng tạo của Viện ĐT&NC trong giai đoạn tiếp theo.

Quán triệt phương châm hành động "Kỷ cương – Chất lượng – Chuyển đổi số" của BIDV, Kế hoạch phát triển của Viện ĐT&NC đã xác định giá trị cốt lõi trong các mảng hoạt động của Viện là "Chuyên nghiệp – Chất lượng – Hiệu quả" với sứ mệnh đóng góp vào sự phát triển bền vững của BIDV thông qua cung cấp các dịch vụ đào tạo, nghiên cứu, khảo thí chất lượng cao cho BIDV, bạn hàng và đối tác của BIDV.

Hoạt động đào tạo, khảo thí và nghiên cứu tiếp tục là 3 trụ cột phát triển chính của Viện ĐT&NC trong giai đoạn 2021-2025. Đối với hoạt động Đào tạo, xác định tập trung phát triển đội ngũ nhân lực chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu của BIDV, góp phần tạo lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ và thu hút nhân tài cho BIDV. Khảo thí là công cụ đắc lực trong công tác đánh giá, đào tạo, bố trí, quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ và thực hiện chính sách phát triển nguồn nhân lực của BIDV. Nghiên cứu mang lại các nghiên cứu ứng dụng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của BIDV, tạo uy tín và nâng cao hình ảnh trên thị trường.

Qua đó, Viện ĐT&NC xác định các mục tiêu chính, trọng tâm và chỉ tiêu hoạt động chính trên tất cả các mặt hoạt động của Viện ĐT&NC bao gồm: đào tạo, khảo thí, nghiên cứu - tư vấn, quản lý khoa học, hợp tác quốc tế trong giai đoạn 5 năm tới. Đặc biệt, Viện xác định mục tiêu chuyển đổi số với mong muốn góp phần vào việc hoàn thành tốt nhất chiến lược kinh doanh của BIDV trong giai đoạn 2021-2025; hoàn thành tốt nhiệm vụ đào tạo phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. Đồng thời, tăng cường công tác nghiên cứu phục vụ hoạt động kinh doanh cho BIDV phù hợp với sự phát triển của ngành ngân hàng trong xu thế hội nhập và cách mạng công nghiệp 4.0; Phát huy và lan tỏa tinh thần học hỏi, sáng tạo tại BIDV… ❑

30 NĂM HOẠT ĐỘNG CNTT

Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú phát biểu chúc mừng nhân kỷ niệm 30 năm hoạt động CNTT BIDV.

Góp sức xây dựng BIDV trường tồn, thịnh vượng

MINH ANH

Qua 30 hình thành và phát triển, hoạt động công nghệ thông tin (CNTT) tại BIDV đã có những bước phát triển mạnh mẽ không ngừng, giữ vai trò quan trọng và quyết định trong chiến lược phát triển của BIDV.

KHỞI ĐỘNG TỪ CON SỐ 0

Khởi đầu từ số "không", tháng 07/1991, BIDV thành lập Tổ Điện toán với 3 cán bộ và 2 chiếc máy tính đầu tiên. Theo thời gian, cơ cấu tổ chức và lực lượng CNTT không ngừng được hoàn thiện và liên tục phát triển. Ngày 08/11/2001, đánh dấu sự thành lập của Trung tâm CNTT với khoảng 50 cán bộ thuộc 07 phòng/tổ, đến nay sau 20 năm hoạt động, mô hình tổ chức tại Trung tâm CNTT gồm 13 phòng, phân chia thành 04 khối chức năng với tổng số cán bộ lên đến 340 người.

Để tách bạch giữa chức năng quản lý và vận hành CNTT, ngày 29/09/2006, Ban Công nghệ được thành lập ban đầu gồm 18 cán bộ đến nay sau 15 năm hoạt động đã liên tục hoàn thiện và củng cố với 42 cán bộ.

Nhằm đáp ứng nhu cầu chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng, Trung tâm Ngân hàng số (NHS) đã được thành lập ngày 12/03/2019 với 39 cán bộ, đến nay, đã lên đến 109 cán bộ, từng bước khẳng định vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi số và phát triển các sản phẩm số ra thị trường.

Ngày 01/11/2020 Trung tâm Phân tích kinh doanh và Quản trị dữ liệu tập trung (PTKD&QTDLTT) được thành lập với 27 cán bộ nhằm mục tiêu thúc đẩy BIDV trở thành ngân hàng dẫn đầu về ứng dụng phân tích dữ liệu trong đổi mới và sáng tạo kinh doanh tại Việt Nam.

Mới nhất gần đây để triển khai đổi mới, thay thế hệ thống Core Banking, ngày 30/07/2021 Ban Lãnh đạo đã quyết định chuyển đổi Ban Quản lý dự án Core Banking thành một đơn vị đặc thù tại Trụ sở chính trực thuộc Khối CNTT và NHS với 85 cán bộ và tiếp tục được củng cố bổ sung theo tiến độ triển khai dự án. Điều này thể hiện sự quyết tâm cao độ của Ban Lãnh đạo nhằm triển khai thành công dự án chuyển đổi Core Banking tạo bước phát triển đột phá, nâng cao năng lực cạnh tranh của BIDV.

Đến nay Khối CNTT và NHS đã hình thành với 5 đơn vị (Trung tâm CNTT, Ban Công nghệ, Trung tâm NHS, Trung tâm PTKD&QTDLTT, Ban QLDA CoreBanking) quản lý toàn diện, mọi mặt hoạt động công nghệ tại BIDV; Lực lượng cán bộ lên đến trên 700 người được đào tạo bài bản, có chuyên môn cao và tâm huyết; Hệ thống hạ tầng CNTT được trang bị hiện đại gồm hàng nghìn máy chủ chuyên dụng; hàng vạn máy tính cá nhân, thiết bị CNTT; Trung tâm xử lý dữ liệu chính, Trung tâm dự phòng thảm họa hiện đại, theo chuẩn quốc tế; Hệ thống ứng dụng với khoảng 180 phần mềm phục vụ tất cả các hoạt động

> ***Chúng tôi hiểu rằng: Không có 1 đội ngũ cán bộ công nghệ BIDV giỏi nghề, vững nghiệp, tinh thông công nghệ có khát vọng cống hiến, BIDV sẽ không tồn tại. Trách nhiệm của lãnh đạo là phải xây dựng cho được đội ngũ này. Nếu bạn không có khát vọng là tôi có lỗi. Nếu bạn có khát vọng cống hiến nhưng không được cống hiến là tôi có tội. Và tôi thì không muốn có lỗi cũng không muốn có tội. Cho nên tôi mong rằng tất cả chúng ta sẽ hợp lực lại, cùng nhau xây dựng các cơ chế chính sách, cơ chế vận hành để xây dựng đội ngũ cán bộ công nghệ BIDV xứng tầm, quyết tâm xây dựng BIDV trường tồn, thịnh vượng.***
>
> Ông **Phan Đức Tú** – Chủ tịch HĐQT BIDV

Tại buổi gặp mặt nhân dịp kỷ niệm 30 hoạt động công nghệ thông tin BIDV, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú đã đưa ra một số định hướng phát triển CNTT trong thời gian tới:

Thứ nhất, đổi mới nhận thức về vai trò của công nghệ trong hoạt động ngân hàng, công nghệ là nhân tố quyết định sự tồn tại của ngân hàng, là mũi nhọn cạnh tranh, là khâu đột phá, công nghệ đi trước dẫn đường. Công nghệ là tiền quân là quân tiên phong; công nghệ để sản xuất ra sản phẩm, công nghệ để quản trị nội bộ; sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao là vũ khí cạnh tranh là thương hiệu của hệ thống.

Thứ hai, thay đổi thể chế để làm được công trường công nghệ, công trường số khổng lồ đó chúng ta phải điều chỉnh lại tất cả từ mô hình tổ chức bộ máy, điều chỉnh chức năng nhiệm vụ, cơ chế chính sách, quy trình, phân cấp thẩm quyền trong mua sắm, sản xuất, sáng tạo, vận hành…

Thứ ba, thay đổi cách thức phát triển nguồn nhân lực số: xác định cơ cấu lao động số; tuyển dụng; đào tạo nâng cao năng lực; tạo môi trường làm việc, nghiên cứu: tăng tính tự chủ, tạo dư địa nghiên cứu phát triển để phát huy trí tuệ của mỗi cá nhân; tạo điều kiện phát triển nghề nghiệp; nâng cao thu nhập; vinh danh xứng đáng.

Cuối cùng và quan trọng nhất là khát vọng cống hiến của đội ngũ công nghệ. Ban lãnh đạo quán triệt quan điểm tạo điều kiện và mong muốn đội ngũ cán bộ CNTT chủ động nghiên cứu, ngày đêm suy nghĩ tận dụng tốt thành tựu của khoa học công nghệ; sử dụng hiệu quả các nguồn lực BIDV vì một BIDV phát triển thịnh vượng.

tại BIDV. Môi trường làm việc của cán bộ cũng đã được tin học hóa, số hóa mạnh mẽ và khoảng cách giữa đơn vị - đơn vị, cán bộ - cán bộ cũng bị xóa nhòa bởi ứng dụng CNTT; mỗi bước đi của CNTT là một đòn bẩy hỗ trợ BIDV phát triển, vươn lên tầm cao mới.

Trong suốt 30 năm qua, bắt đầu từ tìm hiểu, làm quen với nghiệp vụ kế toán, thanh toán, mày mò tự xây dựng phần mềm ứng dụng đầu tiên, đội ngũ CNTT đã trưởng thành không ngừng và đảm đương tổ chức triển khai các giải pháp/hệ thống CNTT lớn, theo chuẩn quốc tế, có độ phức tạp cao như các phần mềm thanh toán, CoreBanking... Đến nay, tất cả các nghiệp vụ ngân hàng đã được ứng dụng CNTT và các hệ thống ứng dụng CNTT đã trở nên thông dụng và không thể thiếu đối với mỗi cán bộ BIDV.

CNTT đã tác động đến mọi mặt hoạt động của ngân hàng, trong đó có những ảnh hưởng mang tính cách mạng, làm thay đổi nhận thức của cán bộ về ứng dụng CNTT trong hoạt động ngân hàng, thay đổi thói quen tổ chức hoạt động nghiệp vụ, thay đổi cách mạng trong mô hình tổ chức của Trụ sở chính và Chi nhánh. Mô hình quản trị, vị trí chức danh cán bộ trong ngân hàng đã dần thay đổi theo yêu cầu ứng dụng CNTT từng thời kỳ. Đến nay, 100% các đơn vị TSC và các bộ phận tại tất cả các

Đại diện BIDV vinh dự nhận giải thưởng Sao Khuê năm 2019.

Chi nhánh trong toàn hệ thống đã ứng dụng CNTT trong các hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ; CNTT không thể thiếu đối với hoạt động ngân hàng; Hàng trăm sản phẩm dịch vụ mang hàm lượng CNTT được khối CNTT&NHS phát triển, triển khai đưa ra thị trường đã giúp BIDV thu hút được hơn 12,7 triệu khách hàng, góp phần vào kết quả kinh doanh đã đạt được trong thời gian qua.

ĐẾN TRỤ CỘT PHÁT TRIỂN CỦA BIDV

Chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV giai đoạn 2021-2025, định hướng đến 2030 đã xác định tầm nhìn BIDV trở thành định chế tài chính có nền tảng số tốt nhất Việt Nam và 01 trong 03 trụ cột phát triển là Công nghệ và Ngân hàng số: "Tiên phong ứng dụng công nghệ hiện đại trong quản trị điều hành và phát triển hoạt động kinh doanh, đặc biệt là ứng dụng công nghệ ngân hàng số".

Để đạt được mục tiêu, tầm nhìn trong chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV, Khối CNTT&NHS xác định sứ mệnh: đóng vai trò quan trọng và quyết định trong chiến lược phát triển của BIDV, là lực lượng tiên phong, dẫn đầu, là lực lượng xung kích, đột phá, tạo sản phẩm cung cấp cho thị trường, nâng cao năng lực quản trị hệ thống; là mũi nhọn, là thế mạnh cạnh tranh của BIDV.

Với mục tiêu, nhiệm vụ trên, BIDV đã xác định rất rõ các giải pháp trọng tâm cần thực hiện nhằm đẩy mạnh việc ứng dụng CNTT và Chuyển đổi số, tạo tiền đề đột phá, thúc đẩy hoạt động kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh, cụ thể:

Thứ nhất, xây dựng và triển khai Chiến lược phát triển CNTT đến năm 2030 nhằm đảm bảo đáp ứng yêu cầu phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV đến năm 2025, tầm nhìn đến 2030.

Thứ hai, xây dựng và triển khai kiến trúc tổng thể CNTT (bao gồm: Kiến trúc nghiệp vụ, kiến trúc ứng dụng, kiến trúc dữ liệu, kiến trúc công nghệ) theo hướng kiến trúc mở (Open API, Microservice, …), linh hoạt hỗ trợ cho việc phát triển

Trung tâm CNTT vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Ba trong dịp kỷ niệm 25 năm hoạt động CNTT BIDV năm 2016.

mô hình kinh doanh ngân hàng mở (Open Banking) nhằm quản lý toàn diện và thống nhất kiến trúc, kế hoạch phát triển CNTT của BIDV, đảm bảo sự gắn kết chặt chẽ giữa CNTT với các yêu cầu nghiệp vụ, kinh doanh.

Thứ ba, hoàn thành việc chuyển đổi hệ thống Corebanking thế hệ mới, phát triển các ứng dụng, giải pháp CNTT với công nghệ mới như AI, BigData, điện toán đám mây (Cloud Computing), Block chain, Robotic, eKYC, IoT, …) phục vụ cho việc phát triển kinh doanh;

Thứ tư, tập trung nguồn lực thực hiện thành công Chiến lược chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030, theo nội dung Nghị quyết số 468/NQ-BIDV và Chỉ thị 3009/CT-BIDV của Tổng Giám đốc;

Thứ năm, xây dựng hệ sinh thái dịch vụ tài chính ngân hàng; phát triển và tích hợp các kênh phân phối, tạo điều kiện dễ dàng nhất để khách hàng tiếp cận, kết nối với ngân hàng; đổi mới sáng tạo, ưu tiên phát triển sản phẩm dịch vụ có tính sáng tạo, cạnh tranh trên thị trường trên cơ sở ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ;

Thứ sáu, xây dựng, phát triển và tăng cường năng lực nền tảng hạ tầng CNTT với công nghệ hiện đại, sử dụng công nghệ mới đáp ứng năng lực xử lý của hệ thống, thích ứng và sẵn sàng đáp ứng các yêu cầu hỗ trợ, phát triển hoạt động kinh doanh; xây dựng, quản lý, vận hành hạ tầng CNTT theo các tiêu chuẩn quốc tế thông dụng về CNTT như Cobit, ITIL;

Thứ bảy, triển khai các giải pháp an ninh bảo mật, đảm bảo khả năng giám sát, cảnh báo, phát hiện sớm và chủ động xử lý các rủi ro của hệ thống CNTT, đặc biệt chú trọng đảm bảo an toàn cho các hệ thống thanh toán, các kênh giao dịch số và phân phối dữ liệu;

Thứ tám, tập trung củng cố và phát triển đội ngũ nhân sự CNTT, trong đó, chú trọng việc đào tạo và phát triển đội quân tinh nhuệ là các chuyên gia bao phủ khắp các lĩnh vực của CNTT, đủ năng lực để tiếp nhận công nghệ mới, quản lý, vận hành thông suốt toàn bộ hệ thống CNTT của BIDV. Phấn đấu đến năm 2025, đào tạo và xây dựng được tối thiểu 22 chuyên gia thuộc tất cả các lĩnh vực CNTT then chốt.

Sự quyết tâm của Ban Lãnh đạo và sự nỗ lực, tâm huyết của đội ngũ CNTT trong suốt 30 năm qua đã được ghi nhận xứng đáng. CNTT BIDV đã vinh dự được nhận các hình thức khen thưởng cao quý của Nhà nước, Chính phủ và NHNN như: Huân chương Lao động hạng Ba cho Trung tâm CNTT, Bằng khen Thủ tướng Chính phủ cho Ban Công nghệ.

Ngoài ra, nhiều tổ chức, tạp chí uy tín trong nước và quốc tế công nhận, vinh danh hoạt động CNTT BIDV như: Liên tiếp 13 năm được Hội Tin học Việt Nam, Bộ TT&TT, NHNN Việt Nam đánh giá vị trí số 1 về mức độ sẵn sàng cho ứng dụng CNTT (Vietnam ICT Index) trong khối các ngân hàng thương mại Việt Nam từ năm 2008 đến nay; 23 danh hiệu Sao Khuê cho các sản phẩm ứng dụng CNTT do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam trao tặng; 4 năm liên tiếp từ 2015-2018 được Tạp chí Asian Banking & Finance (ABF) đánh giá là ngân hàng Việt Nam tốt nhất về công nghệ và vận hành; Giải thưởng Ngân hàng chuyển đổi số tiêu biểu năm 2020 do IDG trao tặng….❑

Kỷ niệm 2 năm hợp tác BIDV - Hana Bank.

BIDV - Hana Bank

TÌNH BẠN VỮNG BỀN ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN

DIỆU THỦY

Đã hai năm kể từ khi BIDV và Hana Bank đặt viên gạch đầu tiên cho quá trình hợp tác chiến lược vào ngày 11/11/2019. Với sự nỗ lực của cả hai định chế hàng đầu hai quốc gia, trong hai năm qua, mối quan hệ hợp tác bước đầu đã đạt được thành tích đáng chú ý…

Trong không khí triển khai nhiệm vụ kinh doanh, thi đua lập thành tích kỷ niệm 65 năm ngày thành lập BIDV, ngày 11/11/2021 vừa qua, BIDV và Hana Bank đã tổ chức Chương trình tổng kết hai năm sau Lễ công bố cổ đông chiến lược và ký kết Thỏa thuận hợp tác chiến lược BIDV - KEB Hana Bank. Chương trình là dịp để Ban Lãnh đạo hai bên, các nhân sự phái cử (NSPC) và đại diện các đơn vị BIDV cùng nhìn lại những dấu ấn trong chặng đường hợp tác vừa qua.

HỢP TÁC SÂU RỘNG VỀ CHUYÊN MÔN

Dưới sự chỉ đạo sát sao của Ban Lãnh đạo BIDV và Hana Bank, hoạt động hợp tác chiến lược giữa hai đơn vị ngày càng sâu rộng trên nhiều lĩnh vực, đạt những chuyển biến tích cực, đặc biệt trong bối cảnh đại dịch Covid-19 gây nhiều khó khăn và thách thức. Qua hai năm hợp tác, với sự nỗ lực của các đơn vị trong toàn hệ thống BIDV và sự phối hợp tích cực của các NSPC, các dự án hỗ trợ kỹ thuật đã gia tăng cả về quy mô và chất lượng (41 dự án năm 2021 so với 26 dự án của năm 2020), trải dài trên cả 6 lĩnh vực hỗ trợ kỹ thuật đã ký kết, và đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận.

Cụ thể, trong lĩnh vực phát triển ngân hàng bán lẻ, hai bên đã hợp tác xây dựng Đề án dịch vụ khách hàng cao cấp và thành lập Trung tâm Khách hàng cá nhân cao cấp; triển khai dịch vụ chuyển tiền quốc tế cá nhân giữa Hana Bank và BIDV, thí điểm sản phẩm cho vay nhanh đối với khách hàng trả lương.

Với lĩnh vực quản lí rủi ro, trong thời gian qua, BIDV và Hana Bank đã hợp tác xây dựng bộ tiêu chí

xác định các ngành có rủi ro cao/ dễ bị tác động; bước đầu áp dụng phương pháp đánh giá chuyên gia vào xây dựng mô hình tính toán xác suất vỡ nợ khách hàng định chế tài chính; xây dựng và ban hành Quy trình giám sát tín dụng tại BIDV.

Về đa dạng hóa danh mục lợi nhuận, Hana Bank đã tư vấn, hỗ trợ BIDV xây dựng 14 nhóm giải pháp trọng tâm gia tăng huy động vốn không kỳ hạn giai đoạn 2021-2025; xây dựng và triển khai thí điểm sản phẩm tài trợ nhà cung cấp (e-ARC loan); tham gia cấp tín dụng hợp vốn, thiết lập quan hệ tín dụng và ban hành Gói chính sách ưu đãi dành cho khách hàng Hàn Quốc.

Trong lĩnh vực công nghệ thông tin và và chuyển đổi số, Hana Bank đã và đang tư vấn, hỗ trợ BIDV về chiến lược số hóa, xây dựng hệ thống Corebanking mới. Từ đó, BIDV hoàn thành kiểm thử và thí điểm SmartBanking; triển khai chính thức mở tài khoản với thẻ ảo sử dụng eKYC; triển khai thành công dịch vụ kết nối ERP; hoàn thành phê duyệt Kế hoạch công nghệ thông tin trung hạn giai đoạn 2021-2023.

Đối với việc nâng cao năng lực quản trị, kiện toàn mô hình tổ chức, BIDV vẫn đang tiếp tục trao đổi, tiếp thu kinh nghiệm và tham vấn Hana Bank trong hoàn thiện báo cáo rà soát mô hình tổ chức theo TA2 và đề xuất mô hình tổ chức giai đoạn 2021-2025, trong đó, có cơ cấu lại mô hình tổ chức Khối Ngân hàng bán buôn và các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động mạng lưới Phòng giao dịch.

Trong đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, hai bên đã tổ chức thành công gần 40 tọa đàm trên nhiều lĩnh vực với sự tham gia của lãnh đạo cấp cao của hai bên. NSPC tham gia giảng dạy tại một số chương trình như: Lãnh đạo ngân hàng tương lai, đào tạo cán bộ quản lý khách hàng cao cấp… BIDV và Hana cũng đã xây dựng chương trình cử cán bộ BIDV sang học tập và làm việc tại Hana Bank dự kiến triển khai trong năm 2022.

Phát biểu tại Chương trình tổng kết, ông Lê Ngọc Lâm – Tổng Giám đốc BIDV, nhấn mạnh: "Thời gian 2 năm không quá dài nhưng cũng đủ để tất cả chúng ra đều cảm nhận được những chuyển biến trong hoạt động của BIDV sau khi hợp tác với Hana Bank. Đó là sự chuyển biến theo chiều hướng tích cực cả về quy mô, cơ cấu, chất lượng và hiệu quả của BIDV trong thời gian qua. Đặc biệt, sự hợp tác giữa hai bên không chỉ dừng lại ở việc hỗ trợ vốn mà còn triển khai nhiều dự án hợp tác hỗ trợ kỹ thuật mang đúng tầm vóc của hợp tác chiến lược".

GẮN KẾT, GIAO LƯU VĂN HÓA TINH THẦN

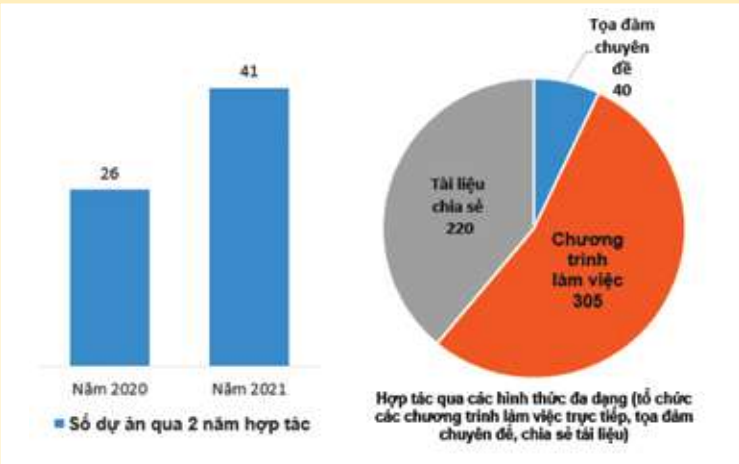
Không chỉ tìm kiếm cơ hội và chia sẻ thành quả trong các lĩnh vực chuyên môn, mối quan hệ hợp tác giữa BIDV và Hana Bank còn mang đến cơ hội giao lưu giữa hai ngân hàng với những những nét tương đồng trong văn hóa Việt Nam - Hàn Quốc. Với sự quan tâm của Ban Lãnh đạo hai bên, hàng loạt các sự kiện giúp gắn kết các NSPC với mái nhà chung BIDV đã được tổ chức như: thăm hỏi gia đình NSPC trong các dịp Tết cổ truyền Chuseok, Tết nguyên đán; NSPC tham gia giải chạy Tết ấm cho người nghèo…

Trong bối cảnh dịch Covid-19 với nhiều thử thách, mối quan hệ bền chặt giữa hai ngân hàng nói chung và hai quốc gia nói riêng càng được củng cố thông qua hoạt động như: Hana Bank ủng hộ Quỹ vắc-xin phòng, chống Covid-19 của Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam hay BIDV kết nối tổ chức tiêm vắc-xin phòng Covid-19 cho NSPC và người thân.

Bên cạnh đó, trong năm 2021, hoạt động hợp tác BIDV - Hana Bank và những nét văn hóa của Hàn Quốc đã được truyền thông sâu rộng tới cán bộ toàn hệ thống BIDV thông qua các bài viết, thông tin trên Bản tin Đầu tư Phát triển, BIDV Review, trang tin nội bộ và Bản tin Hợp tác chiến lược...

Tại Chương trình tổng kết, thay mặt cho các NSPC, ông Yoo Jae Bong – Ủy viên HĐQT, bày tỏ lời cảm ơn tới Ban Lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ BIDV đã luôn nhớ đến Ngày truyền thống của Hana Bank (11/11). Ông nhấn mạnh: Tất cả NSPC chúng tôi khi sang công tác tại BIDV đều có một quyết tâm cao là phải hoàn thành sứ mệnh của mình, hỗ trợ tốt nhất cho sự phát triển của BIDV.

Giờ đây, sau hai năm gắn bó, với phương châm "Tình bạn vững bền – Đồng hành phát triển", BIDV và Hana Bank đã trở thành những người bạn đồng hành cùng xây chung một giấc mơ với uy tín và sự tăng trưởng của hai ngân hàng ngày càng lớn mạnh theo thời gian. Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ BIDV, Hana Bank luôn cùng đồng lòng quyết tâm đưa con tàu hợp tác chiến lược vượt muôn chông gai, vươn ra biển lớn… ❑



Phó Thống đốc thường trực Ngân hàng Nhà nước Đào Minh Tú chủ trì Hội thảo "Cảnh báo bẫy tín dụng đen, đẩy mạnh kênh tín dụng chính thức".

BIDV hiến kế góp phần đẩy lùi "TÍN DỤNG ĐEN"

NGỌC OANH *(tổng hợp)*

NHIỀU THỦ ĐOẠN "TÍN DỤNG ĐEN" MỚI

Tín dụng đen hiện nay đang bủa vây những người yếu thế, từ thành phố cho tới nông thôn. Đáng lo ngại hơn, với cách đòi nợ kiểu xã hội đen hiện nay, không ít người dân rơi vào cảnh khốn cùng, mất nhà cửa… Tuy nhiên, việc ngăn chặn tín dụng đen không dễ dàng khi thủ đoạn của các đối tượng ngày càng tinh vi, thậm chí sử dụng công nghệ cao, tổ chức hoạt động tín dụng đen qua mạng.

Tại Hội nghị, Phó Thống đốc thường trực NHNN Đào Minh Tú nhấn mạnh, tội phạm tín dụng đen những năm vừa qua ngày càng biến tướng, gây ra nhiều hệ lụy. Đặc biệt, trước tác động tiêu cực của dịch bệnh Covid-19 khiến nhiều người lao động rơi vào cảnh khó khăn, mất việc làm và không có tiền chi tiêu, tội phạm "tín dụng đen" đã lợi dụng tình cảnh này để mở rộng "bẫy" vay nợ thông qua nhiều hình thức, phương thức và thủ đoạn mới.

Để đẩy mạnh kênh tín dụng chính thức, góp phần ngăn chặn, đẩy lùi "tín dụng đen", Phó Thống đốc thường trực NHNN Đào Minh Tú yêu cầu các tổ chức tín dụng cần: Mở rộng tín dụng và ưu tiên tập trung vốn cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, DNNVV; Phát triển các sản phẩm tín dụng tiêu dùng thuận lợi, phù hợp với mọi tầng lớp nhân dân. Đồng thời, đẩy mạnh triển khai các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho khách hàng bị ảnh hưởng bởi Covid-19, thiên tai, dịch bệnh hoặc khi người dân gặp khó khăn do các nguyên nhân chính đáng chưa thể trả được nợ đúng hạn như xem xét gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, giúp người dân tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng, không phải đi vay nặng lãi từ các đối tượng cho vay tín dụng đen.

Các tổ chức tín dụng cũng cần lưu ý: Tiết giảm chi phí hoạt động, quan tâm dành nguồn lực để giảm lãi suất cho vay, tạo điều kiện cho người dân, doanh nghiệp được vay vốn với lãi suất hợp lý. Tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong hoạt động tín dụng, ngân hàng, cải tiến quy trình, thủ tục, rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay; Khuyến khích phát triển mô hình ngân hàng lưu động ở những vùng khó khăn, tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận vốn và các dịch vụ ngân hàng khác.

Đặc biệt, các đơn vị cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động ngân hàng; chú trọng xây dựng mô hình hoạt động, sản

phẩm dịch vụ ngân hàng thân thiện, dễ sử dụng, dễ tiếp cận với đại đa số người dân.

BIDV TÍCH CỰC ĐẨY LÙI HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐEN

Phát biểu tại Hội thảo, ông Lê Ngọc Lâm – Tổng Giám đốc BIDV, cho biết: Thời gian qua, BIDV đã liên tục triển khai các biện pháp theo đúng chủ trương của Chính phủ, NHNN nhằm đẩy lùi hoạt động tín dụng đen, hỗ trợ người dân tiếp cận vốn vay ngân hàng. Cụ thể: BIDV đã triển khai chiến lược theo hướng đẩy mạnh hoạt động ngân hàng bán lẻ. Trong giai đoạn 10 năm gần đây, dư nợ bán lẻ đã tăng trưởng mạnh mẽ gấp 12 lần so với năm 2011 và từ chiếm tỷ trọng 13,3% tổng dư nợ tín dụng BIDV năm 2011 lên ~38% năm 2021.

Thứ hai, BIDV đã triển khai nhiều biện pháp hỗ trợ khách hàng tiếp cận vốn vay Ngân hàng trong giai đoạn dịch Covid-19 diễn biến phức tạp: Thực hiện đúng chủ trương của NHNN trong việc hỗ trợ khách hàng cá nhân (KHCN) chịu ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, BIDV đã triển khai đồng bộ, xuyên suốt nhiều giải pháp, đảm bảo khách hàng có thể tiếp cận vốn ngân hàng ngay cả trong giai đoạn dịch bệnh diễn biến phức tạp như năm 2020-2021, góp phần hạn chế phát triển tín dụng đen. Các biện pháp hỗ trợ chính như: Giảm thu nhập để giảm lãi suất cho vay hỗ trợ khách hàng chịu ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 (năm 2021 dự kiến giảm ~7.100 tỉ đồng); Triển khai gói tín dụng 20.000 tỉ đồng ngắn hạn hỗ trợ cho vay KHCN sản xuất kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi dịch Covid-19; Đồng hành cùng ngành y, hỗ trợ cán bộ y tế tuyến đầu chống dịch với tổng quy mô 25.000 tỉ đồng; Triển khai các gói tín dụng cạnh tranh phục vụ các mục đích tiêu dùng, kinh doanh với lãi suất cho vay cạnh tranh.

Thứ ba, BIDV phát triển, ứng dụng công nghệ trong phục vụ KHCN vay vốn thông qua website, ứng dụng trên điện thoại di động thông minh. Thời gian qua, BIDV cũng như NHNN và các cơ quan liên quan đã có sự quan tâm sâu sát, triển khai nhiều biện pháp nhằm đẩy lùi tín dụng đen.

Tổng Giám đốc BIDV Lê Ngọc Lâm trình bày tham luận "Cho vay tiêu dùng, giải pháp hạn chế tín dụng đen" tại Hội thảo.

Ngoài ra, BIDV cũng tiếp tục phát triển, số hóa các sản phẩm tín dụng, đơn giản hoá thủ tục và triển khai cho vay online đối với KHCN. Đồng thời, tận dụng lợi thế về mạng lưới điểm giao dịch rộng khắp của BIDV để hỗ trợ khách hàng; Gia tăng liên kết với các đối tác, doanh nghiệp, tổ chức trên toàn quốc và có kế hoạch tiếp cận khách hàng tại khu vực nông thôn. Tiếp tục phát triển, số hóa các sản phẩm tín dụng, đơn giản hoá thủ tục và triển khai cho vay online đối với KHCN. Đào tạo và xây dựng đội ngũ cán bộ bán hàng chuyên nghiệp nhằm nâng cao nhận thức, văn hóa vay tiêu dùng, góp phần giảm tín dụng đen.

Tham gia Hội thảo, đại diện BIDV cũng đã nêu một số giải pháp nhằm hạn chế tín dụng đen trong thời gian tới. Cụ thể, đề nghị NHNN phối hợp cùng các Bộ/Ngành hỗ trợ, ban hành các chính sách phát triển tài chính toàn diện như: Phát triển các công cụ tài chính vi mô để hỗ trợ cho vay đối với người dân có thu nhập thấp, không ổn định, dưới chuẩn ngân hàng; Sớm ban hành các quy định và quản lý đối với hoạt động cho vay ngang hàng; Tăng cường, thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt; Hoàn thiện hệ thống văn bản, hành lang pháp lý trong hoạt dộng cho vay online của TCTD…

Trong bối cảnh chuyển đổi số nền kinh tế, chuyển đổi số quốc gia, BIDV cũng kiến nghị Chính phủ và các Bộ/ngành liên quan xem xét, sớm nghiên cứu cơ chế kết nối, chia sẻ thông tin dữ liệu quốc gia giữa các cơ quan Nhà nước và doanh nghiệp, đặc biệt là các tổ chức tín dụng, công ty tài chính.

Đồng thời, đề nghị Bộ/Ngành liên quan nghiên cứu ban hành các chế tài xử phạt nghiêm khắc, đủ tính răn đe đối với các cá nhân, tổ chức vi phạm quy định của pháp luật trong cho vay nặng lãi, tổ chức hoạt động tín dụng đen, không để tín dụng đen có cơ hội tồn tại; Tăng cường vận động tuyên truyền, tập huấn cho người dân tiếp cận các phương tiện thanh toán, tín dụng chính thống, tránh xa tín dụng đen… ❑

Tổng Giám đốc BIDV Lê Ngọc Lâm phát biểu chỉ đạo tại Hội thảo.

Giải bài toán tài trợ chuỗi cung ứng TRONG THẾ GIỚI PHẲNG

HƯƠNG PHƯƠNG *(tổng hợp)*

Ngày 05/11/2021, BIDV tổ chức Hội thảo trực tuyến "Chương trình thúc đẩy bán sản phẩm tài trợ, chuỗi cung ứng" nhằm giúp các chi nhánh nắm bắt đầy đủ thông tin về tiềm năng thị trường, nền khách hàng, hiểu được lợi ích sản phẩm mang lại, các cơ chế thúc đẩy bán và định hướng, kế hoạch triển khai của Trụ sở chính trong thời gian tới.

SỰ DỊCH CHUYỂN CHUỖI CUNG ỨNG TRÊN TOÀN CẦU

Tài trợ chuỗi cung ứng (SCF) là việc sử dụng các phương pháp, kỹ thuật tài trợ và giảm thiểu rủi ro để tối ưu hóa việc quản lý vốn lưu động và tối ưu hóa dòng tiền đầu tư vào chuỗi cung ứng. SCF ngày càng phát triển trước sự dịch chuyển trong thương mại và thanh toán toàn cầu.

Theo ông Lê Ngọc Lâm - Tổng Giám đốc BIDV, xu thế toàn cầu hóa và các hiệp định thương mại tự do ký kết gần đây đang mở ra cơ hội thị trường cho các doanh nghiệp, chuỗi cung ứng đang dịch chuyển đến các khu vực dồi dào về nguồn lao động chi phí rẻ, vị trí địa lý thuận tiện, trong đó có Việt Nam. Bên cạnh đó, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung dẫn tới việc dịch chuyển chuỗi cung ứng của các tập đoàn Mỹ, Châu Âu ra khỏi Trung Quốc, hướng tới các quốc gia lân cận.

Với các thuận lợi trên, trong vòng 10 năm trở lại đây, nhiều chuỗi cung ứng toàn cầu đã chọn Việt Nam là điểm đến lý tưởng. Nhiều tập đoàn lớn, công ty đa quốc gia, doanh nghiệp FDI có mặt tại Việt Nam với chiến lược tập trung xây dựng chuỗi cung ứng cho riêng mình nhằm sở hữu lợi thế cạnh tranh tăng trưởng bền vững. Điều này đang tạo ra hiệu ứng đối với nhiều doanh nghiệp lớn trong nước khác quan tâm đến mô hình kinh doanh theo chuỗi.

Nghiên cứu của PWC (tháng 11/2020) cho thấy, thị trường SCF tại Việt Nam ở giai đoạn "đang phát triển", còn nhiều tiềm năng và có cơ hội tăng trưởng quy mô lên gấp 5-6 lần trong 5 năm tới. Dựa trên số liệu kinh tế vĩ mô hiện tại, trong khuôn khổ dự án Hỗ trợ kĩ thuật xây dựng, thiết kế và triển khai mô hình kinh doanh Tài trợ chuỗi cung ứng, báo cáo tư vấn của ADB dự báo tiềm năng thị trường SCF tại Việt Nam đạt 350 tỷ USD.

Nhận diện được tiềm năng thị trường, nhiều ngân hàng thương mại đã vào cuộc triển khai các sản

phẩm SCF, đặc biệt một số ngân hàng đã tiên phong đầu tư hệ thống phần mềm ứng dụng để đưa sản phẩm lên kênh số. Tại BIDV, với thế mạnh về nền khách hàng doanh nghiệp lớn và SMEs sẵn có, tư vấn ADB nhận định nếu khai thác tốt thị trường tiềm năng doanh số tài trợ hàng năm có thể lên tới 12 tỷ USD đối với sản phẩm Tài trợ nhà cung cấp và 10 tỷ USD đối với sản phẩm Tài trợ nhà phân phối.

TẬN DỤNG LỢI THẾ CỦA BIDV TRONG TÀI TRỢ CHUỖI

Tại Hội thảo, Phó Tổng Giám đốc BIDV Trần Long cho biết, để đánh giá chính xác tiềm năng nền khách hàng, Ban Chính sách sản phẩm bán buôn đã khảo sát khả năng triển khai sản phẩm SCF tại BIDV. Các số liệu đã chứng minh được tiềm năng cũng như lợi thế sẵn có của BIDV trong việc khai thác tài trợ chuỗi ngay tại nền khách hàng hiện hữu.

Cụ thể, khảo sát đã phát hiện 55 chuỗi tiềm năng liên quan đến các lĩnh vực sản xuất, thương mại, xây dựng, khai khoáng tại 34 chi nhánh có thể triển khai được ngay, trong đó có 31 chuỗi cung cấp và 24 chuỗi phân phối với tổng doanh thu năm 2020 của các chuỗi tiềm năng đạt 360 ngàn tỷ đồng. Như vậy, với tiềm năng thị trường Việt Nam, tiềm năng nền khách hàng của BIDV, sức nóng cạnh tranh trên thị trường từ các ngân hàng đối thủ, lợi ích mà sản phẩm mang lại, BIDV cần tập trung nguồn lực để thúc đẩy triển khai sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng.

Theo đó, một trong những giải pháp chiến lược của Khối Ngân hàng bán buôn BIDV trong giai đoạn 2021-2025 là đẩy mạnh triển khai các sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng và phân phối để từ đó gia tăng nền khách hàng, cơ cấu nguồn thu (cải thiện tỷ lệ CASA, tăng thu dịch vụ) và tăng trưởng tín dụng bền vững. Ban Lãnh đạo BIDV đã chỉ đạo Khối Ngân hàng bán buôn xây dựng đồng loạt các giải pháp từ sản phẩm, chính sách cạnh tranh, cơ chế động lực, đầu tư hệ thống phần mềm, thành lập Tổ kinh doanh sản phẩm Tài trợ chuỗi cung ứng do Trưởng Khối Ngân hàng bán buôn BIDV chỉ đạo trực tiếp để hỗ trợ chi nhánh trong triển khai sản phẩm. Tuy nhiên, để chương trình triển khai thành công không thể thiếu được sự chỉ đạo sát sao của Giám đốc các chi nhánh, sự đồng lòng quyết tâm của các cán bộ khách hàng doanh nghiệp.

Lãnh đạo BIDV Đông Hà Nội đóng góp ý kiến nhằm thúc đẩy phát triển sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng.

> ***"Thời gian qua, Trụ sở chính BIDV đã ban hành các văn bản triển khai nhiều sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng. Trong đó có các sản phẩm đặc trưng như: Tài trợ nhà cung cấp, Tài trợ nhà phân phối, Bao thanh toán trong nước và hỗ trợ chi nhánh triển khai sản phẩm đến từng chuỗi phân phối".***

Tham gia Hội thảo, đại diện Lãnh đạo BIDV Đông Hà Nội cho biết, Chi nhánh đã và đang triển khai 02 sản phẩm tài trợ chuỗi phân phối xe oto Hyundai và Nissan. Để triển khai thành công chương trình, chi nhánh luôn bám sát nhu cầu của khách hàng cùng với Trụ sở chính xây dựng quy trình, sản phẩm tài trợ đảm bảo phù hợp, cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác. Mỗi khi triển khai 1 chuỗi mới, trên cơ sở phân giao chi nhánh phụ trách đại lý của Trụ sở chính, BIDV Đông Hà Nội đều liên hệ trực tiếp từng chi nhánh liên quan hỏi về vấn đề tiếp cận, khó khăn vướng mắc và báo lại Trụ sở chính điều chỉnh phù hợp… Hiện nay, có rất nhiều ngân hàng tham gia tài trợ chuỗi nên tính cạnh tranh gay gắt về lãi suất, phí. Do đó, chi nhánh đề nghị Trụ sở chính xây dựng cơ chế động lực; chính sách khuyến khích gia tăng tài trợ cho người dùng cuối để phát triển ngân hàng bán lẻ…

Hội thảo đã mang đến cái nhìn tổng quan và là diễn đàn để các chi nhánh trao đổi ý kiến làm cơ sở để Trụ sở chính hoàn thiện các quy trình quy định phát triển hoạt động tài trợ chuỗi cung ứng. Các đơn vị trong toàn hệ thống thể hiện sự đồng lòng, tập trung nguồn lực khai thác thị trường mới mẻ này, phấn đấu đưa BIDV trở thành ngân hàng thương mại dẫn đầu thị trường về hoạt động kinh doanh tài trợ chuỗi cung ứng, góp phần gia tăng lợi ích và nâng cao hình ảnh, vị thế của BIDV trong cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước.❑

CHUYÊN GIA HIẾN KẾ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG

Tài trợ chuỗi cung ứng

QUANG HƯNG

Việt Nam là một nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào hoạt động thương mại, với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu lên tới 543 tỷ USD năm 2020 (bằng 156% GDP tính lại năm 2020). Với các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, các doanh nghiệp Việt Nam đang có cơ hội tiếp cận thị trường mới cũng như tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Hoạt động tài trợ chuỗi cung ứng, do đó, có tiềm năng phát triển rất lớn và BIDV, với vai trò là một định chế tài chính hàng đầu Việt Nam, không thể bỏ qua thị trường này. Tại Hội thảo Chương trình thúc đẩy bán sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng diễn ra vào 05/11/2021 vừa qua, Chuyên gia Kinh tế trưởng, Giám đốc Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV Cấn Văn Lực đã có nhiều chia sẻ thú vị về bài toán và giải pháp tài trợ chuỗi cung ứng trên thế giới và Việt Nam nói chung cũng như tại BIDV nói riêng.

Chuyên gia Kinh tế trưởng Cấn Văn Lực, Giám đốc Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV.

Tài trợ chuỗi cung ứng có thể hiểu là các sản phẩm tài chính cung cấp cho bên mua hoặc bên bán trong một chuỗi cung ứng, nhằm tối ưu hóa dòng tiền, giảm thiểu các chi phí tài chính, giảm thiểu rủi ro và cải thiện hiệu quả kinh doanh. Một số sản phẩm nổi bật là chiết khấu các khoản phải thu (chiết khấu các khoản phải thu, bao thanh toán, tài trợ các khoản phải trả…) và cho vay thế chấp hàng hóa (cho vay thế chấp bằng khoản phải thu, tài trợ đại lý phân phối, cho vay thế chấp hàng tồn kho, tài trợ trước khi giao hàng). Với sự phát triển của thương mại toàn cầu, tài trợ chuỗi cung ứng cũng đạt được mức tăng trưởng khá tốt (khoảng 5%/năm trong giai đoạn 2009-2017). Tuy vậy, tiềm năng của hoạt động này trên thế giới vẫn còn khá lớn. Hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia vào chuỗi cung ứng ở hầu hết các khu vực đều đang thiếu hụt tài chính (thiếu 4.700 tỷ USD). Tài trợ thương mại cũng thiếu 1.100 tỷ USD, tương đương 10% kim ngạch.

Tại Việt Nam, tuy chúng ta đã và đang phải chống chọi với đại dịch Covid-19, nền kinh tế đã cho thấy các tín hiệu phục hồi, đặc biệt là về thương mại. Trong khi thương mại toàn cầu ghi nhận tăng trưởng đạt 9,7% thì Việt Nam là một trong số các nước có thương mại tăng rất tốt với 22% trong năm 2020. Tuy nhiên, việc thiếu vốn lưu động và các dịch vụ ngân hàng tài trợ giao dịch như tài trợ chuỗi cung ứng đã phần nào ảnh hưởng đến khả năng tiếp nhận các đơn đặt hàng lớn hoặc phát triển mối quan hệ mới với các đối tác trong chuỗi giá trị. Thực trạng này là do quy mô hoạt động tài trợ chuỗi cung ứng tại Việt Nam còn quá nhỏ (bao thanh toán tại Việt nam chỉ chiếm khoảng 0,03% toàn cầu), chưa đủ đáp ứng được nhu cầu. Đây chính là cơ hội tốt để BIDV phát triển mạnh mẽ các sản phẩm này trong thời gian tới.

Tuy nhiên, để triển khai thành công dịch vụ này, BIDV nói riêng cũng như các ngân hàng tại Việt Nam nói chung sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức. Thứ nhất, với một chuỗi cung ứng thường nằm trên nhiều quốc gia, các ngân hàng đa quốc gia (HSBC, Citibank…) chiếm ưu thế hơn các ngân hàng nội địa (như BIDV). Thứ hai, hành lang pháp lý cho hoạt động này còn nhiều thiếu sót (như chưa cho phép thực hiện các hoạt động bao thanh toán, chiết khấu miễn truy đòi). Ngoài ra, còn một số vấn đề khác như: có nền tảng tài trợ chuỗi cung ứng hoàn thiện; có những chính sách nội bộ phù hợp…

Để nâng cao hoạt động tài trợ chuỗi cung ứng thời gian tới, chúng ta cần tích cực khuyến nghị với các cơ quan quản lý để sớm hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động này như: xem xét sửa Luật các tổ chức tín dụng với định nghĩa tài trợ chuỗi cung ứng rộng hơn, đầy đủ hơn, cho phép các dịch vụ miễn truy đòi. BIDV cũng cần sớm hoàn thiện hệ thống nền tảng SCF để triển khai các sản phẩm dịch vụ liên quan. Cùng với đó, chúng ta cũng cần có một kế hoạch truyền thông, quảng bá các sản phẩm sẽ triển khai, để giới thiệu những lợi ích mà các sản phẩm này mang lại. ❑

Đại diện Ban Lãnh đạo BIDV và Tổ hợp Samsung Việt Nam tại buổi làm việc.

BIDV và Samsung Việt Nam
KẾT NỐI GIÁ TRỊ, ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN

THÙY DƯƠNG

Ngày 16/11/2021, tại Trụ sở chính BIDV, Ban Lãnh đạo BIDV và Tổ hợp Samsung Việt Nam đã có buổi gặp gỡ, làm việc, hướng tới các cơ hội hợp tác hiệu quả trong tương lai.

Tại buổi gặp mặt, ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV, gửi lời chúc mừng những thành quả mà Tập đoàn Samsung đã đạt được trong suốt quá trình hình thành và phát triển. Ông cho biết, BIDV được biết đến là ngân hàng có lịch sử lâu đời và lớn nhất Việt Nam về quy mô tổng tài sản (đạt trên 1,68 triệu tỷ đồng tại thời điểm 30/9/2021). Trong Chiến lược phát triển đến năm 2025 định hướng 2030, BIDV xác định mục tiêu tăng cường hợp tác hội nhập, quan hệ hợp tác sâu rộng và bền chặt với các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là các doanh nghiệp Hàn Quốc. Trước đó, năm 2019, BIDV và Hana Bank (Hàn Quốc) đã đặt viên gạch đầu tiên cho quá trình hợp tác chiến lược của cả hai định chế hàng đầu hai quốc gia, và bước đầu đã đạt được thành tích đáng chú ý…

Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú nhận định: BIDV và Samsung có thể hợp tác trên tất cả các lĩnh vực mà hai bên có tiềm năng, phục vụ tốt nhu cầu của các đơn vị thành viên thuộc Tổ hợp Samsung Việt Nam và các đơn vị liên quan. Đồng thời, với triết lý kinh doanh vì cộng đồng - xã hội, hai bên có thể hợp tác trong các chương trình an sinh xã hội, thể hiện trách nhiệm của hai doanh nghiệp hàng đầu của hai quốc gia.

Thay mặt Tổ hợp Samsung Việt Nam, Tổng Giám đốc Choi Joo Ho bày tỏ lời cảm ơn Ban Lãnh đạo BIDV đã dành thời gian làm việc với đoàn. Hiện tại BIDV đang hợp tác với nhiều doanh nghiệp là nhà cung ứng và nhà phân phối của Samsung và hy vọng trong tương lai giao dịch giữa các bên tiếp tục phát triển hơn nữa. Là hai doanh nghiệp có nhiều điểm tương đồng, thông qua cuộc gặp gỡ, BIDV và Tổ hợp Samsung Việt Nam hướng đến việc mở ra nhiều cơ hội hợp tác hiệu quả trong các lĩnh vực hoạt động trên cơ sở tuân thủ pháp luật hiện hành, đóng góp nhiều hơn cho nền kinh tế và cộng đồng, góp phần thúc đẩy quan hệ hữu nghị Việt Nam - Hàn Quốc.

Hiện BIDV đang phục vụ khoảng 1.000 doanh nghiệp FDI Hàn Quốc với quy mô quan hệ đạt 01 tỷ USD. BIDV hỗ trợ trực tiếp các doanh nghiệp FDI từ khâu tìm hiểu đầu tư vào Việt Nam, hỗ trợ tư vấn môi trường pháp lý, môi trường kinh doanh, đồng thời chú trọng phát triển nhiều sản phẩm, dịch vụ đặc thù theo nhu cầu của các doanh nghiệp FDI.

Hoạt động đầu tư chính thức của Samsung tại Việt Nam được đánh dấu bằng việc xây dựng nhà máy sản xuất điện thoại di động tại tỉnh Bắc Ninh vào năm 2008. Sau 13 năm hoạt động, hiện Samsung là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất Việt Nam với tổng vốn đầu tư lên tới 17,5 tỷ USD với 06 nhà máy và một Trung tâm Nghiên cứu & Phát triển. ❑

Ông Lê Ngọc Lâm - TGĐ BIDV và ông Chu Quang Hào - TGĐ Vietnam Post đại diện hai đơn vị ký kết Thỏa thuận hợp tác.

BIDV và Vietnam Post

KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP TÁC TOÀN DIỆN

MINH NAM

BIDV và Tổng Công ty Bưu điện Việt Nam (Vietnam Post) hợp tác triển khai dịch vụ như: thu hộ, chi hộ dịch vụ hồ sơ tài chính; giới thiệu khách hàng các dịch vụ tài khoản, trả lương qua tài khoản BIDV; sản phẩm dịch vụ trung gian thanh toán… nhằm mang lại tiện ích nổi trội và trải nghiệm ưu việt cho khách hàng.

Đây là nội dung trong Thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa BIDV và Vietnam Post, được hai bên ký kết ngày 05/11/2021. Thỏa thuận nhằm tăng cường hợp tác sâu rộng, khai thác tối ưu thế mạnh, tiềm năng của mỗi bên trên cơ sở quy định của pháp luật hiện hành. Đặc biệt, trong bối cảnh thị trường đầy biến động trước những tác động nghiêm trọng của đại dịch Covid-19, việc hợp tác giữa hai doanh nghiệp lớn thuộc hai lĩnh vực ngân hàng - bưu chính khẳng định nỗ lực của doanh nghiệp Việt để phục hồi, bứt phá, phát triển bền vững và góp phần thúc đẩy sự thịnh vượng của nền kinh tế - xã hội quốc gia.

Theo thỏa thuận, BIDV cam kết cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng, hoạt động tư vấn doanh nghiệp hiện đại, ưu việt nhất cho Vietnam Post, tạo điều kiện nhanh chóng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. BIDV sẽ ưu tiên sử dụng sản phẩm, dịch vụ do Vietnam Post và các đơn vị thành viên cung cấp với chất lượng dịch vụ, chính sách đặc thù, phù hợp với yêu cầu của BIDV.

Hai bên cam kết hợp tác, tận dụng lợi thế, cơ sở hạ tầng mạng lưới của nhau, tạo ra các sản phẩm mới, tiện ích cho xã hội. BIDV cam kết dành chính sách hợp tác ưu đãi cho Vietnam Post khi triển khai các dịch vụ trung gian thanh toán được cấp phép (bao gồm dịch vụ Ví điện tử, Ngân hàng thanh toán,

Vietnam Post là doanh nghiệp duy nhất tại Việt Nam được Nhà nước giao nhiệm vụ cung cấp các dịch vụ bưu chính công ích trên toàn quốc và thực hiện trao đổi bưu chính với tất cả các nước trên thế giới. Bên cạnh đó, nhờ lợi thế về mạng lưới phủ rộng khắp toàn quốc đến từng thôn, xã, hải đảo với 13.000 điểm phục vụ, cùng gần 7 vạn cán bộ, công nhân viên và người lao động và kinh nghiệm triển khai các dịch vụ tài chính bưu chính, phát triển các nền tảng công nghệ về hoạt động trung gian thanh toán, Vietnam Post hứa hẹn sẽ tham gia sâu rộng vào lĩnh vực cung cấp dịch vụ tài chính số, góp phần làm thay đổi phương thức thanh toán và thói quen sử dụng dịch vụ tài chính của khách hàng, thu hẹp khoảng cách giữa thành thị với nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo, góp phần tạo dựng tài chính toàn diện quốc gia.

BIC TRAO HƠN 750 TRIỆU ĐỒNG QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CHO KHÁCH HÀNG VAY VỐN TẠI NGHỆ AN

BIC trao tiền bảo hiểm cho đại diện gia đình khách hàng.

MẠNH HẢI

Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) vừa phối hợp với BIDV Phủ Diễn tổ chức gặp gỡ, thăm hỏi và trao hơn 750 triệu đồng quyền lợi bảo hiểm người vay vốn BIC Bình An cho khách hàng không may gặp rủi ro tại Nghệ An.

Khách hàng được chi trả bảo hiểm là ông Nguyễn Văn Trúc, vay vốn tại Phòng Giao dịch Hoàng Mai thuộc BIDV Phủ Diễn với số tiền 850 triệu đồng. Sau khi được cán bộ BIDV tư vấn về quyền lợi bảo hiểm, khách hàng đã tham gia sản phẩm bảo hiểm người vay vốn BIC Bình An.

Hơn 1 tháng trước, ông Trúc không may gặp tai nạn xe máy nghiêm trọng dẫn đến tử vong. Ngay khi nhận được thông tin, BIC đã phối hợp với BIDV Phủ Diễn tổ chức thăm hỏi, động viên gia đình khách hàng, đồng thời tích cực hướng dẫn các bên liên quan hoàn thiện thủ tục để nhanh chóng chi trả bảo hiểm cho thân nhân khách hàng. Số tiền chi trả cho gia đình ông Trúc là 757.162.941 đồng, bao gồm: dư nợ gốc, lãi vay tại thời điểm xảy ra sự kiện bảo hiểm; hỗ trợ chi phí nằm viện trong thời gian điều trị; hỗ trợ tiền lãi trong thời gian hoàn thiện thủ tục chi trả bảo hiểm và trợ cấp mai táng…

Tại buổi lễ chi trả, đại diện gia đình ông Nguyễn Văn Trúc rất cảm động và bày tỏ sự cảm ơn chân thành đến BIDV cũng như BIC trong khi vay vốn, tư vấn tham gia sản phẩm bảo hiểm và đặc biệt là trong công tác bồi thường rất tận tình, chu đáo, chính xác để kịp thời chia sẻ gánh nặng về tài chính, giúp gia đình sớm ổn định cuộc sống.

BIC hiện là một trong những công ty bảo hiểm đi đầu trong việc triển khai kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) với sản phẩm chủ lực là bảo hiểm người vay vốn BIC Bình An. Tham gia sản phẩm, khách hàng sẽ hưởng các quyền lợi bảo hiểm, bao gồm: được chi trả 100% số tiền bảo hiểm trong trường hợp tử vong/thương tật vĩnh viễn do tai nạn; được chi trả tới 100% số tiền bảo hiểm, tối đa 200 triệu đồng trong trường hợp ốm đau, bệnh tật; được bảo hiểm các bệnh đặc biệt như: ung thư, huyết áp, tim mạch, hay các bệnh liên quan đến tái tạo máu như: lọc máu, thay máu, chạy thận nhân tạo; được hỗ trợ chi phí nằm viện do tai nạn; hỗ trợ tiền lãi trong thời gian xử lý hồ sơ khiếu nại và được trợ cấp mai táng phí… ❑

Ngân hàng bảo trợ, Cổng thanh toán điện tử, Hỗ trợ thu hộ, chi hộ, Hỗ trợ chuyển tiền điện tử) và các dịch vụ phái sinh được phát triển trên nền tảng các dịch vụ trung gian thanh toán theo nhu cầu của Vietnam Post.

Tại Lễ ký kết, ông Phan Đức Tú - Chủ tịch HĐQT BIDV, và ông Nguyễn Hải Thanh - Chủ tịch HĐTV Vietnam Post, bày tỏ tin tưởng, với bề dày lịch sử, mạng lưới, số lượng lao động và tinh thần hợp tác cùng có lợi, hai bên sẽ phát huy tối đa thế mạnh cũng như hệ sinh thái đa dạng của mỗi bên để cung cấp dịch vụ tốt nhất tới khách hàng và hướng tới phát triển bền vững trong kỉ nguyên số. Vietnam Post có thể tận dụng những lợi thế từ nguồn tài nguyên công nghệ của BIDV và BIDV có thể tận dụng thế mạnh từ mạng lưới điểm phục vụ phủ rộng khắp toàn quốc đến từng thôn, xã, hải đảo, đặc biệt là tại các địa bàn khó tiếp cận dịch vụ tài chính - ngân hàng của Vietnam Post để giao thoa các nguồn lực, đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động kinh doanh.

Việc ký kết Thỏa thuận Hợp tác toàn diện khẳng định quan hệ hợp tác chiến lược giữa BIDV và Vietnam Post, thể hiện quyết tâm thực hiện thành công chiến lược chuyển đổi số của cả hai bên, tạo điều kiện để người dân có nhiều cơ hội tiếp cận dịch vụ tài chính cơ bản và dịch vụ ngân hàng hiện đại, góp phần thực hiện các mục tiêu trong Chiến lược tài chính toàn diện quốc gia. ❑

BIDV TRIỂN KHAI HỢP TÁC với Tập đoàn Goldwind

THU HIỀN

Mới đây, tại Hà Nội, BIDV và Công ty TNHH Goldwind International Việt Nam đã ký Biên bản ghi nhớ (MOU) - một dấu mốc quan trọng trong hành trình xây dựng quan hệ hợp tác giữa 2 đơn vị.

Với Biên bản ghi nhớ này, hai bên sẽ có cơ sở để triển khai các hoạt động nhằm xây dựng mối quan hệ hợp tác kinh doanh, hướng tới mục tiêu trở thành đối tác chiến lược toàn diện. Hai bên sẽ căn cứ thế mạnh của mình, thông qua hợp tác để phát huy lợi thế, tăng cường bổ sung các điểm mạnh, cùng tận dụng cơ hội thị trường để khai thác tốt nhất tiềm năng, đẩy mạnh tăng trưởng, đa dạng hóa hoạt động nâng cao hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh trên thị trường…

Về phía BIDV sẽ cung cấp các dịch vụ tài chính ngân hàng phù hợp với hoạt động hiện tại cũng như các dự án trong tương lai của Goldwind; kết hợp sản phẩm dịch vụ của mình với chính sách tài chính ưu đãi của Goldwind để cung cấp những gói tài chính toàn diện tới các đối tác do Goldwind kết nối; giới thiệu dự án của Goldwind tới khách hàng… Về phía Goldwind, công ty sẽ giới thiệu sản phẩm dịch vụ của BIDV đến đối tác mua hàng; tạo điều kiện để BIDV giới thiệu sản phẩm dịch vụ tại các sự kiện của Goldwind…

Tham gia lễ ký kết qua điểm cầu trực truyến, ông Wang Hai - Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn Xinjiang Goldwind Science & Technology Co.,Ltd, đơn vị chủ quản của Công ty TNHH Goldwind International Việt Nam - gửi lời cám ơn BIDV trong việc thúc đẩy quan hệ hợp tác và tin tưởng rằng với sự nỗ lực của hai bên sẽ góp phần tích cực để thúc đẩy phát triển năng lượng tái tạo tại Việt Nam.

Ông Trần Long - Phó Tổng Giám đốc BIDV, khẳng định: BIDV hoàn toàn có đủ kinh nghiệm và khả năng để đồng hành với mục tiêu phát triển dài hạn của Tập đoàn Goldwind tại Việt Nam. BIDV sẽ cùng Goldwind triển khai các dự án đảm bảo tuân thủ theo quy định của phát luật Việt Nam, thực hiện phát triển sạch, bền vững tại các dự án mà Goldwind làm chủ đầu tư/ cung cấp thiết bị... ❑

Tập đoàn Xinjiang Goldwind Science & Technology Co.,Ltd có lịch sử hoạt động hơn 36 năm trong lĩnh vực nghiên cứu và sản xuất turbine gió. Tập đoàn đã chuyển giao và lắp đặt turbine gió tại 30 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn cầu với tổng công suất 70GW. Bắt đầu tiếp thị tại Việt Nam từ 2018, đến nay Goldwind đã ký hợp đồng cung cấp turbine gió cho nhiều dự án với tổng công suất 1,2GW và kỳ vọng sẽ trở thành một trong những đơn vị cung cấp turbine gió hàng đầu Việt Nam.

Đánh thức tư duy sáng tạo
TRONG ĐỘI NGŨ CÁN BỘ BIDV

HOÀNG MAI LINH

Ngày 12/11/2021 tại Hà Nội, chung kết phong trào thi đua "Sáng kiến cải tiến hoạt động Kinh doanh vốn và Tiền tệ" đã được tổ chức thành công trên nền tảng WEBEX.

Phong trào thi đua "Sáng kiến cải tiến hoạt động kinh doanh vốn và tiền tệ" là cuộc thi ý tưởng dành cho tất cả cán bộ BIDV đang công tác tại các chi nhánh trên địa bàn Hà Nội, được tổ chức bởi Câu lạc bộ Kinh doanh vốn và tiền tệ khu vực Hà Nội, trực thuộc Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ. Phong trào thi đua không chỉ tạo nên một sân chơi năng động, sáng tạo, mà còn là nơi đánh thức và nuôi dưỡng những sáng kiến. Bên cạnh đó, phong trào còn lan tỏa tinh thần "dám nghĩ, dám làm, dám đột phá vì lợi ích chung", đóng góp cho BIDV nhiều đề án đầy triển vọng.

Chính thức phát động vào cuối tháng 4/2021, phong trào thi đua mùa đầu tiên đã thu hút sự quan tâm của gần 130 cán bộ tại 100% chi nhánh trên địa bàn Hà Nội, với gần 200 sáng kiến mới mẻ và sáng tạo. Trải qua nhiều tháng đồng hành cùng phong trào, với sự tư vấn đến từ các cán bộ Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, 6 nhóm sáng kiến xuất sắc nhất đã góp mặt trong vòng chung kết diễn ra ngày 12/11/2021.

Phát biểu khai mạc vòng chung kết, chị Phạm Phương Lan - Giám đốc Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, bày tỏ vui mừng khi phong trào nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của tất cả các chi nhánh trên địa bàn Hà Nội ngay năm đầu tiên tổ chức. Phong trào đã thực sự là cầu nối giữa Ban và các cán bộ công tác tại chi nhánh, là nơi nuôi dưỡng và ươm tạo những ý tưởng với khát khao đổi mới trong công tác kinh doanh. Chị cũng biểu dương những quyết tâm, nỗ lực sáng tạo vượt khó của Ban Tổ chức và các chủ sáng kiến trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp nhưng vẫn cố gắng để tổ chức thành công phong trào thi đua năm nay.

Qua vòng thi mang tên "Thuyết trình và phản biện", phong trào thi đua đã xác định được quán quân của giải thưởng: Giải Nhất trị giá 10 triệu đồng được trao cho cán bộ Nguyễn Phú Minh và Vương Trung Kiên (BIDV Sở Giao dịch 1) với sáng kiến "Nâng cấp và hoàn thiện chương trình phái sinh hàng hóa". Hai giải Nhì, mỗi giải trị giá 5 triệu đồng, thuộc về cán bộ Trần Văn Bằng (BIDV Hà Nội), Luyện Thị Mỹ Hiền (BIDV Mỹ Đình), Lê Hồng Kiên (BIDV Hà Tây) với "Chương trình hỗ trợ quản lý hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh" và Võ Quang Toàn (BIDV Từ Liêm), Đoàn Thái Bình (BIDV Hoàng Mai Hà Nội), Trần Văn Tiến (BIDV Mỹ Đình) với sáng kiến "Quản lý toàn diện thông tin khách hàng tại BIDV".

Ban Tổ chức cũng trao 03 giải Ba, mỗi giải trị giá 3 triệu đồng, thuộc về Nguyễn Huy Tú (BIDV Sở Giao dịch 1) với sáng kiến "Xây dựng cẩm nang kinh doanh vốn và tiền tệ theo phương pháp sơ đồ tư duy Mindmap"; Phạm Thị Thùy Linh (BIDV Hoàng Mai Hà Nội), Nguyễn Trung Hiếu (BIDV Sở Giao dịch 1) với sáng kiến "Ứng dụng ngân hàng số vào quy trình giao dịch CCS" và Nguyễn Thị Hồng Thơm (BIDV Mỹ Đình) sáng kiến "Cải tiến mẫu hợp đồng các sản phẩm kinh doanh vốn và tiền tệ bằng Excel".

Phong trào thi đua "Sáng kiến cải tiến hoạt động kinh doanh vốn và tiền tệ" cho thấy sức trẻ, sự nhiệt huyết của các cán bộ BIDV, mở ra những hướng đi mới trong hoạt động kinh doanh vốn và tiền tệ. Đây cũng là sợi dây kết nối giữa các cán bộ Trụ sở chính và cán bộ chi nhánh, cùng đồng hành và tạo ra dấu ấn trên con đường đổi mới của BIDV.

Chủ tịch HĐQT Phan Đức Tú trực tiếp nghe và tham gia ý kiến với từng sáng kiến chuyển đổi số tại các đơn vị trong hệ thống.

Định hình rõ nét bức tranh CHUYỂN ĐỔI SỐ BIDV

THANH HUYỀN

Sau hơn 2 tuần liên tục lắng nghe các nội dung trình bày về Sáng kiến thực thi chiến lược chuyển đổi số của các đơn vị tại Trụ sở chính, Chủ tịch HĐQT BIDV Phan Đức Tú nhận định: "Với hơn 200 sáng kiến được các Khối trình bày cùng sự tham gia phản biện của Khối Công nghệ thông tin và Ngân hàng số (CNTT&NHS) đã cho chúng ta cùng nhìn lại toàn bộ mô hình tổ chức, nguồn lực, khả năng đáp ứng của BIDV trong quá trình chuyển đổi số từ đó có một bức tranh tổng thể khối lượng công việc đồ sộ cần triển khai trong 05 năm tới".

ĐỔI MỚI TOÀN DIỆN, LIÊN TỤC

Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ ngày nay đã mang lại rất nhiều thay đổi tích cực cho tất cả các lĩnh vực trong xã hội trong đó có ngành Ngân hàng. Đứng trước cuộc cách mạng công nghệ cùng với sự tư vấn chiến lược của EY, BIDV đã bắt đầu hành trình chuyển đổi số với tầm nhìn dài hạn đến năm 2030, mục tiêu trở thành "Định chế tài chính hàng đầu khu vực Đông Nam Á, có nền tảng số tốt nhất Việt Nam, phấn đấu thuộc nhóm 100 Ngân hàng lớn nhất khu vực châu Á".

Để hiện thực hóa mục tiêu trên, BIDV đã xác định rõ 4 trụ cột và 8 phương diện để thực hiện chuyển đổi số; đồng thời quyết liệt chỉ đạo triển khai chương trình thông qua Nghị quyết số 04-NQ/TV ngày 28/5/2021 của Đảng ủy BIDV, Nghị quyết số 468/NQ-BIDV của Hội đồng Quản trị ngày 31/5/2021 về việc phê duyệt Chiến lược chuyển đổi số của BIDV giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến năm 2030; Chỉ thị số 3009/CT-BIDV ngày 14/6/2021 của Tổng Giám đốc về việc triển khai Chiến lược chuyển đổi số và Chương trình hành động số 3303/CTr-BIDV ngày 28/6/2021 về triển khai chiến lược Chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030.

Theo đó, mục tiêu tổng quát của BIDV 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 cách mạng công nghiệp lần thứ 4 (CMCN 4.0). 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.

Trên cơ sở Chiến lược và Chương trình hành động đặt ra, các đơn vị tại Trụ sở chính đã cùng nghiên cứu rà soát hoạt động của mình,

tìm hiểu xu thế công nghệ mới, các thách thức cạnh tranh để đăng ký sáng kiến thực thi trên cả 02 phương diện: Thực hiện chiến lược chuyển đổi số và Cải tiến quản trị nội bộ.

Với 324 sáng kiến được đề xuất ban đầu đã cho thấy tinh thần làm việc nghiêm túc, khát vọng đổi mới tại các đơn vị và từng cá nhân, mong muốn đóng góp cho quá trình chuyển đổi số tại BIDV. Mỗi sáng kiến đều mang lại những giá trị nhất định để cấu thành nên một BIDV trong thời kỳ mới.

Theo thống kê từ Trung tâm Ngân hàng số, sau khi tổng hợp các sáng kiến liên quan đến công nghệ thì có 37% sáng kiến tập trung ở kênh phân phối, sản phẩm, khách hàng và thị trường; tập trung chủ yếu ở Khối Bán buôn và Khối Bán lẻ. Điều đó cho thấy, quá trình chuyển đổi số tại BIDV đang tập trung theo hướng phục vụ khách hàng. Bên cạnh đó, 39% sáng kiến tập trung vào quy trình và vận hành (như tại Khối Tác nghiệp, Khối Tài chính Kế toán..) hỗ trợ quá trình phục vụ khách hàng được tốt hơn. Còn lại là các sáng kiến thuộc quản trị nội bộ, con người và văn hóa… Các sáng kiến do các đơn vị đề xuất cũng đã cho thấy chiến lược chuyển đổi số của BIDV đã được cụ thể hóa và gắn với nhu cầu thực tế.

CÔNG NGHỆ TẠO THẾ CẠNH TRANH

Lần đầu tiên bức tranh tổng thể chuyển đổi số đã được định hình rõ ràng trong 7 tầng kiến trúc công nghệ theo phương pháp luận của đơn vị tư vấn EY, từ tầng giao diện tiếp xúc với khách hàng, tầng backend, tầng lôgic, tầng quản trị nội bộ bên trong, tầng dữ liệu, tầng an ninh thông tin, hỗ trợ CNTT. Lãnh đạo Ban Công nghệ, Trung tâm Ngân hàng số, Trung tâm CNTT đã rà soát đánh giá, sắp xếp hoặc gom gộp các sáng kiến được đề xuất trong một kiến trúc tổng thể để từ đó xác định mức độ ưu tiên, thời gian và nguồn lực triển khai. Ban Lãnh đạo và các đơn vị nghiệp vụ từ đó cũng hiểu hơn về góc nhìn hệ thống công nghệ và tầm quan trọng của từng sáng kiến đối với quá trình chuyển đổi số tại BIDV.

Các module chính trong Dự án ngân hàng số dành cho khách hàng tổ chức thuộc Kế hoạch chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025 do Ban Chính sách sản phẩm bán buôn trình bày.

Tổng kết quá trình làm việc đã tổng hợp được hơn 200 sáng kiến liên quan đến công nghệ từ 324 sáng kiến ban đầu (số sáng kiến sẽ tiếp tục được bổ sung, gom gộp và rà soát thêm). Trong số các sáng kiến trên có: 93 sáng kiến được ưu tiên mức 1; 83 sáng kiến được ưu tiên mức 2 và 61% sáng kiến thuộc mức ưu tiên 3-4-5. Số sáng kiến của Khối Front Office chiếm 57%, Khối Back Office chiếm 53% trong tổng số sáng kiến toàn hàng, với một số dự án lớn, trọng điểm như: RLOS, CRM, ALM, Ibank (2.0)…

Trong số các sáng kiến trên, BIDV sẽ tự phát triển 41% còn lại phối hợp với đối tác để vừa đảm bảo thời gian, nhân lực, vừa cập nhật giá trị công nghệ mới. Trong thời gian tới, Khối CNTT&NHS sẽ tiếp tục cùng với các đơn vị rà soát chi tiết từng sáng kiến, phạm vi, nguồn lực và thời gian thực hiện để xây dựng kế hoạch triển khai chi tiết trong 05 năm được Ban Lãnh đạo phê duyệt và chịu trách nhiệm đảm bảo các tiến độ đặt ra.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Phan Đức Tú nhận định: Danh mục sáng kiến chuyển đổi số đã cho thấy bức tranh tổng thể, khối lượng công việc đồ sộ cần triển khai trong 05 năm tới. BIDV cần xác định vai trò, tầm quan trọng, tính tiên phong trong hoạt động công nghệ nói chung và hoạt động chuyển đổi số nói riêng trong việc quyết định thế mạnh cạnh tranh của BIDV để thực hiện Chiến lược phát triển kinh doanh đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030 với định hướng trở thành định chế tài chính có nền tảng số tốt nhất Việt Nam.

Để hoàn thành kế hoạch và mục tiêu đặt ra, yêu cầu toàn hệ thống quyết tâm vào cuộc đồng thời xác định nguồn lực và cách thức triển khai phù hợp. Khối CNTT&NHS phải duy trì đảm bảo 02 mục tiêu lớn: (i) Tiếp tục duy trì, đảm bảo yêu cầu tối quan trọng là vận hành hệ thống các ứng dụng sản phẩm dịch vụ hiện tại thông suốt, an toàn; (ii) Là đơn vị tiên phong, dẫn dắt các Khối khác trong việc xây dựng, phát triển các sản phẩm mới, thực hiện các dự án trọng điểm để triển khai chuyển đổi số đáp ứng các mục tiêu kế hoạch. Đây là một thách thức đối với toàn hệ thống nói chung và Khối CNTT&NHS nói riêng nhưng đây chính là con đường mà BIDV đã lựa chọn, thẳng tiến và vươn tới. ❑

Trung tâm Ngân hàng số ĐỂ CHUYỂN ĐỔI SỐ TRỞ THÀNH HÀNH ĐỘNG

THANH HUYỀN

Hòa nhịp với xu thế chuyển đổi số đang diễn ra ở tất cả các ngành nghề lĩnh vực trong đó có lá cờ đầu là ngành ngân hàng, Trung tâm Ngân hàng số (TTNHS) tự hào là đơn vị đã có nhiều đóng góp vào quá trình chuyển đổi số của BIDV trên cả khía cạnh đơn vị tham mưu, dẫn dắt chuyển đổi số toàn hàng và trực tiếp triển khai các sáng kiến chuyển đổi số.

THAM MƯU, DẪN DẮT CHUYỂN ĐỔI SỐ

Với vị thế ngân hàng TMCP có tổng tài sản lớn nhất và lâu đời nhất trong hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam, Ban Lãnh đạo BIDV đã sớm xác định vai trò của Công nghệ và Ngân hàng số là một trong 3 trụ cột phát triển BIDV đến năm 2025 và tầm nhìn 2030. Chính vì thế, BIDV cũng là ngân hàng tiên phong thành lập TTNHS trong số các ngân hàng hàng đầu Việt Nam từ tháng 3/2019. Theo Nghị quyết số 186/NQ-BIDV và sự chỉ đạo của Ban Lãnh đạo BIDV, TTNHS được thành lập với vai trò là một trung tâm tinh hoa dẫn dắt chuyển đổi số trên toàn hàng, tiên phong trong công tác thúc đẩy áp dụng công nghệ mới, nâng cao nhận thức và truyền thông chuyển đổi số.

Trong năm 2021, trên cơ sở kết quả dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số với tư vấn quốc tế EY, TTNHS đã thực hiện vai trò tham mưu, đề xuất Ban Lãnh đạo đối với Chiến lược chuyển đổi số BIDV giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030 và các chương trình hành động triển khai chiến lược nói trên. Chiến lược số hóa BIDV được xác định cấu thành bởi 04 trụ cột và tập trung vào 08 phương diện chiến lược bao trùm mọi hoạt động của ngân hàng và đã được triển khai một cách bài bản, toàn diện từ việc thành lập tiểu ban chuyển đổi số của từng khối tới việc đăng ký các sáng kiến và triển khai.

Xuyên suốt quá trình đó, TTNHS đã đồng hành cùng các đơn vị trong công tác khởi động chuyển đổi số từng Khối, hỗ trợ các đơn vị rà soát các sáng kiến trong từng giai đoạn trên cơ sở khuyến nghị của tư vấn và nhu cầu thực tế từ các đơn vị ở khía cạnh khách hàng bên ngoài lẫn quản trị nội bộ bên trong. Đặc biệt, trong tháng 11, TTNHS đã đầu mối tổ chức để từng đơn vị báo cáo Ban Lãnh đạo về các sáng kiến Chuyển đổi số và Khối CNTT-NHS thực hiện tổng hợp, xây dựng kiến trúc tổng thể và lộ trình 5 năm chuyển đổi số tại BIDV được Ban Lãnh đạo ghi nhận và đánh giá cao.

Trước đó, TTNHS đã phối hợp cùng Viện ĐT&NC tiến hành tổ chức chuỗi các buổi đào tạo, chia sẻ kiến thức về chuyển đổi số, công nghệ mới… và nhận được sự hưởng ứng tích cực của các đơn vị trực tiếp tham gia vào việc triển khai các dự án và sáng kiến chuyển đổi số. Nhờ đó, chuyển đổi số đã không còn là một khái niệm mơ hồ hay khó với tới mà thực sự đi vào nhận thức của CBCNV về một thời kỳ mới của BIDV, trở thành hành động cụ thể, sát với hoạt động của các đơn vị.

Công tác truyền thông chuyển đổi số cũng đã được TTNHS đẩy mạnh thông qua các buổi tọa đàm Digitalk với các chủ đề gần gũi về văn hóa chuyển đổi số, công nghệ tự động hóa (RPA) và các chuyên mục riêng về chuyển đổi số trên Bản tin Đầu tư và Phát triển, BIDV TV, Diễn đàn chuyển đổi số Workplace… Cuộc thi sáng kiến Chuyển đổi số do TTNHS đầu mối tổ chức trên toàn hệ thống đến nay đã nhận được gần 200 sáng kiến đa dạng trên nhiều lĩnh vực, thể hiện sự quan tâm, hưởng ứng và tinh thần sẵn sàng chuyển đổi số từ các chi nhánh đến các Ban/Trung tâm Trụ sở chính.

TRỰC TIẾP TRIỂN KHAI CÁC HOẠT ĐỘNG CHUYỂN ĐỔI SỐ

Để làm tốt vai trò tham mưu dẫn dắt chuyển đổi số, TTNHS luôn đi đầu trong công tác triển khai các sáng kiến Chuyển đổi số. Từ khi thành lập tới nay, TTNHS đã tích cực nghiên cứu, xây dựng, và thử nghiệm các kênh phân phối số và số hóa các kênh phân phối truyền thống, xu thế số hóa các hành trình khách hàng, phân tích dữ liệu lớn phục vụ cho công tác marketing, bán hàng và các hoạt động khác trong mô hình kinh doanh số.

Tuy mới thành lập nhưng TTNHS đã góp phần cùng toàn hệ thống đạt được những thành tựu chuyển đổi số cả về chất và lượng. Tính đến quý III/2021, các kênh số và tự phục vụ đã chiếm tới 91% tổng giao dịch toàn hàng, đưa tỷ trọng các giao dịch xử lý tại quầy giảm xuống còn 9% (năm 2020 tỷ lệ này là 13%). Số lượng người dùng cá nhân qua kênh mobile (Smartbanking) tiếp tục tăng trưởng 38,69% , khách hàng doanh nghiệp sử dụng kênh số (iBank) tăng 30,53% so với năm 2020 – năm có tỷ lệ tăng trưởng cao nhất so với các năm trước đó. Thu nhập thuần từ ngân hàng số quý III/2021 đạt 1.172 tỷ đồng.

Nổi bật nhất phải kể đến dự án triển khai Smartbanking phiên bản mới đồng nhất trải nghiệm trên cả 2 kênh app và web, bao gồm tính năng đặc biệt là eKYC. Từ khi ra mắt 3/2021 đến nay Smartbanking liên tục được nâng cấp với hàng loạt các tính năng mới.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, ngày 26/10/2021 BIDV đã triển khai thí điểm giai đoạn 1 Mobile app iBank 1.5 tiến tới đồng nhất trải nghiệm trên 2 kênh App và Web. Đồng thời, mở rộng kết nối với nhiều đối tác như nền tảng Paygate (sản phẩm đạt giải Sao khuê 2020); kết nối thành công với hơn 1.200 nhà cung cấp dịch vụ, cung cấp trên 2.400 loại hình thanh toán trực tuyến; tổng giá trị giao dịch tính đến Quý III/2021 lên tới gần 145 tỷ đồng. Hệ thống ERP Connection của BIDV (dịch vụ cho phép doanh nghiệp thực hiện giao dịch ngân hàng trực tuyến trên phần mềm quản lý nội bộ của doanh nghiệp) cũng đã kết nối được hơn 40 đối tác tính đến 30/09/2021.

Đặc biệt, mới đây TTNHS đã phối hợp Khối Bán lẻ, TTCNTT triển khai thử nghiệm bài toán phân tích dữ liệu, chuyển đổi kênh số hóa, với hơn 4.310 khách hàng, đạt tỷ lệ mở tài khoản Smartbanking thành công là 23%, 100% khách hàng có giao dịch ngay trong tháng mở tài khoản.

Cùng với yêu cầu số hóa quy trình tác nghiệp trong toàn hệ thống, TTNHS cũng đã nghiên cứu áp dụng công nghệ robotic (RPA) để tự động hóa quy trình khóa, xóa dịch vụ Smartbanking. Trong thời gian tới, TTNHS cũng đóng góp rất nhiều sáng kiến vào danh mục hơn 200 sáng kiến Chuyển đổi số toàn hệ thống bao gồm các sáng kiến về kênh và sản phẩm số, hệ sinh thái số, mô hình kinh doanh mới, các công nghệ mới và quản trị nội bộ.

Ở khía cạnh thúc đẩy văn hóa chuyển đổi số, trong giai đoạn giãn cách do Covid-19, TTNHS đã tổ chức nhiều buổi đào tạo online nội bộ giúp cán bộ cập nhật kiến thức và học hỏi lẫn nhau như: đào tạo phân tích nghiệp vụ sản phẩm số, quy trình phát triển phần mềm, marketing số, công nghệ truyền dữ liệu… Đặc biệt, lần đầu tiên Cuộc thi DigiChallenge do Đoàn Thanh niên TTNHS phát động quy tụ các cán bộ ở nhiều lĩnh vực kỹ thuật, nghiệp vụ, phân tích dữ liệu... đã mang lại những sáng kiến giá trị để áp dụng trong thực tế.

Chuyển đổi số không chỉ là đích đến mà chính là quá trình từng cá nhân thay đổi tư duy làm việc, tổ chức không ngừng thay đổi để thích ứng trong một thế giới luôn biến động. Các hoạt động chung trên toàn hệ thống đã minh chứng cho việc chuyển đổi số tại BIDV đã không còn là "mệnh lệnh" mà trở thành yếu tố tự thân, mỗi đơn vị/cá nhân đã tự cảm thấy sự cần thiết phải luôn tìm tòi, đổi mới, sáng tạo trong các công việc của mình. Với đội ngũ lãnh đạo và cán bộ trẻ nhiệt huyết, tư duy đổi mới, TTNHS đã và đang nỗ lực không ngừng nghỉ để góp sức cùng Khối CNTT-NHS thực hiện vai trò tiên phong dẫn dắt chuyển đổi số, cùng toàn hệ thống hoàn thành Chiến lược kinh doanh đến năm 2025, tầm nhìn năm 2030 với định hướng trở thành định chế tài chính có nền tảng số tốt nhất Việt Nam. ❑

Phó Tổng Giám đốc BIDV Trần Phương phát biểu khai mạc Tọa đàm.

NGÂN HÀNG MỞ
và tiềm năng phát triển tại Việt Nam

THANH TÚ

Trong xu thế chuyển đổi số diễn ra mạnh mẽ, ngày 21/10/2021 Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV đã đầu mối tổ chức Tọa đàm trực tuyến với chủ đề "Tiềm năng phát triển Ngân hàng mở tại Việt Nam" nhằm chia sẻ, cập nhật những thông tin, góc nhìn của các chuyên gia trong và ngoài nước về xu thế mới đã và đang phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam và được cộng đồng quan tâm theo dõi.

Tọa đàm diễn ra dưới sự chủ trì và điều phối của Phó Tổng Giám đốc BIDV Trần Phương đã để lại nhiều dấu ấn tại cả 03 cấu phần lớn: (i) Nhận định, chia sẻ của các chuyên gia nước ngoài về API, mô hình kinh doanh ngân hàng mở và các vấn đề liên quan; (ii) Chia sẻ của đại diện BIDV về kế hoạch tiếp cận và hành động của BIDV đối với mô hình ngân hàng mở; (iii) Thông tin trao đổi, thảo luận của các chuyên gia với các thành phần tham dự Tọa đàm.

Chủ đề Ngân hàng mở (Open Banking) là một nội dung lớn và tương đối mới mẻ. Tại Tọa đàm, các lãnh đạo cấp cao/chuyên gia đến từ ngân hàng nước ngoài uy tín như HSBC, Standard Chartered Bank, Citibank và đại diện BIDV đã cung cấp từ những kiến thức, hiểu biết nền tảng, tổng quan đến kinh nghiệm, giải pháp triển khai cụ thể tại các ngân hàng trên thế giới cũng như kế hoạch, tư duy tiếp cận của BIDV đối với lĩnh vực này.

Các chuyên gia cho biết: Công nghệ Open API (ứng dụng giao diện lập trình mở) được ứng dụng trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng đã mở ra một mô hình kinh doanh mới: Ngân hàng mở. Trong đó, việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ tài chính - ngân hàng được thực hiện thông qua đối tác công nghệ thứ ba thay vì cung cấp trực tiếp cho khách hàng theo mô hình truyền thống. Ngân hàng mở là một trong những dấu ấn quan trọng trong quá trình đổi mới công nghệ tài chính, thúc đẩy quá trình chuyển đổi số theo hướng thông minh và cởi mở hơn trong ngành ngân hàng.

Nhận thấy đây là xu hướng tất yếu của hoạt động kinh doanh ngân hàng, trong Chiến lược chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn đến 2030, BIDV đã đặt ra mục tiêu "tiếp tục đẩy mạnh phát triển hệ sinh thái số cho BIDV, hướng tới mô hình Ngân hàng mở để gia tăng quy mô cung ứng sản phẩm, dịch vụ tài chính hiện đại và tiện ích cho khách hàng".

Ông Richard Lord

Ông Richard Lord, Giám đốc điều hành kiêm CIO Khu vực, Phụ trách

bán buôn, ASP (HSBC) trình bày tổng quan về xu thế phát triển của Open API, Ngân hàng mở và các yếu tố nền tảng xây dựng chiến lược Ngân hàng thành công mở gồm có: (i) Hợp tác: mối quan hệ đối tác trong phương thức kinh doanh mới; theo đó, ngân hàng và đối tác lựa chọn mô hình thương mại phù hợp, cách thức chia sẻ các giá trị, mức độ kết nối cũng như quyền và nghĩa vụ của các bên. (ii) Tin tưởng: đảm bảo vấn đề bảo mật dữ liệu, thông tin khi triển khai Ngân hàng mở thông qua việc áp dụng các quy định quản lý rủi ro, sàng lọc đối tác, chính sách xác thực khách hàng KYC/CDD/AML. (iii) Kết nối: xây dựng hạ tầng công nghệ có khả năng mở rộng và hoạt động ổn định 24/7 của hệ thống với lưu lượng giao dịch lớn.

Ông Jonathan Cheung

Ông Jonathan Cheung, Giám đốc Open Banking & API, Ngân hàng số (Standard Chartered Hong Kong) cung cấp góc nhìn mang tính khu vực về mô hình kinh doanh Ngân hàng mở, qua đó cho thấy sự khác biệt về chiến lược triển khai Ngân hàng mở tại các nước khu vực châu Âu, châu Úc và các nước khu vực châu Á như Singapore, Hong Kong, Đài Loan. Việc đưa ra cơ chế bắt buộc các ngân hàng phải tham gia hệ sinh thái Ngân hàng mở và chia sẻ dữ liệu với đối tác hay để các ngân hàng tự quyết định việc tham gia và lựa chọn mô hình, đối tác phù hợp có tác động không nhỏ đến các hoạt động, sản phẩm, dịch vụ tài chính – ngân hàng trên thị trường. Các cơ quan quản lý Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong hành trình triển khai Ngân hàng mở thông qua việc đưa các chính sách, lộ trình phát triển, nền tảng ứng dụng để thúc đẩy sự tham gia của các ngân hàng. Đồng thời, diễn giả cũng giới thiệu hai mô hình kinh doanh mới xuất hiện và sẽ trở thành xu thế trong tương lai: Mô hình tài chính nhúng (Embedded Finance) và mô hình Ngân hàng như một dịch vụ (Bank as a Service).

Ông Rajiv Matta

Ông Rajiv Matta, Trưởng bộ phận cao cấp phụ trách API & Công nghệ đối tác (CitiBank khu vực Châu Á Thái Bình Dương và Châu Âu, Trung Đông và Châu Phi) chia sẻ với Tọa đàm kinh nghiệm của Citibank trong việc xây dựng hệ sinh thái Ngân hàng mở và mối quan hệ đối tác. Ông đã giới thiệu 03 mô hình ứng dụng API: (i) các kênh kỹ thuật số ứng dụng API; (ii) các đối tác bên ngoài sử dụng API của Citibank; (iii) Citibank sử dụng API của các đối tác bên ngoài. Ngoài ra, diễn giả còn cung cấp thông tin về phương thức Cổng thông tin điện tử dành cho các nhà phát triển với các tính năng đem lại nhiều tiện ích, đặc biệt có Sandbox để kiểm thử mức độ sẵn sàng trước khi đưa ra sản phẩm, dịch vụ. Ở một khía cạnh khác, diễn giả cũng giới thiệu về các phương thức hợp tác phong phú, đa dạng của Citibank với các đối tác như quan hệ hợp tác đồng thương hiệu, không thương hiệu, điểm thưởng, mua trả góp, chăm sóc khách hàng… thông qua kênh thông tin mới mẻ Ngân hàng mở.

Bên cạnh những cập nhật của các diễn giả nước ngoài về kinh nghiệm và xu hướng của mô hình

Ông Nguyễn Chiến Thắng

Ngân hàng mở tại các tổ chức/định chế tài chính lớn trên thế giới và trong khu vực, với vai trò là đại diện của BIDV trực tiếp triển khai kế hoạch chuyển đổi số - trong đó có Ngân hàng mở, ông Nguyễn Chiến Thắng - Giám đốc Trung tâm Ngân hàng số, chia sẻ về tư duy tiếp cận và một số nội dung kế hoạch hành động của BIDV đã và đang triển khai. Cụ thể, nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh và đáp ứng yêu cầu của lộ trình xây dựng hệ thống ngân hàng mở, BIDV chủ động chuẩn bị các nguồn lực hợp lý gồm: hạ tầng CNTT theo kiến trúc mở, hệ sinh số đa dạng, văn hóa và nguồn lực số; điển hình như nhiều dự án số để nâng cao trải nghiệm khách hàng: ERP connect, PayGate, API Management... Cùng với nhận định về những thuận lợi và thách thức về mặt công nghệ, pháp lý khi triển khai Ngân hàng mở, BIDV đã và đang tích cực triển khai các giải pháp phù hợp như đầu tư vào công nghệ đảm bảo an ninh, nâng cao các chính sách, quy định, tiêu chuẩn về bảo mật và xác thực khách hàng, tiếp tục kiến nghị và đề xuất tới các cơ quan chức năng sớm ban hành khung pháp lý về Open banking…

Với những thông tin cập nhật, phù hợp, Tọa đàm đã nhận được sự quan tâm của Ban Lãnh đạo, Lãnh đạo các đơn vị liên quan, đồng thời kết nối hơn 300 điểm cầu trực tuyến qua webex của nhiều Ban/Trung tâm Trụ sở chính và Chi nhánh trên toàn hệ thống. Các cá nhân đơn vị tham gia Tọa đàm đã tích cực thảo luận/trao đổi với các diễn giả, từ đó gợi mở thêm nhiều thông tin và ứng dụng vào thực tế công việc. ❑

NHÂN LỰC 4.0 THÁCH THỨC LỚN trong chuyển đổi số

MINH HƯƠNG

Cách mạng công nghiệp 4.0 đang thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyển đổi nền kinh tế từ dựa vào tài nguyên sang dựa vào tri thức với trụ cột là internet và kỹ thuật số. Việc cơ cấu lao động theo hướng chú trọng phát triển nguồn nhân lực số để đáp ứng yêu cầu chuyển đổi số là điều tất yếu trong mỗi doanh nghiệp, đặc biệt là với các ngân hàng.

THÁCH THỨC LỚN

Trong công cuộc chuyển đổi số, mỗi tổ chức đối mặt với những thách thức khác nhau nhưng các phương diện cần được giải quyết phần lớn là giống nhau bao gồm: Chuyển đổi mô hình kinh doanh; Tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng; Cải tiến quy trình; Cập nhật cách thức làm việc thông qua thúc đẩy sự linh hoạt của tổ chức và khai thác lợi ích của tự động hóa quy trình bằng robot…

Công cuộc chuyển đổi này có tác động lớn đến cả khía cạnh "cứng" của tổ chức (như cơ cấu, mô hình kinh doanh, chỉ số hoạt động,...) và khía cạnh "mềm" (như nhân lực, văn hóa, quản lý,...). Và mọi yếu tố đều được quyết định bởi con người - nhân tố tác động trực tiếp lên toàn bộ phương diện của tổ chức. Do đó, cách mạng chuyển đổi số của mỗi doanh nghiệp thành công hay không phụ thuộc rất lớn vào khả năng giải quyết những thách thức về khía cạnh con người hay là nguồn nhân lực số. Trên thực tế, các dự án chuyển đổi số thất bại phần lớn là do các doanh nghiệp ưu tiên công cụ và giải pháp kỹ thuật hơn những thay đổi thực sự có ý nghĩa đối với tổ chức và nhân viên.

Nhân lực số không phải là một khái niệm mới, tuy nhiên quy trình tuyển dụng và chiến lược phát triển nguồn nhân lực chưa có những chính sách ưu tiên để phát triển đội ngũ tinh thông công nghệ. Về cơ bản, nguồn nhân lực số bao gồm cả phát triển nhân lực chất lượng cao và xây dựng, bồi đắp các kỹ năng cho nguồn nhân lực hiện tại.

Cán bộ ngân hàng hiện nay ngoài việc tiếp cận với các sản phẩm số, dịch vụ số, còn phải hiểu và nhận biết được các công nghệ mới để

tham gia hỗ trợ khách hàng trong quá trình chuyển đổi, có tinh thần học hỏi, sáng tạo để có thể tiếp thu những kĩ thuật mới và thích nghi nhanh với sự thay đổi của thị trường và môi trường. Bên cạnh kiến thức chuyên môn, việc nâng cấp kỹ năng cũng như lối tư duy, phong cách làm việc linh hoạt, hiện đại và chủ động cũng cần được thực hiện thường xuyên để có thể xây dựng một nguồn nhân lực đủ mạnh, đáp ứng những yêu cầu của chuyển đổi số.

Hiện nay, nguồn nhân lực chất lượng cao về công nghệ thông tin vẫn rất thiếu so với nhu cầu thực tiễn. Ví dụ, số lượng chuyên gia về công nghệ thông tin hiện chỉ chiếm chưa đến 2% tổng số cán bộ BIDV tham gia vào các dự án phát triển phần mềm (giai đoạn 2021 - 2022). Do đó, tuyển dụng nhân sự có chất lượng tại Khối Công nghệ thông tin và Ngân hàng số là nhu cầu cấp thiết để triển khai chiến lược chuyển đổi số tại BIDV.

TRỌNG TÂM NHÂN LỰC SỐ TẠI BIDV

Trong công tác xây dựng nguồn nhân lực số toàn hàng, Trung tâm Ngân hàng số BIDV (NHS) với yêu cầu triển khai các dự án công nghệ mới phải tích cực gia tăng nguồn nhân lực, đặc biệt là nhân lực chất lượng cao. Dù mới được thành lập từ đầu năm 2019 đến nay, lực lượng nhân sự tại Trung tâm NHS đã tăng từ 38 người lên 110 người vào năm 2021. Kết quả này đến từ sự nỗ lực của Trung tâm NHS trong việc liên tục rà soát hồ sơ và triển khai phỏng vấn tuyển dụng xuyên suốt cả năm, đồng thời triển khai thu hút nhân sự từ nhiều nguồn khác nhau như trên các kênh mạng xã hội, trang tin tuyển dụng uy tín và dịch vụ tuyển dụng cao cấp head hunter.

Được sự ủng hộ của Ban Lãnh đạo BIDV, Trung tâm NHS đã triển khai tuyển dụng liên tục để rút ngắn thời gian chờ đợi của các ứng viên. Một đợt tuyển dụng của Trung tâm NHS từ khi tiếp nhận hồ sơ ứng viên đến khi hoàn thành báo cáo kết quả phỏng vấn trung bình chỉ diễn ra trong vòng 1 tháng. Việc tuyển dụng liên tục đã phát huy hiệu quả rõ nét khi tổng nhân sự của Trung tâm NHS đã tăng hơn gấp đôi trong vòng 1 năm qua, đạt chất lượng và đảm bảo được yêu cầu của công việc.

Tuy nhiên, Trung tâm NHS cũng gặp một số khó khăn trong triển khai tuyển dụng, đặc biệt là vấn đề lương, thưởng, thu nhập, khi các công ty, tập đoàn tư nhân về công nghệ sẵn sàng chi trả mức lương cao hơn nhiều so với hệ thống lương, thưởng truyền thống. Đây là một rào cản lớn trong việc thu hút các ứng viên chất lượng cao, các chuyên gia từ nhiều nguồn khác nhau, giảm tính cạnh tranh của BIDV trên thị trường lao động công nghệ thông tin.

Để tuyển dụng hiệu quả và xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cho chuyển đổi số, việc xây dựng chiến lược, xác định rõ mục tiêu, giải pháp cụ thể có tầm quan trọng lớn. Trong bối cảnh 50% việc làm có thể biến mất trong 20 năm tới do làn sóng tự động hóa (theo báo cáo của Bruegel think-tank), kéo theo đó là xu hướng đóng cửa và giảm thiểu chi nhánh, việc lên kế hoạch xây dựng nhân lực số cần tập trung vào chiến lược chung và chiến lược chuyển đổi số để cấu thành nên những yêu cầu nghiệp vụ chính xác, từ đó đánh giá kỹ năng cần cập nhật và bổ sung cho nguồn nhân lực, có cách tiếp cận và đào tạo mới hợp lý, hiệu quả.

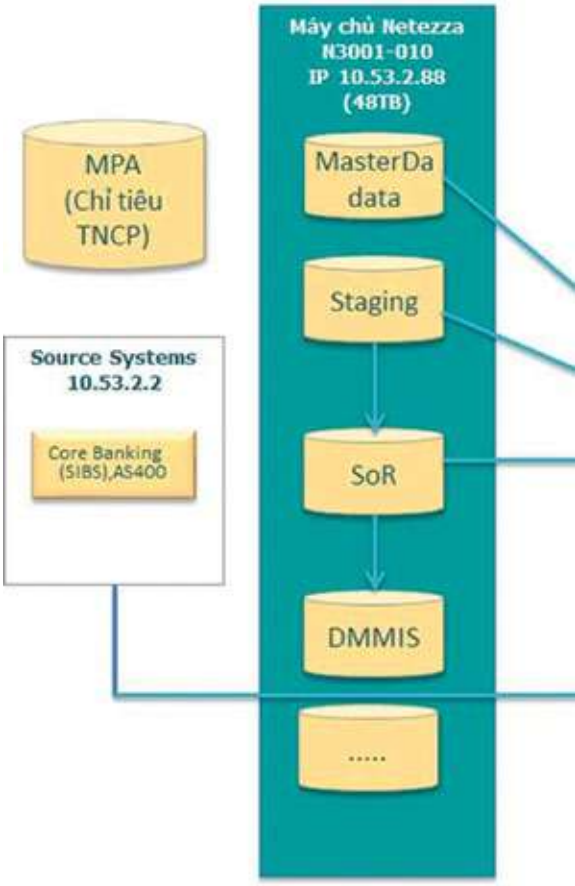
Ngày 19/11/2021, Hội đồng Quản trị BIDV đã ban hành Nghị quyết 1111/NQ-BIDV về Chiến lược phát triển nguồn nhân lực 2021-2025 và tầm nhìn 2030, đặc biệt nhấn mạnh tầm nhìn tới 2030, BIDV trở thành ngân hàng có nền nhân lực số hàng đầu Việt Nam. Với lộ trình và các mục tiêu rõ ràng về cơ cấu, chính sách và quản lý chất lượng nhân sự cho toàn hệ thống BIDV, Nghị quyết 1111 cũng đưa ra các nhiệm vụ và giải pháp cụ thể để các đơn vị cùng nỗ lực triển khai và củng cố nguồn nhân lực của mình.

Đặt con người lên hàng đầu có thể tạo ra nhiều thách thức nhưng cũng là cách để có thể dẫn đầu trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số. Mỗi doanh nghiệp cần có những thay đổi kịp thời để thu hút nguồn nhân sự phù hợp, chất lượng cao phục vụ quá trình chuyển đổi số. Nghị quyết 1111 về Chiến lược phát triển nguồn nhân lực 2021-2025, tầm nhìn 2030 có thể coi là bước đi đặt nền móng cho công cuộc xây dựng nên một nguồn nhân lực số vững mạnh tại BIDV trong tương lai. ❑

HỆ THỐNG ODS
Tập trung hóa quản trị dữ liệu gốc

NGỌC TUYẾT

Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ trên phạm vi toàn cầu, đi sâu vào từng lĩnh vực, ngành nghề, dữ liệu đang được coi là "dầu mỏ mới", là nguồn cung cấp năng lượng cho công cuộc chuyển đổi số. Đối với ngành ngân hàng tài chính, một trong những ngành sở hữu khối lượng dữ liệu lớn và đi đầu trong hành trình chuyển đổi mô hình hoạt động theo xu hướng số, thì quản trị dữ liệu trở thành vấn đề sống còn. Do đó, dữ liệu cần được tập trung đầy đủ và nhất quán, cần được phản ánh kịp thời và chính xác qua các hệ thống quản trị dữ liệu tập trung, trong đó có hệ thống ODS.



ODS TẠO BỨC TRANH TỔNG THỂ CHO KHO DỮ LIỆU

Khái niệm ODS được hai chuyên gia Inmon & Imhoff đưa ra lần đầu tiên năm 1996, trong đó ODS (Operational Data Store – Kho dữ liệu hoạt động) được hiểu là kho tập trung dữ liệu từ nhiều ứng dụng nghiệp vụ khác nhau để có bức tranh tổng thể, phục vụ nhu cầu báo cáo phân tích kinh doanh hàng ngày, qua đó cải thiện việc ra quyết định của doanh nghiệp

ODS mang đến nhiều tính năng như: Cung cấp các báo cáo nội bộ để hỗ trợ việc phân tích hoạt động kinh doanh; Giảm gánh nặng cho các ứng dụng nghiệp vụ bằng việc cho phép truy vấn, phân tích và báo cáo trên một nền tảng dữ liệu độc lập, giúp tăng hiệu suất của các ứng dụng nghiệp vụ trong việc tập trung hỗ trợ tính năng tác nghiệp hàng ngày; Có khả năng kết hợp dữ liệu trên nhiều ứng dụng nghiệp vụ hoạt động nên cho phép truy vấn, phân tích và báo cáo dữ liệu hoạt động được tích hợp từ nhiều hệ thống nghiệp vụ.

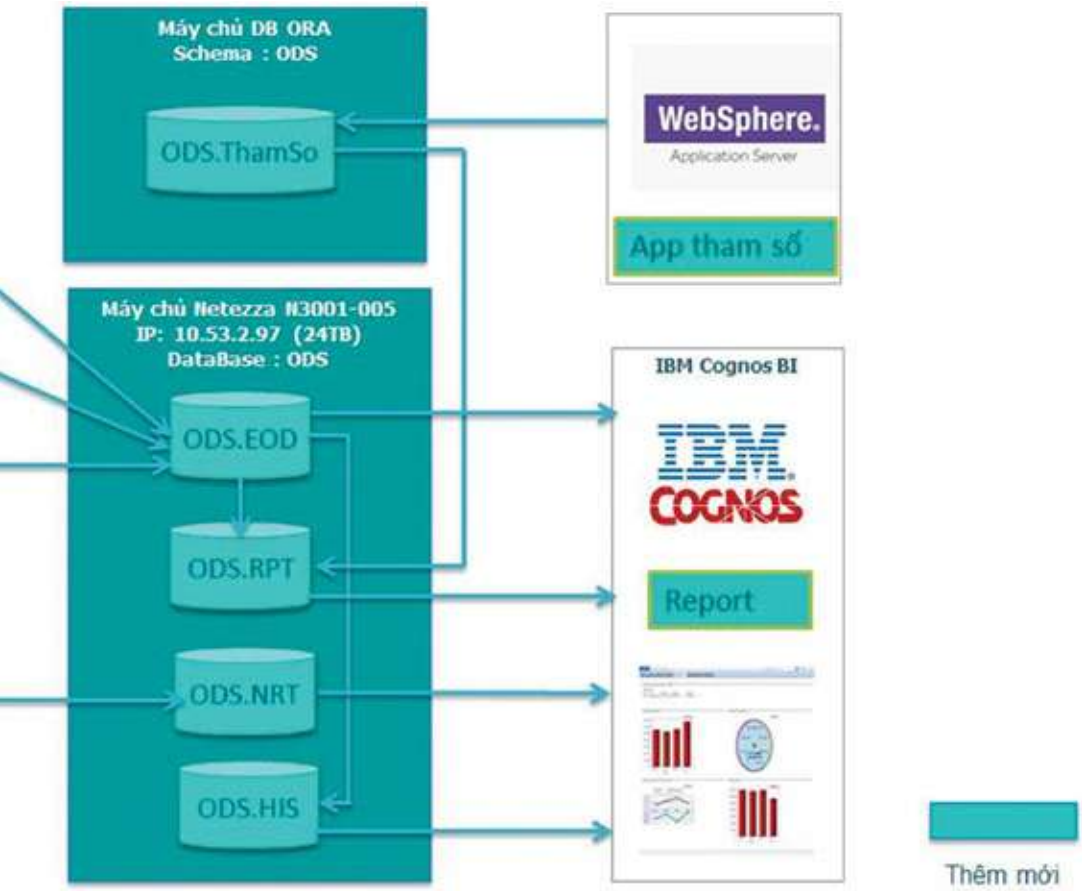
Hệ thống còn cung cấp dữ liệu theo thời gian gần thực (Near Real Time) bằng công nghệ mới CDC từ đó phản ánh trạng thái hiện tại của các hệ thống nguồn. ODS sẽ không ưu tiên lưu dữ liệu lịch sử quá dài (<6 tháng), điều quan trọng là đảm bảo dữ liệu mới nhất có sẵn để đưa ra quyết định kinh doanh phù hợp.

ODS PHỤC VỤ HIỆU QUẢ CHO HOẠT ĐỘNG BIDV

Để phục vụ công tác kiểm tra, đối soát và xây dựng báo cáo nội bộ tại chi nhánh, Trụ sở chính (Trung tâm Công nghệ thông tin đầu mối) thực hiện cung cấp hệ thống các file dữ liệu chiết xuất từ hệ thống SIBS (được gọi là dữ liệu gốc) đến từng chi nhánh. Việc phân phối dữ liệu phân tán như vậy không đảm bảo tính an toàn, bảo mật và lãng phí nguồn lực do các chi nhánh phải tự xây dựng hệ thống báo cáo nội bộ của mỗi đơn vị.

Do đó, với mục tiêu tập trung hóa quản trị dữ liệu gốc, Ban Lãnh đạo BIDV đã chỉ đạo Ban MIS.ALCO trước đây và Trung tâm Phân tích kinh doanh và Quản lý dữ liệu tập trung hiện nay phối hợp với Trung tâm CNTT khảo sát thực trạng và nhu cầu khai thác dữ liệu gốc tại chi nhánh, thực hiện xây dựng hệ thống thay thế dữ liệu gốc ODS bắt đầu từ năm 2018. Hệ thống không chỉ đặt ra yêu cầu chuẩn hóa công tác quản trị, phân quyền sử dụng dữ liệu gốc và báo cáo, mà còn hướng đến tập trung hóa dữ liệu nguồn tại kho dữ liệu chung toàn hàng BIDV-MIS, để lưu trữ, chuẩn hóa và phân phối cho các ứng dụng, báo cáo, nhằm đảm bảo tính an toàn, bảo mật, duy nhất, chính xác và nhất quán dữ liệu.

Hệ thống ODS của BIDV được thiết kế theo tiêu chuẩn của IBM Banking Data Model. Sau 2 lần nâng cấp, hệ thống ODS đã tích hợp hơn 40 nguồn dữ liệu với gần 100 báo cáo tĩnh, hơn 200 bảng dữ liệu ở 4 Package báo cáo động. Trong đó, điểm nổi bật là hệ thống báo cáo Intraday, Online (11 báo cáo và đang phát triển thêm 19 báo cáo Real Time trong dự án ODS) ở hầu hết các nghiệp vụ tiền gửi, tiền vay,



thông tin khách hàng, hoạt động thẻ, báo cáo GL...

Ngoài ra, Trung tâm Phân tích kinh doanh và Quản lý dữ liệu tập trung đã phát triển song song công cụ vấn tin dữ liệu lịch sử ODS cho phép vấn tin dữ liệu lịch sử từ ngày đến ngày, độ dài dữ liệu lịch sử phụ thuộc vào thời gian lưu trữ dữ liệu trên ODS (từ 6 tháng đến 01 năm liên tục). Đồng thời cho phép người sử dụng lọc dữ liệu các trường dữ liệu theo nhu cầu người sử dụng như số CIF, số dư, loại tiền, tài khoản, phòng quản lý.

Để đảm bảo hiệu năng sử dụng cũng như tăng tốc độ xử lý dữ liệu của hệ thống ODS, hỗ trợ tối đa các yêu cầu phân tích hoạt động kinh doanh và đưa ra quyết định kinh doanh hàng ngày, BIDV đang triển khai dự án đầu tư hạ tầng hệ thống ODS với việc xây dựng thêm 50 báo cáo tĩnh mới và đầu tư máy chủ chuyên dụng bao gồm: nền tảng phần cứng hiệu suất cao + phần mềm là Engine CSDL đã được tối ưu hóa hoạt động cùng nhau để hỗ trợ các tính năng phân tích dữ liệu và báo cáo phân tích nâng cao.

Với hạ tầng công nghệ mới hỗ trợ gia tăng lượng thông tin sẵn có cũng như cải thiện chất lượng dữ liệu lưu trữ tập trung tại BIDV. Từ đó giúp nâng cao hiệu quả trong công tác theo dõi, đối chiếu và giám sát dữ liệu thường xuyên, thúc đẩy gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

NHỮNG TÍNH NĂNG VƯỢT TRỘI TỪ HỆ THỐNG ODS

Hệ thống ODS tại BIDV được xây dựng với nhiều tính năng vượt trội so với khai thác dữ liệu gốc phân tán hiện nay. Dữ liệu được tập hợp từ nhiều nguồn như: Core Banking SIBS, hệ thống thẻ Cadencies, Kondor, FTP… và trải phẳng theo từng nghiệp vụ nên tạo sự thân thiện với người sử dụng, cho phép người dùng khai thác dữ liệu một cách nhất quán và dễ dàng. Người sử dụng khai thác được nhiều thông tin đa dạng từ báo cáo mà không phải khai thác thủ công bằng excel từ nhiều bảng dữ liệu gốc như hiện nay.

Đồng thời, hệ thống cung cấp báo cáo online theo thời gian thực, qua đó hỗ trợ các đơn vị ra quyết định kinh doanh sát với thực tế. Từ cơ sở dữ liệu của hệ thống ODS, người sử dụng sẽ tiếp cận và làm quen với nền tảng dữ liệu gốc mới, là bước đệm cho việc chuyển đổi và tích hợp dữ liệu hệ thống CoreBanking Profile.

Với những tính năng vượt trội trên, hệ thống ODS đã dần trở thành nguồn dữ liệu hoạt động thay thế dữ liệu gốc phục vụ hoạt động kinh doanh hàng ngày cho các đơn vị. Quá trình triển khai cho thấy, các Chi nhánh/Ban/Trung tâm đã làm quen và sử dụng thành thạo hệ thống ODS, cơ bản đáp ứng yêu cầu cung cấp dữ liệu gốc của các đơn vị. Tính đến nay, tần suất sử dụng ngày càng tăng cao qua các năm: năm 2020 đã có hơn 2,5 triệu lượt, 6 tháng đầu năm 2021 hơn 1,3 triệu lượt truy cập khai thác, trở thành hệ thống báo cáo được khai thác nhiều nhất tại BIDV.

Với nguyên tắc thận trọng và để chi nhánh dần làm quen, thích nghi với sự thay đổi từ khai thác dữ liệu gốc sang hệ thống ODS, Trụ sở chính đã thông báo và triển khai lộ trình dừng phân phối dữ liệu gốc đến các chi nhánh theo công văn 1615/BIDV- TTPTKD ngày 07/4/2021. Đến nay đã thực hiện được 4/6 đợt với khoảng 100 chi nhánh và dự kiến hoàn tất ngừng cung cấp dữ liệu gốc đối với các chi nhánh còn lại cuối năm 2021. ❑

Từ mục tiêu ban đầu là xây dựng hệ thống dữ liệu tập trung, đảm bảo các yêu cầu về an toàn, bảo mật thông tin, ODS dần trở thành hệ thống hỗ trợ đắc lực trong việc cung cấp hệ thống báo cáo phục vụ hoạt động kinh doanh, được tìm kiếm, khai thác và sử dụng nhiều nhất tại BIDV. Khai thác hiệu quả hệ thống ODS tạo ra sự phối hợp đồng bộ giữa các đơn vị trong công tác quản lý dữ liệu toàn hàng, hiện thực hóa chủ trương chuyển đổi số tại BIDV.

Base Wework

CÔNG CỤ MẠNH HỖ TRỢ QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

QUANG ANH

Trong chiến lược chuyển đổi số giai đoạn 2021 -2025, BIDV đặt ra yêu cầu sử dụng một công cụ mạnh để quản lý dự án, quản lý công việc đồng nhất dùng cho toàn hàng giúp người quản lý xử lý công việc nhanh chóng, dễ dàng và hiệu quả. Điều này sẽ giúp loại bỏ công tác nhập, theo dõi, quản lý, tổng hợp thông tin một cách thủ công dẫn đến lãng phí thời gian và nhân lực, không đảm bảo tính kịp thời.

Để đáp ứng các yêu cầu về quản trị của BIDV, Trung tâm Ngân hàng số đã nghiên cứu đề xuất áp dụng phần mềm Base Wework với nhiều ưu điểm vượt trội. Tính năng phần mềm được xây dựng kết hợp các phương pháp quản trị trên thế giới và cách thức quản trị của doanh nghiệp Việt Nam nên giao diện, cách thức hoạt động rất phù hợp, dễ dàng sử dụng. Nhờ đó, phần mềm quản trị Base đã giúp các lãnh đạo tại BIDV có thể quản lý công việc/dự án một cách hiệu quả và chuyên nghiệp hơn.

Các tính năng nổi bật của phần mềm Base có thể kể đến bao gồm: (i) Lập kế hoạch: xây dựng kế hoạch và xác định các mốc thời gian hoàn thiện cho công việc/dự án, thiết lập, phân bổ các loại nguồn lực theo từng nhiệm vụ. (ii) Quản lý: có các tính năng cho phép người dùng quản lý đa chiều, đa kênh, cho phép điều chỉnh chiến lược thích hợp với những ràng buộc về thời gian và chi phí tài nguyên giới hạn; ứng dụng các công cụ quản lý công việc phổ biến và cập nhật trên thế giới hiện nay như Kanban board, Gantt Chart, lịch biểu để quản lý công việc. (iii) Thông báo: hệ thống thông báo khi user cập nhật, thay đổi thông tin công việc trong dự án.

> ***"Với những ưu điểm vượt trội, phần mềm quản trị Base Wework đã được lựa chọn để sử dụng cho việc quản trị các dự án Chuyển đổi số tại các Khối thuộc Trụ sở chính BIDV giai đoạn 2021-2025. Đến nay, đã có 258 dự án tương đương với 864 công việc của 10 Khối tại BIDV được nhập và quản trị trên phần mềm Base".***

Ngoài ra, phần mềm Base còn có các tính năng như: (iv) Cảnh báo: hệ thống gửi cảnh báo khi công việc chậm tiến độ. (v) Nhắc việc: gửi thông báo nhắc các công việc cần hoàn thiện khi gần đến deadline hoàn thành. (vi) Phân quyền: cho phép phân quyền người dùng theo nhiệm vụ, chức năng, vai trò của người đó trong dự án. (vii) Báo cáo: hệ thống báo cáo cho phép xem tiến độ triển khai các dự án cập nhật theo thời gian thực và xuất báo cáo công việc. (viii) Các chức năng tương tác, chat, thảo luận trên phần mềm, đảm bảo thông tin được trao đổi thông suốt và rõ ràng.

Trên phần mềm, người quản lý và các thành viên trong dự án có thể dễ dàng nắm được các công việc được giao, thời hạn hoàn thành, tương tác với các thành viên khác để thực hiện các công việc trong dự án. Ngoài ra hệ thống tự động nhắc công việc cần hoàn thành khi gần đến hạn giúp người dùng đảm bảo công việc không bị bỏ sót.

Với vai trò là người quản lý dự án, phần mềm Base giúp họ có được cái nhìn tổng thể về toàn bộ dự án về mặt công việc (các công việc trong dự án/các công việc đã hoàn thành/ các công việc cần hoàn thành/ các công việc quá hạn/hoàn thành muộn), thời gian, nhân sự qua các tính năng tạo, phân giao công việc và tính năng báo cáo dự án.

Với vai trò là lãnh đạo các Ban/ Trung tâm, phần mềm Base giúp các lãnh đạo biết được đơn vị mình đang triển khai bao nhiêu dự án, số lượng công việc đã hoàn thành, chưa hoàn thành, công việc hoàn thành muộn, các công việc quá hạn, nhân sự phân bổ cho các dự án. Qua đó giúp người lãnh đạo có cái nhìn tổng thể các công việc/dự án của đơn vị mình.

Ngoài các dự án Chuyển đổi số hiện nay được quản trị bởi phần mềm Base, đã có các Ban/Trung tâm sử dụng Base để quản lý công việc và các dự án khác một cách chuyên nghiệp và hiệu quả. Phần mềm quản trị Base đang thể hiện là một công cụ hỗ trợ Chuyển đổi số hiệu quả giúp các đơn vị tại BIDV hoàn thành các dự án theo mục tiêu đã đề ra.

BIDV HÀ TÂY
Thay đổi tư duy chuyển đổi số

HƯƠNG THẢO

Thực hiện chỉ đạo tại Nghị quyết số 1210/NQ-BIDV ngày 04/07/2017 của Hội đồng Quản trị BIDV về định hướng phát triển ngân hàng số, và Chỉ thị 4626/CT-BIDV ngày 12/08/2020, về việc thực hiện triển khai chiến dịch chuyển đổi số nền khách hàng tại BIDV, chi nhánh Hà Tây luôn xác định "chuyển đổi số" là nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động kinh doanh. Với phương châm chủ động, sáng tạo, chi nhánh không chỉ giữ nguồn khách hàng vốn có mà còn chiếm lĩnh thị trường trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ thông tin 4.0 đang diễn ra như vũ bão và cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng ngày càng trở nên gay gắt.

BIDV Hà Tây là chi nhánh có nền khách hàng hiện hữu tương đối lớn với hơn 140.000 khách hàng cá nhân và gần 4.000 khách hàng doanh nghiệp. Việc chuyển đổi số thành công nền khách hàng là một thách thức lớn trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Với chỉ đạo quyết liệt và sát sao của Ban Giám đốc, sự đồng lòng và nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên, chi nhánh đã triển khai mạnh mẽ các biện pháp, giải pháp nhằm thúc đẩy quá trình chuyển đổi số nền khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất.

Theo đó, chi nhánh chủ động trong công tác truyền thông, giới thiệu sản phẩm mới tới khách hàng như: gửi email cho các đơn vị đổ lương, các đối tác; truyền thông qua Zalo, Facebook cá nhân của từng cán bộ chi nhánh… để lan tỏa và tạo hiệu ứng mạnh mẽ cho chương trình ra mắt sản phẩm SmartBanking thế hệ mới.

Bên cạnh đó, chi nhánh cũng xây dựng chương trình cơ chế động lực trên cơ sở phân nhóm nền khách hàng gắn với mục tiêu thi đua cho các đơn vị trực thuộc; định kỳ thống kê kết quả thực hiện, đôn đốc nhắc nhở cũng như rút kinh nghiệm trong quá trình triển khai. Để đồng hành cùng các đơn vị trong thực hiện các chương trình, đơn vị đầu mối thường xuyên cập nhật các hướng dẫn từ Trụ sở chính và tích cực tham gia đóng góp các ý kiến để Trụ sở chính nâng cấp thêm các tính năng mới và các lỗi chưa hoàn thiện của chương trình.

Không những vậy, chi nhánh còn chủ động, tích cực nâng cao trải nghiệm cho khách hàng, bằng cách thiết kế bản hướng dẫn chi tiết cách đổi mật khẩu và kích hoạt dịch vụ tại quầy, quay clip hướng dẫn gửi cho khách hàng, tìm ra cách giải thích đơn giản nhất và giới thiệu được các tính năng mới nhất của SmartBanking... Điều đó mang lại trải nghiệm mới mẻ, thú vị, cảm giác yên tâm cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ, từ đó giúp khách hàng tích cực hưởng ứng chuyển đổi sang các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng số.

Kết quả đến 30/9/2021, số lượng khách hàng Smartbanking Active tại chi nhánh đạt 56.040 khách, chiếm 93% tổng số khách hàng sử dụng dịch vụ. Trong đó, đã chuyển đổi thành công 50.044 khách hàng, chiếm 89% trên tổng số lượng khách hàng Active. BIDV Hà Tây luôn nằm trong Top 3 chi nhánh có số lượng khách hàng chuyển đổi cao nhất. Mặc dù chịu ảnh hưởng lớn bởi dịch bệnh Covid-19, nhưng thu nhập thuần trong hoạt động ngân hàng số của chi nhánh đến 31/10/2021 đạt gần 20 tỷ đồng, số lượng khách hàng cá nhân mới đăng ký SmartBanking phát sinh giao dịch đạt 7.060 khách hàng.

Với lòng yêu ngành, yêu nghề và nhiệt huyết chảy trong mỗi cán bộ, BIDV Hà Tây quyết tâm tiếp tục đổi mới tư duy, sáng tạo trong thực hiện nhằm triển khai thành công chiến lược chuyển đổi số của hệ thống, ngày càng lan tỏa và phủ sóng mạnh mẽ sản phẩm ngân hàng số đến đông đảo khách hàng, xứng đáng là chi nhánh với 60 năm xây dựng và trưởng thành trên địa bàn phía Tây của Thủ đô Hà Nội. ❑

Cán bộ BIDV Ninh Bình "ra quân" giới thiệu sản phẩm đến khách hàng tiểu thương.

HÀNH TRÌNH chinh phục tiểu thương

THÙY LINH

Với mục tiêu tăng 2,4 triệu khách hàng cá nhân trong năm 2021, BIDV kỳ vọng sự ra mắt của gói sản phẩm dành riêng cho hộ kinh doanh/tiểu thương sẽ là đòn bẩy để phát triển nền khách hàng cả về số lượng, chất lượng và đặc biệt là tăng cường sử dụng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng điện tử. Với động lực ấy, vừa qua các chi nhánh BIDV đã đồng loạt "ra quân" trong hành trình chinh phục nhóm khách hàng này.

MANG CƠ HỘI ĐẾN MUÔN NƠI

Dịch Covid-19 khiến cho hoạt động của các tiểu thương bị ảnh hưởng nặng nề, nhiều cơ sở kinh doanh phải đóng cửa trong thời gian dài. Thấu hiểu những khó khăn của tiểu thương khi khởi động lại hoạt động kinh doanh trong trạng thái "bình thường mới", BIDV đã thiết kế gói sản phẩm linh hoạt và phù hợp nhất.

Trong khi các ngân hàng khác tập trung vào sản phẩm tài khoản số đẹp và vay vốn cho tiểu thương, thì BIDV là ngân hàng đầu tiên

Ngày hội quà tặng dành cho khách hàng tiểu thương tại BIDV Từ Liêm.

đóng gói sản phẩm hoàn thiện từ tài khoản số đẹp, miễn nhiều loại phí giao dịch bao gồm cả phí chuyển tiền, cho đến sản phẩm vay vốn cho khách hàng; đặc biệt BIDV có lợi thế về lãi suất cho vay so với nhiều ngân hàng trên thị trường. Hơn thế nữa, BIDV còn khuyến khích khách hàng chuyển dịch dần các giao dịch sang kênh số như đăng ký ứng dụng ngân hàng SmartBanking ngay khi mở tài khoản hay hỗ trợ lắp đặt mã chuyển tiền VietQR tại cửa hàng để khách của cửa hàng có thể giao dịch chuyển tiền ngay không cần dùng tiền mặt.

Tận dụng những ưu thế này, Trụ sở chính BIDV đã triển khai nhiều chương trình phát động giới thiệu Gói sản phẩm dành riêng cho khách hàng hộ kinh doanh/tiểu thương tại chi nhánh. Có thể kể đến như cuộc thi ảnh ra quân "Cơn lốc xanh" diễn ra xuyên suốt trong tháng 11/2021, đã nhận được hàng trăm hình ảnh và câu chuyện thú vị của các cán bộ chi nhánh khi giới thiệu sản phẩm cho khách hàng tiểu thương.

Đặc biệt, trong hai ngày 13-14/11/2021, Trụ sở chính BIDV cùng các chi nhánh Từ Liêm, Đông Hà Nội, Ninh Bình và Thái Bình tổ chức ra quân đồng loạt với nhiều chương trình hấp dẫn như quay số trúng thưởng xe máy, tặng quà cho khách hàng tiểu thương mới… và đạt được những kết quả ấn tượng.

Cán bộ BIDV tiếp cận khách hàng tiểu thương.

THÀNH CÔNG LUÔN RỘNG MỞ

Trong suốt chiến dịch ra quân, các chi nhánh đã ghi nhận nhiều con số ấn tượng về số lượng khách hàng tiểu thương mở mới tài khoản tại BIDV như: 4.546 khách hàng tại BIDV Hà Tĩnh, 3.950 khách hàng tại BIDV Ba Tháng Hai, 3.140 khách hàng tại BIDV Phủ Diễn tính từ đầu chiến dịch cho đến 24/11/2021; hay 1.600 khách hàng mở mới tại BIDV Từ Liêm trong tuần ra quân ngày 13-14/11/2021. Những con số này cho thấy, tiềm năng của thị trường còn rất rộng mở cho ngân hàng.

Nhưng sự "thành công" của chiến dịch lần này không chỉ gói gọn trong các con số mà là sự thay đổi về tư duy trong cách tiếp cận khách hàng của chi nhánh. Với đặc thù công việc phải thường xuyên túc trực tại cửa hàng, các tiểu thương thường có ít thời gian tới ngân hàng, nhưng đây cũng là nhóm khách hàng có nhu cầu rất lớn với các sản phẩm ngân hàng. Nếu như trước đây, khách hàng phải đến ngân hàng để giải quyết các nhu cầu của mình thì nay BIDV mang dịch vụ đến tận tay khách hàng, giúp xóa tan cảm giác "ngại" của khách hàng khi sử dụng dịch vụ.

Anh Trần Minh Tính - Giám đốc BIDV Nghệ An, chia sẻ, thành công của chi nhánh có thể không chỉ gói gọn trong những con số hay một vị trí thuyết phục, mà hơn cả chi nhánh đã rất thành công khi đã dám bước ra khỏi cách làm cũ, tiếp cận cách làm mới và đối tượng khách hàng mới trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt trên thị trường, từ đó có cơ hội hoàn thiện hơn kỹ năng tiếp cận khách hàng, bán hàng của cán bộ.

Gói sản phẩm tiểu thương ra mắt không chỉ hỗ trợ BIDV nói chung và chi nhánh nói riêng trong việc phát triển nền khách hàng chất lượng, mà còn là bước khởi đầu trong việc thay đổi tư duy và đáp ứng đúng nhu cầu của khách hàng. ❑

BẠN ĐỒNG HÀNH CỦA TIỂU THƯƠNG trên khắp mọi miền

HOÀNG LIÊN *(tổng hợp)*

Với chiến dịch "ra quân" giới thiệu gói sản phẩm dành riêng cho khách hàng hộ kinh doanh và tiểu thương mới ra mắt vừa qua, màu áo xanh BIDV đã phủ khắp nhiều phố phường, ngõ xóm. Mỗi cán bộ tư vấn khách hàng BIDV trở thành một "người bạn đồng hành", sẵn sàng cùng tiểu thương chạy đua trên hành trình phục hồi sản xuất kinh doanh và chuyển đổi số...

BIDV NAM BÌNH DƯƠNG: "TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI, ẮT THÀNH CÔNG"

Tháng 11 với "bình thường mới", mọi hoạt động bắt đầu quay trở lại; chi nhánh bắt đầu tăng tốc, cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu khi không còn nhiều thời gian của năm. BIDV Nam Bình Dương tỏa ra chào bán, mở rộng sản phẩm với khách hàng tiểu thương. Hình ảnh nhân viên BIDV đi từng nhà phát tờ rơi, chào mời từng cửa hàng còn rất xa lạ, nhiều người cười đùa: "có phải BIDV dạo này siêng năng quá!".

Thật sự đây là việc nên làm từ lâu, BIDV tuy là thương hiệu lớn nhưng độ lan tỏa, phủ sóng cần phải phát huy hơn nữa. Cái cốt lõi là chúng ta cùng chung tay đẩy mạnh việc thanh toán không dùng tiền mặt, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế, nâng cao kiến thức cho người dân đa phần là tiểu thương, buôn bán nhỏ lẻ.

Trong khi nền tảng công nghệ còn hạn chế, công cuộc này sẽ còn dài và cần lắm sự nỗ lực của tất cả chúng ta. Mỗi ngày một ít, hy vọng sau 01 tháng, nửa năm, một năm chúng ta sẽ đạt được những bước tiến nhất định, không uổng công chúng ta đã vất vả.

BIDV PHÚ TÀI 2021: "XA KHÔNG BỎ, KHÓ VẪN LÀM"

Ngay khi Trụ sở chính vừa ban hành công văn số 5356 triển khai chiến dịch tăng nền khách hàng tiểu thương, BIDV Phú Tài đã nhanh chóng lập "kế hoạch giới thiệu sản phẩm". Tận dụng ưu thế địa bàn trải dài từ Bắc Bình Định đến Nam Bình Định, xác định khách hàng mục tiêu là bà con tiểu thương tại các chợ dân sinh, 61 đoàn viên thanh niên chia thành 4 nhóm ra quân trong sắc xanh tươi tắn của niềm tin và sức trẻ.

"Vạn sự khởi đầu nan" khi chúng tôi tiếp thị, tư vấn trước ánh mắt đầy hoài nghi và dò xét của bà con buôn bán tại chợ - những người mà thói quen sử dụng tiền mặt, suy nghĩ "tiền tươi thóc thật" đã in sâu từ bao đời nay, những cụm từ như tài khoản ngân hàng, chuyển khoản, mã QRcode,... còn quá mới mẻ, xa lạ.

Không nản lòng, mỗi người chúng tôi sẽ trở thành một hotline hỗ trợ 24/24, mở tài khoản, đăng ký dịch vụ ngay tại chỗ, in tencard và giao ngay cho khách, tiếp nhận

▲ *BIDV Nam Bình Dương*

▲ *BIDV Phú Tài*

phản hồi và hỗ trợ vướng mắc, mong muốn mỗi khách hàng đã sử dụng dịch vụ đều trở thành "đại sứ thương hiệu danh dự" của BIDV.

BIDV TRƯỜNG SƠN: "CÓ BIDV, MỌI CHUYỆN THẬT DỄ DÀNG"

Bắt đầu từ những ngày đầu tháng 10, tập thể Chi nhánh Trường Sơn đã cùng nhau lên kế hoạch và thực hiện một chiến dịch thần tốc - chiến dịch 90 ngày đêm phủ sóng BIDV đến doanh nghiệp và hộ kinh doanh trên địa bàn hoạt động.

Là một chi nhánh tuổi đời còn trẻ, đội ngũ nhân sự không quá đông, lại bắt đầu chiến dịch vào những ngày thời tiết không chiều lòng người, dịch Covid-19 vẫn còn phức tạp, chúng tôi đã phải đặt mình vào một tâm thế vững vàng hơn bao giờ hết và lòng quyết tâm chắn chắn chiến dịch sẽ thành công.

Mỗi ngày chúng tôi thay phiên nhau lan tỏa sắc màu BIDV đến từng góc phố, con hẻm, dù là cửa hàng thời trang, tiệm thuốc hay chỉ đơn giản là những xe bánh mì, nước mía ven đường... Đặc biệt, chúng tôi có hẹn với nhau vào mỗi thứ Bảy - ngày mà chúng tôi vẫn đùa nhau là "ngày hội chốt deal", anh chị em dù công tác ở bất kỳ bộ phận nào cũng không quản ngại vất vả, hy sinh ngày nghỉ để góp sức cùng nhau hoàn thành mục tiêu chung.

Có BIDV, có Trường Sơn
Chẳng gì phải lo, vui hơn mỗi ngày!

BIDV ĐÔNG ĐÔ: "SÁT CÁNH CÙNG KHÁCH HÀNG"

Như những ánh nắng dần lên xua tan sương mù vào một sớm mùa đông, những ngọn gió nhẹ nhàng thổi bay đi chút mưa bụi còn phảng phất, BIDV Đông Đô-ers khoác lên mình chiếc áo xanh thương hiệu, toả ra khắp các con đường, khu phố, len lỏi vào từng ngõ nhỏ. Tuy đeo khẩu trang và giữ khoảng cách tiếp xúc để tuân thủ các biện pháp phòng chống dịch bệnh, nhưng không vì thế mà mất đi cảm giác thân thiện, hoà đồng.

Bằng nét cười qua ánh mắt, giọng nói hân hoan nhẹ nhàng, lời thăm hỏi sức khoẻ, tình hình kinh doanh buôn bán đan xen giới thiệu mời chào khéo léo và những đôi chân đi không mỏi mệt, chúng tôi đã nhận được những cái gật đầu đồng ý, chữ ký trên mặt giấy hồ sơ những khách hàng tiểu thương mới, và hơn hết là sự ủng hộ lựa chọn, gửi gắm niềm tin của người dân.

Có câu nói: "Nếu bạn muốn đi nhanh, hãy đi một mình, nếu muốn đi xa, hãy đi cùng nhau", BIDV Đông Đô hy vọng sẽ luôn sát cánh cùng khách hàng tiểu thương vượt qua dịch bệnh và vững bước trên con đường dẫn đến thành công trong tương lai.❑

BIDV Trường Sơn ▼

BIDV Long An ▲

BIDV Đông Đô ▼

KIỂM TRA SỨC CHỊU ĐỰNG đối với hoạt động quản lý rủi ro thị trường tại BIDV

(KỲ 1)

THANH TÂM

Trong những năm gần đây, chủ đề kiểm tra sức chịu đựng (KTSCĐ - stress testing) là một nội dung nóng hổi tại các hội thảo, diễn đàn về quản trị kinh doanh nói chung và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói riêng, đặc biệt là trong lĩnh vực quản lý rủi ro. KTSCĐ đang ngày càng trở nên quan trọng và thiết yếu trong công tác quản lý rủi ro tại các ngân hàng trên toàn thế giới.

CÔNG CỤ ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG CHỊU ĐỰNG RỦI RO

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2007-2008 với sự sụp đổ của các gã khổng lồ trong ngành tài chính như Lehman Brothers, Northern Rock, Bear Stearns… cho thấy ngay cả những ông lớn được coi là "too big to fail" vẫn có thể sụp đổ nếu không có sự chuẩn bị cho những "căng thẳng" nghiêm trọng và đột ngột.

Theo đó, "stress testing" lần đầu được Ủy ban Basel nhắc tới trong BCBS 128 (2008). Tại điều 718, Basel yêu cầu các ngân hàng áp dụng phương pháp mô hình nội bộ IMA (Internal Models Approach) cần phải xây dựng một hệ thống KTSCĐ đủ tốt để có thể nhận diện các yếu tố gây tổn thất nặng nề đến các danh mục kinh doanh, từ đó đánh giá sức chịu đựng về vốn của ngân hàng để chống đỡ các tổn thất lớn, giảm thiểu rủi ro.

Basel (2009) một lần nữa thắt chặt các quy định về quản lý rủi ro khi ban hành văn bản về các nguyên lý KTSCĐ có tên "Principles for sound stress testing practices and supervision" hay BCBS 155 (2009). KTSCĐ được nhấn mạnh là một công cụ quản lý rủi ro quan trọng phục vụ mục đích kiểm tra nội bộ, giúp cảnh báo về những hậu quả tiêu cực không thể lường trước liên quan đến các loại rủi ro, cũng như ước tính mức vốn cần thiết để bù đắp tổn thất có thể phát sinh khi các cú sốc lớn xảy ra.

Tại Việt Nam, khái niệm này được đề cập tại Thông tư 13/2018/

TT-NHNN ngày 18/5/2018 trong nội dung đánh giá mức độ đủ vốn và rủi ro thanh khoản. Theo đó, KTSCĐ là việc đánh giá mức độ tác động của biến động, thay đổi bất lợi đối với tỷ lệ an toàn vốn, thanh khoản trong các kịch bản khác nhau để xác định khả năng chịu đựng rủi ro của ngân hàng. Theo quy định tại Thông tư, ngân hàng thương mại phải thực hiện: (1) Kiểm tra sức chịu đựng về thanh khoản định kỳ tối thiểu 06 tháng một lần và đột xuất; (2) Kiểm tra sức chịu đựng về vốn định kỳ hằng năm và đột xuất.

Về cơ bản, KTSCĐ là tập hợp các kỹ thuật và phương pháp được sử dụng để đánh giá khả năng chịu đựng rủi ro hay mức độ tổn thương của các tổ chức tài chính, ngân hàng trước những sự kiện, hoàn cảnh rất bất lợi. Để đánh giá được mức độ tổn thương, sự kiện rất bất lợi mà người thực hiện KTSCĐ cần xây dựng là những sự kiện có tính chất cực độ, mang tính chất rất ngoại lệ, bất thường nhưng có khả năng xảy ra *(theo định nghĩa của Basel)*.

Kết quả KTSCĐ thường được thể hiện qua tác động đến hai nội dung chính: (1) Các chỉ số tài chính về vốn, mức độ tổn thất; (2) Các tỷ lệ an toàn về thanh khoản. Từ đó, KTSCĐ giúp cơ quan quản lý và các tổ chức tài chính chủ động đối phó với những tình huống xấu nhất có thể xảy ra.

TRIỂN KHAI KTSCĐ TẠI BIDV

Ngay từ những ngày đầu triển khai Basel II tại Việt Nam, BIDV đã nhanh chóng nghiên cứu và xây dựng công cụ KTSCĐ đối với rủi ro thị trường. Báo cáo KTSCĐ đối với rủi ro thị trường đầu tiên ra đời vào ngày 14/04/2014. Hiện nay, KTSCĐ riêng đối với rủi ro thị trường được BIDV thực hiện định kỳ 2 lần/năm và KTSCĐ về vốn cho rủi ro thị trường định kỳ 1 lần/năm. Hoạt động này nhằm: (1) Đánh giá trạng thái rủi ro của ngân hàng và tổn thất có thể xảy ra với danh mục phát sinh rủi ro thị trường trong điều kiện căng thẳng; (2) Thiết lập ngưỡng cảnh báo tổn thất cho danh mục phát sinh rủi ro thị trường trong điều kiện căng thẳng; và (3) Đánh giá mức độ đủ vốn.

Quá trình KTSCĐ đối với rủi ro thị trường gồm 03 bước chính: (1) Xây dựng kịch bản; (2) Tính toán tác động của kịch bản KTSCĐ lên các danh mục rủi ro thị trường và (3) Đưa ra các khuyến nghị, ứng dụng trong quản trị điều hành.

Kịch bản xây dựng cần đảm bảo phản ánh được các yếu tố rủi ro trọng yếu, đủ nghiêm trọng nhưng vẫn hợp lý và có khả năng xảy ra. Để đảm bảo các yêu cầu trên, trước khi tiến hành xây dựng kịch bản, Ban Quản lý rủi ro hoạt động và thị trường sẽ phân tích trạng thái, hồ sơ rủi ro để xác định được các yếu tố rủi ro của danh mục và xây dựng kịch bản KTSCĐ cho những yếu tố này. Kịch bản KTSCĐ cho các yếu tố rủi ro (tỷ giá, lãi suất) được xây dựng dựa trên mô hình hồi quy đa biến với các biến độc lập là các biến vĩ mô có mối quan hệ kinh tế hợp lý với yếu tố rủi ro như GDP, tỷ lệ lạm phát, cán cân thương mại, giá trị xuất khẩu…

Dữ liệu đầu vào cho mô hình được thu thập từ các nguồn đáng tin cậy như website của Tổng cục Thống kê, website của Tổng cục Hải quan Việt Nam, website dữ liệu kinh tế của bộ phận nghiên cứu thuộc Cục dự trữ liên bang Saint Louis - Mỹ... Từ mối quan hệ tuyến tính giữa yếu tố rủi ro và các biến vĩ mô, BIDV thực hiện mô phỏng yếu tố rủi ro để xây dựng đường phân bố xác suất, từ đó xây dựng kịch bản căng thẳng dựa trên các giá trị "phần đuôi" của phân phối.

Dựa trên kịch bản KTSCĐ đối với các yếu tố rủi ro (tỷ giá, lãi suất…), danh mục rủi ro thị trường sẽ được định giá lại. Tác động của kịch bản KTSCĐ lên danh mục rủi ro thị trường được tính toán theo nhiều chiều: tác động lên PnL, tài sản có rủi ro và vốn yêu cầu đối với rủi ro thị trường. Hiện tại, việc tính toán tác động của kịch bản KTSCĐ hầu hết được thực hiện tự động.

Kết quả KTSCĐ đối với rủi ro thị trường đã hỗ trợ ước tính mức độ ảnh hưởng của các sự kiện căng thẳng lên danh mục mà ngân hàng đang nắm giữ, góp phần xác định được mức đệm vốn BIDV cần dự trữ cho điều kiện căng thẳng, đưa ra các khuyến nghị cho công tác quản trị điều hành tại BIDV.

KTSCĐ đã và đang chứng tỏ được tầm quan trọng trong công tác quản lý rủi ro thị trường tại BIDV. Tuy nhiên, công tác triển khai áp dụng công cụ này cũng gặp phải những khó khăn nhất định như: (i) Thu thập dữ liệu đầu vào, đặc biệt là các dự báo về các chỉ số kinh tế vĩ mô, từ đó xây dựng kịch bản bảo đảm được cả hai yếu tố có khả năng xảy ra (plausible) và đảm bảo mức độ căng thẳng (extreme); hay (ii) Không có hướng dẫn cụ thể của Ngân hàng Nhà nước liên quan đến việc xây dựng kịch bản. Tại BIDV, ngân hàng đang tiếp tục nghiên cứu các mô hình tiên tiến trên thế giới (ARIMA, ARCH/GARCH…) ứng dụng trong xây dựng các kịch bản vĩ mô đáp ứng các yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước và thông lệ quốc tế. ❑

BIỂU TƯỢNG THƯƠNG HIỆU BIDV
Khát vọng vươn cao tỏa sáng

VŨ HIỀN

Hình ảnh quả táo cắn dở của gã khổng lồ công nghệ Apple, biểu tượng dấu tích của Nike hay ngôi sao 3 cánh đặt trong vòng tròn của thương hiệu xe Mercedes đã quá nổi tiếng với khách hàng trên toàn thế giới… Tất cả những hình ảnh trên đều là biểu tượng được các doanh nghiệp sử dụng để đại diện cho thương hiệu của mình. Biểu tượng vẫn luôn là một yếu tố quan trọng của thương hiệu, mang lại nhận thức và đánh giá của khách hàng về thương hiệu.

LOGO BIDV VÀ 30 NĂM CÂU CHUYỆN "CON THUYỀN ĐỎ, CÁNH BUỒM XANH"

Suốt hành trình lịch sử 65 năm qua, các thế hệ lãnh đạo BIDV luôn quan tâm đến hoạt động xây dựng thương hiệu, song hành với việc mở rộng, phát triển hoạt động kinh doanh. Logo thương hiệu BIDV ra đời tương đối sớm vào những năm đầu thập niên 90 của thế kỷ trước, được cố Chủ tịch HĐQT Nguyễn Văn Doãn thiết kế và ra mắt trong dịp công bố thành lập Ngân hàng Liên doanh VID Public Bank. Đó cũng là dấu mốc ban đầu của công tác phát triển nhận diện thương hiệu tại BIDV.

Cố Chủ tịch HĐQT Nguyễn Văn Doãn, tác giả logo BIDV trước đây đã từng chia sẻ: "Qua nhiều lần phác thảo lựa chọn, mà vẫn chưa đi đến quyết định. Trong dịp Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam hợp tác với Ngân hàng Public Bank Behard Malaysia, khi ký kết thành lập Ngân hàng Liên doanh VID Public Bank, thì phía mỗi ngân hàng phải có biểu tượng của mình để dựa vào đó mà kết hợp thành logo của ngân hàng liên doanh. Chính ở bối cảnh đó, vào ngày 25/9/1991, logo của BIDV lần đầu tiên chính thức được công bố ở nước ngoài...". Sau khi chính thức chuyển sang hoạt động theo mô hình ngân hàng thương mại (01/01/1995), BIDV tiến hành đăng ký bảo hộ nhãn hiệu tại Việt Nam và Hoa Kỳ. BIDV đã 2 lần chuẩn hóa, hiệu chỉnh tỷ lệ và bố cục logo

Biểu tượng thương hiệu hay thường gọi tắt là Logo là một phần quan trọng trong chiến lược thương hiệu của một doanh nghiệp. Logo được xem là một biểu tượng có thể cung cấp cho người tiêu dùng sự nhận biết ngay tức khắc và mạnh mẽ về thương hiệu, công việc kinh doanh cũng như sản phẩm hay dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp. Logo có sứ mệnh miêu tả những giá trị và mục tiêu mà doanh nghiệp theo đuổi.

vào năm 2003, 2009 và hoàn thiện bộ nhận diện thương hiệu để có hình ảnh logo như hiện tại trên cơ sở giữ nguyên hình ảnh ý tưởng biểu tượng logo hình thoi được cách điệu từ 4 chữ cái tên viết tắt tiếng Anh ban đầu.

Ba chữ IDB được bố trí thành một khối chặt chẽ lồng ghép nhau với chữ D màu xanh - biểu tượng của tương lai, hy vọng và phát triển. Chữ I màu đỏ - màu cờ Tổ quốc Việt Nam. Chữ B được lồng ghép từ chữ I và chữ D có hai màu xanh đỏ. Chữ V có màu đỏ của cờ Tổ quốc và đỡ gọn cả khối ba chữ IDB trong lòng. Việc bố trí cấu trúc của khối chữ và màu hàm ý: Tổ quốc Việt Nam như một con tàu, như cái nôi của người mẹ và Tổ quốc (chữ V) đang nâng niu, dìu dắt đứa con Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (khối chữ IDB). IDB sẽ góp phần đưa con tàu tới đích, cũng như con tàu (chữ V) tức người mẹ Việt Nam sẽ đưa IDB tới bến vinh quang...

30 năm song hành cùng lịch sử, hình ảnh biểu tượng BIDV đã chứng kiến biết bao thăng trầm, biến cố và những đổi thay lớn lao của hệ thống. Đó là việc BIDV chuyển sang hoạt động theo mô hình ngân hàng thương mại đa năng, là việc BIDV cổ phần hóa thành công, trở thành ngân hàng thương mại cổ phần và có những bước tiến vượt bậc. Đó là việc BIDV hoàn thành những nhiệm vụ chính trị quan trọng mà Đảng và Nhà nước giao phó ở trong nước và quốc tế. Đó còn là việc BIDV hoàn thành trước thời hạn Đề án tái cơ cấu giai đoạn 2015 - 2020, hoàn thành bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược nước ngoài… Có thể khẳng định, 30 năm qua là biểu tượng cho một giai đoạn nỗ lực vượt khó, vươn lên, hoàn thành xuất sắc sứ mệnh của mình, tạo nền tảng vững chắc cho một BIDV sẵn sàng vươn tầm, lớn mạnh.

KHÁT VỌNG VƯƠN CAO TỎA SÁNG

Chuẩn bị bước sang năm 2022 - đánh dấu chặng đường 65 năm xây dựng và không ngừng nỗ lực vươn mình của BIDV, đồng thời cũng là giai đoạn phát triển mới với khát vọng chinh phục những đỉnh cao mới.

Để khẳng định quyết tâm cho một BIDV xứng tầm thời đại, thể hiện hoài bão và khát khao trong một giai đoạn phát triển mới, các thế hệ lãnh đạo BIDV đã thống nhất quan điểm về việc tái định vị thương hiệu và thay đổi logo cùng hệ thống nhận diện thương hiệu BIDV. Logo mới hiện đại, gần gũi với cách thể hiện rõ ràng, đơn giản và ý nghĩa sẽ đóng góp vào sự phát triển mạnh mẽ của BIDV trong tương lai.

Logo mới dự kiến của BIDV được xây dựng xuất phát từ ý tưởng kết hợp bông mai 5 cánh và ngôi sao vừa thể hiện khát vọng vươn cao tỏa sáng của BIDV, vừa mang dấu ấn của đất nước, dân tộc mạnh mẽ.

Ngôi sao được lấy cảm hứng từ ngôi sao trên quốc kỳ Việt Nam, mang dấu ấn của đất nước, tinh thần dân tộc, khát vọng vươn cao của BIDV, tượng trưng cho những điều sáng giá nhất, chất lượng nhất để khẳng định vị thế và tiếp tục kiến tạo những giá trị mới.

Hoa Mai là một trong 4 loài cây cao quí, là biểu tượng của ngày Tết - mùa Xuân cho cả ba miền. Mai vàng trong biểu tượng logo BIDV còn được lấy ý tưởng từ hoa mai 5 cánh hơn 700 năm tuổi trên núi thiêng Yên Tử tượng trưng cho tinh thần bền bỉ, vượt lên mọi khó khăn, là hình ảnh ẩn dụ cho sức sống và trí tuệ của con người, thể hiện sự phát triển bền vững, trường tồn và vị thế trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng tại Việt Nam của BIDV.

Ngoài ra, nếu sử dụng thủ pháp ghép chữ, "Sao Mai" là ngôi sao xuất hiện lúc bình minh, là tín hiệu tốt lành cho một ngày mới.

Hình ảnh ngôi sao Vàng và cánh hoa 5 cánh - số 5 theo triết lý phương Đông là con số đẹp thể hiện sự sinh sôi, sức sống mãnh liệt, sự hòa hợp vững bền nhưng vận động liên tục. Đó còn tượng trưng cho 5 châu - thể hiện khát vọng phát vọng hội nhập, nâng tầm vị thế thương hiệu của BIDV như tầm nhìn phát triển của Ngân hàng đã được xác định: trở thành định chế tài hính hàng đầu khu vực Đông Nam Á và nhóm 100 ngân hàng lớn nhất Châu Á.

Logo mới dự kiến sẽ công bố vào thời điểm kỷ niệm 65 năm thành lập BIDV. Đây là thời điểm ý nghĩa, là cơ hội thuận lợi để ra mắt hình ảnh thương hiệu mới của BIDV tới công chúng, đối tác, khách hàng gắn với công bố chiến lược kinh doanh đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030 và văn hóa doanh nghiệp BIDV, tạo xung lực và khí thế mới cho toàn hệ thống bước vào giai đoạn phát triển mới. ❑

45 NĂM BIDV ĐẮK LẮK viết tiếp hành trình vẻ vang

Tập thể lãnh đạo và cán bộ BIDV Đắk Lắk.

THU HƯỜNG - VĂN TUẤN - KIM DUYÊN

45 năm qua, BIDV Đắk Lắk đã trở thành nơi gửi gắm niềm tin của nhân dân trên địa bàn tỉnh, đồng hành với những thăng trầm, biến động của đất và người Tây Nguyên. BIDV Đắk Lắk không chỉ là một chứng nhân lịch sử mà còn là một trong những người công nhân cần mẫn, đặt những viên gạch đầu tiên xây dựng thành phố Buôn Ma Thuột nói riêng, tỉnh Đắk Lắk nói chung trở thành thủ phủ của khu vực Tây Nguyên như ngày hôm nay.

TIẾP BƯỚC NIỀM TỰ HÀO

Là một trong những chi nhánh Ngân hàng thương mại Nhà nước có mặt đầu tiên tại Tây Nguyên, BIDV Đắk Lắk trước đây thực hiện nhiệm vụ chính là kênh quản lý giải ngân các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Đến nay, Chi nhánh Đắk Lắk đã phát triển, phân tách thành 5 chi nhánh gồm BIDV Đắk Lắk, BIDV Đắk Nông, BIDV Buôn Hồ, BIDV Đông Đắk Lắk và BIDV Ban Mê (MHB trước đây), với hoạt động ngân hàng thương mại cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế như huy động vốn, tín dụng, dịch vụ… Từ nhân sự chỉ vài chục cán bộ, đến nay, tổng số cán bộ của 5 chi nhánh đã lên đến gần 500; quy mô tổng tài sản tăng từ mức gần 01 nghìn tỷ đồng lên đến gần 35 nghìn tỷ đồng.

Đến tháng 10/2021, BIDV Đắk Lắk đứng đầu khu vực Tây Nguyên với kết quả tăng ròng khách hàng mới, đạt hơn 9.000 khách hàng và gần 14.000 khách hàng đăng ký mới BIDV SmartBanking. Các chi nhánh BIDV trên địa bàn luôn hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh hàng năm. Thương hiệu, vị thế và thị phần của BIDV trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk ngày càng phát triển.

Dưới sự chèo lái, dẫn dắt của các thế hệ lãnh đạo chi nhánh, BIDV Đắk Lắk đã và đang vươn mình lớn mạnh, xây dựng văn hóa doanh nghiệp văn minh, hiện đại, hiệu quả. 45 năm đó là hành trình những tháng ngày vất vả nhưng cũng rất đỗi vẻ vang, tự hào với nhiều thành tích được ghi nhận. Với những nỗ lực không mệt mỏi,

BIDV Đắk Lắk vinh dự được Nhà nước trao tặng Huân chương Lao động hạng II năm 2001, được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước tặng Bằng khen trong nhiều năm, Cờ thi đua Ngân hàng Nhà nước năm 2016, 2020 và Lá cờ đầu khu vực Tây Nguyên năm 2016….

Chi nhánh Đắk Lắk cũng là nơi đào tạo nhiều thế hệ cán bộ làm việc và trưởng thành, trong đó có nhiều đồng chí là lãnh đạo, nòng cốt các chi nhánh BIDV trên các địa bàn TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đắk Lắk, Đắk Nông… và nhiều cán bộ hiện đang công tác tại các cấp Trụ sở chính. Lửa nhiệt huyết tại BIDV Đắk Lắk luôn được duy trì, khơi dậy và lan tỏa từ những thế hệ lãnh đạo, cán bộ đầu tiên cho đến những thế hệ cán bộ trẻ của chi nhánh.

Bên cạnh việc được tạo điều kiện để sáng tạo, xây dựng, cải tiến và hoàn thiện công việc, mỗi cán bộ nhân viên chi nhánh cũng luôn nêu cao ý thức trách nhiệm, khắc phục các khó khăn và hoàn thành xuất sắc kế hoạch đề ra. Với 3 lần tham dự chung kết các hội thi nghiệp vụ của BIDV, BIDV Đắk Lắk đã vinh dự đạt giải Đặc biệt Hội thi Tín dụng năm 2016, giải Ba Hội thi Kiểm ngân giỏi năm 2016, và giải Khuyến khích Hội thi Dịch vụ năm 2018. Đây là những thành tích mà mỗi con người BIDV Đắk Lắk luôn tự hào.

Là một trong những doanh nghiệp lớn của tỉnh, BIDV Đắk Lắk cũng luôn tiên phong trong việc thực hiện trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội. Các chương trình, phong trào thiện nguyện thường xuyên được chi nhánh tổ chức đến những vùng sâu, vùng xa, vùng biên giới của tỉnh; đến với những hoàn cảnh khó khăn, kém may mắn trong cuộc sống.

BIDV Đắk Lắk kỷ niệm 45 năm thành lập trong thời điểm khi cả nước đang gồng mình chiến đấu với đại dịch Covid-19. Với sự chỉ đạo quyết liệt của Ban Giám đốc, sự chấp hành nghiêm túc của toàn thể cán bộ nhân viên, chi nhánh vẫn đảm bảo an toàn trong đại dịch, chưa có trường hợp cán bộ lây nhiễm Covid-19. Chi nhánh quyết tâm thực hiện thực hiện thành công mục tiêu kép vừa chống dịch, vừa đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, tạo động lực để hoàn thành các kế hoạch kinh doanh được giao trong những tháng cuối năm 2021.

Không gian ngân hàng số tại BIDV Đắk Lắk.

DẤU ẤN TRONG LÒNG KHÁCH HÀNG

Góp phần tạo nên những thành công của chi nhánh ngày hôm nay, không thể thiếu sự tin tưởng và đồng hành của nhiều khách hàng. Anh Lê Đình Hải, Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Sài Gòn chia sẻ: "BIDV Đắk Lắk là ngân hàng duy nhất mà công ty chúng tôi đã giao dịch trong hơn 20 năm qua. Từng ấy năm gắn bó là ngần ấy năm chúng tôi cảm nhận BIDV Đắk Lắk là ngân hàng uy tín hàng đầu, cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ hiện đại và tiện ích. Hòa nhập xu thế phát triển của công nghệ 4.0 với sự tích hợp và quản trị bằng công nghệ ngân hàng hiện đại, chi nhánh đã mang đến không gian trải nghiệm thú vị cho tất cả khách hàng. Chúng tôi mong muốn đồng hành cùng BIDV Đắk Lắk trên từng chặng đường phát triển của doanh nghiệp."

BIDV Đắk Lắk là ngân hàng cho vay với thủ tục đơn giản, nhanh gọn, lãi suất hợp lý, linh hoạt cùng với đội ngũ nhân viên niềm nở, vui vẻ và nhiệt tình, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp trẻ tỉnh Đắk Lắk Phạm Đông Thanh cho biết. BIDV Đắk Lắk cũng là ngân hàng cung cấp các sản phẩm dịch vụ hiện đại với nhiều tiện ích vượt trội, bảo mật an toàn, đặc biệt là dịch vụ chuyển tiền trên SmartBanking, với nhiều ưu điểm và thiết thực trong tình hình dịch bệnh Covid-19 đang phức tạp như hiện nay.

Chị Nguyễn Thị Thanh Huyền, Phó Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng Thành Công, cũng cho biết doanh nghiệp của chị đã giao dịch với BIDV Đắk Lắk từ khi thành lập năm 2001 đến nay. Chi nhánh có đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên môn cao, dày dặn kinh nghiệm, thái độ phục vụ khách hàng ân cần, chu đáo. Hai mươi năm gắn bó với BIDV là khoảng thời gian đủ để minh chứng sự gắn kết, tin tưởng, chia sẻ và đồng hành cùng BIDV Đắk Lắk. Chúng tôi rất cảm ơn BIDV Đắk Lắk đã luôn đồng hành, hỗ trợ để công ty chúng tôi phát triển như ngày hôm nay.

Niềm tin yêu, đồng hành ấy của khách hàng đang tiếp thêm động lực để những thế hệ trẻ của BIDV Đắk Lắk ngày hôm nay tiếp tục hăng say lao động, sáng tạo, đoàn kết để viết tiếp những niềm tự hào, truyền thống tốt đẹp mà biết bao thế hệ lãnh đạo và cán bộ chi nhánh đã dày công xây dựng, để cùng dựng xây những thành tựu mới vẻ vang hơn cho chi nhánh trong tương lai. ❑

Đắk Lắk nằm ở vị trí trung tâm của Tây Nguyên, là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa xã hội của cả vùng. Với 45 năm hình thành và phát triển (15/11/1976-15/11/2021), BIDV Đắk Lắk là niềm tự hào của biết bao thế hệ cán bộ, nhân viên. Trên chặng đường đó, tập thể BIDV Đắk Lắk đã vượt qua nhiều khó khăn, thử thách để ngày càng phát triển vững mạnh, luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, xứng đáng là chi nhánh gốc trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk, Đắk Nông.

Tập thể lãnh đạo và cán bộ BIDV Tiền Giang.

45 NĂM BIDV TIỀN GIANG từng bước chuyển mình

CẨM HƯỜNG

Tiền Giang - nơi vùng đất hữu tình, bốn mùa cây trái sai cành và dòng sông chở nặng phù sa cũng là nơi BIDV Tiền Giang hình thành và phát triển trong 45 năm qua. Đối với chi nhánh, 45 năm không phải là độ tuổi của sự già nua, mà là sự trưởng thành, sôi nổi và tươi mới qua từng bước chuyển mình.

TỪNG BƯỚC TRƯỞNG THÀNH

Ngày 15/11/1976, Bộ Tài chính ra Quyết định số 580/TC-VP thành lập 20 Chi hàng Kiến thiết phía Nam trong đó có Tiền Giang. Đây chính là tiền thân của BIDV Tiền Giang. Với những bước đi đầu tiên trong giai đoạn đầu thành lập đến năm 1990, chi nhánh thực hiện vai trò là tổ chức cấp phát vốn xây dựng cơ bản. Giai đoạn năm 1990 - 1994 là thời kỳ đổi mới với việc thực hiện thành công thử nghiệm đổi mới cơ chế tín dụng đầu tư, từng bước xóa bao cấp, chuyển từ cung ứng vốn "không hoàn lại" sang làm tín dụng "có vay có trả".

Giai đoạn năm 1995 - 2005, chi nhánh chuyển hướng sang kinh doanh đa năng tổng hợp, thực hiện

chiến lược về nguồn vốn, sử dụng vốn và mở rộng dịch vụ ngân hàng; từng bước mở rộng các sản phẩm dịch vụ như thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ ngân quỹ… qua đó phục vụ tốt hoạt động kinh doanh của khách hàng và tăng dần tỷ trọng thu phí dịch vụ trên lợi nhuận.

Bước sang những năm 2006 - 2011, giai đoạn hội nhập và trưởng thành đánh dấu bằng sự kiện Việt Nam gia nhập WTO (tháng 01/2007), cơ cấu tổ chức của BIDV Tiền Giang cũng từng bước thay đổi theo dự án TA2 như thành lập thêm phòng thẩm định, phòng tín dụng cá nhân và phòng tín dụng doanh nghiệp. Đặc biệt, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng trong giai đoạn này cũng liên tục phát triển trên nền tảng toàn hệ thống đã thực hiện thành công dự án hiện đại hóa ngân hàng.

Giai đoạn từ tháng 5/2012 đến nay là giai đoạn nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững của chi nhánh. Việc BIDV chính thức sáp nhập MHB vào tháng 5/2015 là sự kiện lớn đối với cả hệ thống; và BIDV Tiền Giang là một trong các chi nhánh hỗ trợ trong công tác này thông qua việc điều động 10 cán bộ chủ lực sang BIDV Mỹ Tho. Mặc dù thiếu nhân lực, toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh đã nỗ lực hết mình hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh được giao.

Năm 2015, BIDV Tiền Giang trở thành đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu hệ thống giai đoạn 2011 - 2015 và là đơn vị hoạt động tín dụng xuất sắc trong giai đoạn 2013 -2015. Đồng thời, với công tác sáp nhập, BIDV đã phát triển mạng lưới rộng khắp các huyện trên địa bàn tỉnh Tiền Giang thay vì chỉ tập trung trên địa bàn thành phố Mỹ Tho.

GHI NHẬN THÀNH TỰU

Từ năm 2015 đến nay, với sức ép cạnh tranh không ngừng từ thị trường, BIDV Tiền Giang đã vận dụng linh hoạt cơ chế chính sách về lãi suất, các gói ưu đãi; vận dụng hài hòa giữa dòng tiền huy động và cho vay. Chi nhánh cũng sáng tạo trong công tác giới thiệu sản phẩm dịch vụ hiện đại như hệ thống máy POS cho các đơn vị chấp nhận thẻ, BIDV SmartBanking cho khách hàng cá nhân, iBank cho khách hàng tổ chức; thúc đẩy các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt…

Sự năng động đó đã góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, giúp chi nhánh liên tục giữ vững vị thế thứ 2 về quy mô, thị phần trên địa bàn tỉnh. Năm 2020, BIDV Tiền Giang là đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long.

Sau chặng đường 45 năm với đủ những thăng trầm, BIDV Tiền Giang đã không ngừng lớn mạnh. Từ xuất phát điểm với 11 cán bộ ban đầu, đến nay chi nhánh có 10 phòng nghiệp vụ và 4 phòng giao dịch, tổng số 148 cán bộ.

Tính đến hết quý 3/2021, chi nhánh ghi nhận kết quả kinh doanh khả quan như: Huy động vốn đạt 9.240 tỷ đồng (97,8% kế hoạch năm 2021), dư nợ tín dụng đạt 8.316 tỷ đồng (95,6% kế hoạch năm 2021), lợi nhuận đạt 167 tỷ đồng (100,4% kế hoạch năm 2021), tỷ lệ nợ xấu 0,52%.

ĐÓNG GÓP CHO CỘNG ĐỒNG

Xuyên suốt 45 năm hình thành và phát triển, bên cạnh việc phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh, BIDV Tiền Giang luôn là đơn vị thể hiện trách nhiệm cao với cộng đồng qua các hoạt động an sinh xã hội tại địa phương. Từ nguồn chính quyền, công đoàn và đóng góp của người lao động, chi nhánh đã thực hiện nhiều hoạt động có ý nghĩa như: Trao hàng chục căn nhà tình nghĩa, nhà đại đoàn kết ấm áp nghĩa tình đến những hoàn cảnh khó khăn; trao 2 xe cứu thương cho hai bệnh viện lớn của tỉnh: Bệnh viện Đa khoa tỉnh Tiền Giang và Bệnh viện Phụ sản Tiền Giang; trao hàng trăm phần quà Tết hàng năm cho đồng bào nghèo trên khắp các địa phương nơi có BIDV trú đóng; trao tặng hàng ngàn bữa cơm từ thiện cho các bệnh nhân/thân nhân tại các bệnh viện...

Và còn đó niềm vui trong ánh mắt trẻ thơ khi mùa tựu trường nhận được tập vở, cặp sách và những suất học bổng của các cán bộ BIDV Tiền Giang; còn đó những giọt máu tình nguyện của các bạn trẻ BIDV Tiền Giang cho đi để giữ lại sinh mệnh của một ai đó.... Vào mùa khô năm 2020, với cơn hạn mặn kỷ lục tại các tỉnh miền tây Nam bộ, BIDV Tiền Giang đã dành kinh phí 5 tỷ đồng trao tặng 3.300 bồn chứa nước cho đồng bào tỉnh Tiền Giang nhằm chung tay xoa dịu cơn khát nước ngọt cho vùng đất quê hương.

Gần đây nhất, khi dịch bệnh Covid-19 bùng phát cao điểm từ tháng 6/2021, chi nhánh đã ủng hộ kinh phí phòng chống dịch của tỉnh Tiền Giang với số tiền hơn 2 tỷ đồng, 2.000 bộ đồ bảo hộ và 2.000 khẩu trang y tế... Còn nhiều nữa những điều ân cần, giản dị mà chi nhánh đã trao đi, để từ đó góp phần lan tỏa hình ảnh một BIDV sẻ chia, nghĩa tình và ấm áp. ❑

Phát huy truyền thống tốt đẹp 45 năm xây dựng và trưởng thành, BIDV Tiền Giang sẽ tiếp tục nỗ lực, phấn đấu, chuyển đổi mạnh mẽ về tư duy, phương thức kinh doanh, nâng cao tính năng động, sáng tạo, đồng thời triển khai quyết liệt và đồng bộ các biện pháp, giải pháp để hoàn thành toàn diện các mục tiêu, kế hoạch kinh doanh và nhiệm vụ chính trị được giao. Với phương châm "Luôn đồng hành cùng khách hàng, chia sẻ - hợp tác - thành công", BIDV Tiền Giang đã và đang phấn đấu trở thành ngân hàng bán lẻ hiện đại, cung cấp đa dạng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiện ích, chất lượng cao, đặc biệt hướng đến các sản phẩm ngân hàng số ứng dụng công nghệ 4.0, từ đó khẳng định thương hiệu và uy tín của BIDV trên địa bàn tỉnh.

BIDV LONG AN 45 năm dấu ấn tự hào

QUỐC VIỆT

Với những thành quả tích lũy được trong nhiều năm qua, BIDV Long An tự tin có đủ tiềm lực để vượt qua khó khăn, thách thức do hậu quả của đại dịch Covid-19; luôn luôn sẵn sàng hỗ trợ và đồng hành cùng khách hàng, tích cực đóng góp cho sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Tập thể lãnh đạo và cán bộ BIDV Long An.

Sau ngày miền Nam hoàn toàn giải phóng, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam đã mở hàng loạt chi nhánh phía Nam và Ngân hàng Kiến thiết Chi nhánh Long An đã được thành lập vào ngày 15/11/1976. Chi nhánh Long An trải qua nhiều giai đoạn phát triển, từ đổi tên thành Ngân hàng Xây dựng Chi nhánh Long An trước đổi mới, đến giải thể năm 1988 và thành lập lại đầu những năm 1990; có thời điểm chỉ là một bộ phận, một phòng trong Ngân hàng Nhà nước tỉnh hay Ngân hàng Nông nghiệp. Đến năm 1993, đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Long An.

Năm 1999, khi đất nước bước vào giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ, BIDV được phép kinh doanh tiền tệ và vận hành đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại. Từ chỗ chỉ đơn thuần là đơn vị cấp phát vốn phục vụ một số doanh nghiệp Nhà nước theo chỉ định như trước đây, BIDV đã cung cấp đa dạng sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho tất cả các nhóm khách hàng và song hành cùng các tổ chức tín dụng khác.

Tháng 11/2000, chi nhánh chuyển sang trụ sở mới khang trang, nằm trên trục đường chính của thành phố Tân An. Cùng năm đó, BIDV vinh dự đón nhận danh hiệu "Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới".

Năm 2004, chi nhánh triển khai mô hình tổ chức theo Dự án hiện đại hóa TA2 do Ngân hàng Thế giới tài trợ, tách bộ phận kế toán và giao dịch, thành lập mới Phòng Dịch vụ khách hàng (sau đổi thành Giao dịch khách hàng) và Phòng Tài chính kế toán (sau là Kế hoạch Tài chính). Cán bộ chi nhánh có lẽ không thể quên được ký ức về những "ngày quên ăn, đêm quên ngủ" để triển khai SIBS, cấu phần quan trọng nhất trong Dự án TA2. Sau một tuần chuẩn hóa dữ liệu, một tuần chạy thử, cùng sự hỗ trợ của Trụ sở chính và cán bộ đã có kinh nghiệm triển khai, chi nhánh dần làm chủ được chương trình, quy trình mới. Nền tảng công nghệ mới đã giúp chi nhánh vững vàng khi phải cạnh tranh trong thời kỳ bùng nổ số lượng tổ chức tín dụng mới những năm sau đó.

Năm 2012, BIDV hoạt động theo mô hình Ngân hàng thương mại cổ phần. Hoạt động ngân hàng những năm đó rất khó khăn, lạm phát cao dẫn tới lãi suất huy động và cho vay đều tăng; cạnh tranh giữa các ngân hàng vô cùng gay gắt, đặc biệt là về huy động vốn. Với mô hình mới, BIDV cũng bắt đầu cải cách tiền lương phù hợp với chức danh, vị trí công tác của từng lao động, tạo động lực lớn cho sự cống hiến của cán bộ nhân viên trong hệ thống. Với tâm thế và cơ chế động lực mới, toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh đã vượt qua khó khăn, dần hoạt động ổn định và hiệu quả. Thời điểm này, số lượng cán bộ nhân viên của chi nhánh gần 100 người, tăng gần gấp 4 lần so với thời điểm năm 1999.

Hoạt động chi nhánh còn gặp khó khăn chung đến năm 2015. Sau khi sắp xếp lại mạng lưới, BIDV Long An có 8 phòng giao dịch hoạt động trên 7 địa bàn khác nhau. Để tăng hiệu quả hoạt động, theo hướng dẫn của Trụ sở chính, giai đoạn 2015-2016 chi nhánh đã sắp xếp lại nhân sự, tăng cường cán bộ có kinh nghiệm cho BIDV Mộc Hóa và các chi nhánh từ Đồng bằng Sông Cửu Long chuyển về hoạt động tại TP.HCM. Cũng giai đoạn này, BIDV Long An thực hiện cơ cấu lại nền khách hàng, chuyển mạnh trọng tâm phát triển khách hàng bán lẻ.

Năm 2017, BIDV Long An bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh về bán lẻ, là năm đầu tiên dư nợ bán lẻ chiếm trên 50% tổng dư nợ, thu nhập ròng từ hoạt động bán lẻ chiếm trên 70% tổng thu nhập ròng của chi nhánh. Từ đó đến nay, quy mô và hiệu quả hoạt động của chi nhánh ngày càng cao, luôn là chi nhánh có hoạt động bán lẻ tốt nhất khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, Top 10 chi nhánh bán lẻ xuất sắc nhất hệ thống năm 2019, 2020. Nhiều chỉ tiêu nằm trong Top đầu hệ thống như doanh thu bảo hiểm BIC, Metlife… ❑

15 NĂM mái nhà BIDV Phú Mỹ

THÙY TRANG

Năm 2021, cùng với 20 chi nhánh khác trong hệ thống, BIDV Phú Mỹ chuyển mình từ "chi nhánh trẻ" sang giai đoạn trưởng thành và phát triển. Trải qua 15 năm hình thành và phát triển, BIDV Phú Mỹ tự hào đóng góp vào sự thành công chung của toàn hệ thống cũng như sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Dấu mốc 15 năm qua đã ghi nhận những thành tựu đáng ghi nhận của BIDV Phú Mỹ. Chi nhánh đã mở rộng quy mô huy động vốn từ 102 tỷ đồng (năm 2006) lên 6.786 tỷ đồng (năm 2021), dư nợ tín dụng tăng từ 215 tỷ đồng lên 4.449 tỷ đồng. Thu dịch vụ ròng và lợi nhuận trước thuế cuối năm 2021 ước đạt lần lượt 34,2 tỷ đồng và 192 tỷ đồng. Trong đó, khoảng 70% các chỉ tiêu quy mô và hiệu quả đến từ nền khách hàng bán lẻ, đối tượng khách hàng mục tiêu của chi nhánh nhiều năm qua.

Với kết quả kinh doanh hiệu quả, những năm qua, BIDV Phú Mỹ luôn hoàn thành tốt và xuất sắc các chỉ tiêu được giao; nhiều cá nhân, tập thể trong chi nhánh vinh dự được nhận Giấy khen của Tổng Giám đốc, Bằng khen của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, Bằng khen của Chủ tịch UBND tỉnh... Trong năm 2021, chi nhánh đặt mục tiêu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, tiếp nối chuỗi thành tích 7 năm liên tiếp hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ (2014-2020) nhằm tạo thành tích thiết thực kỷ niệm 15 năm ngày thành lập chi nhánh.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh, BIDV Phú Mỹ cũng tích cực triển khai các chương trình an sinh xã hội như: thăm, tặng quà các Bà mẹ Việt Nam Anh hùng, gia đình thương binh, liệt sĩ; đóng góp kinh phí xây dựng nhà tình nghĩa cho các hộ nghèo; hỗ trợ trẻ em có hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn; tổ chức các cuộc thi BIDV Run với chủ đề "Cho cuộc sống xanh", "Tết ấm cho người nghèo - Vì miền Trung yêu thương"...

Đặc biệt, trong năm 2021, khi dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trên địa bàn tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu, BIDV Phú Mỹ đã kịp thời hành động để chung tay phòng, chống dịch như: Thực hiện nghiêm các biện pháp giãn cách xã hội, đảm bảo an toàn cho khách hàng và nhân viên; thực hiện miễn, giảm lãi và cơ cấu lại nợ để hỗ trợ khách hàng chịu ảnh hưởng bởi đại dịch; thực hiện tài trợ, đóng góp cho công tác phòng, chống dịch của địa phương bằng tiền mặt và hiện vật với tổng giá trị lên đến gần 1 tỷ đồng. Những nghĩa cử cao đẹp ấy cũng là cách để chi nhánh lan tỏa tinh thần tương thân tương ái của BIDV, thiết thực kỷ niệm 15 năm thành lập trong tình hình dịch bệnh phức tạp.

Trong những tháng cuối năm 2021, chi nhánh xác định mục tiêu: duy trì và tăng trưởng quy mô huy động vốn một cách bền vững; phát triển quy mô tín dụng theo định hướng tăng trưởng dư nợ bán lẻ và SMEs đi đôi với cải thiện chất lượng tín dụng; nỗ lực tận dụng và đẩy mạnh các nguồn thu, cải thiện thu dịch vụ ròng thông qua các sản phẩm có thế mạnh trên địa bàn. Đồng thời, chi nhánh cũng tích cực thực hiện chuyển đổi số và nỗ lực thực hiện mục tiêu kép vừa chống dịch vừa phát triển kinh tế-xã hội trong trạng thái "bình thường mới" của địa phương và đất nước.

Nhằm thiết thực lập thành tích kỷ niệm 15 năm ngày thành lập, BIDV Phú Mỹ đã tổ chức nhiều chương trình khuyến mãi, thi đua và hoạt động bên lề như tri ân khách hàng với chương trình bốc thăm trúng thưởng "Mừng thành lập - Ngập niềm vui" với tổng giá trị giải thưởng lên đến gần 200 triệu đồng, tổ chức thành công lễ ra quân chiến dịch tăng nền khách hàng đổ lương và tiểu thương, đăng ký thi đua hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh năm 2021 của các bộ phận, tổ chức cuộc thi báo tường với chủ đề "15 năm mái nhà BIDV Phú Mỹ"... ❑

VRB 15 năm vững vàng biểu tượng HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Ban Lãnh đạo BIDV tặng Cờ thi đua cho VRB.

BÍCH NGỌC

Với sứ mệnh trở thành biểu tượng hợp tác hiệu quả, toàn diện giữa 2 nước Việt Nam – Liên bang Nga, qua 15 năm hình thành và phát triển, Ngân hàng Liên doanh Việt Nga (VRB) đã chuyển mình mạnh mẽ, luôn thực hiện tốt vai trò là cầu nối thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư giữa hai quốc gia.

BIỂU TƯỢNG HỢP TÁC

VRB ra đời là kết quả thể hiện ý chí của Chính phủ và Ngân hàng Trung ương hai nước Việt Nam – Liên bang Nga trong việc thúc đẩy qua hệ hợp tác song phương lên tầm cao mới, với sự góp vốn của 02 ngân hàng mẹ là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Ngoại thương Nga (VTB); Mức vốn điều lệ ban đầu là 10 triệu USD.

Ngày 19/11/2006, tại Hà Nội, VRB đã được khai trương trước sự chứng kiến của Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Tổng thống Nga Vladimir Putin. Sứ mệnh của VRB là trở thành cầu nối cung cấp các dịch vụ tài chính - ngân hàng để hỗ trợ quan hệ hợp tác trong lĩnh vực thương mại đầu tư, là biểu tượng hợp tác hiệu quả, toàn diện giữa 2 quốc gia. Song song với đó là mục tiêu phục vụ tốt nhất cho cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân nhằm thúc đẩy hợp tác kinh tế - thương mại hai nước; hỗ trợ tối đa các khách hàng tại thị trường Việt Nam với dịch vụ, sản phẩm có chất lượng cao.

Ngay sau khi được thành lập, 26 cán bộ có trình độ chuyên môn cao, tràn đầy sức trẻ và nhiệt huyết từ BIDV cử sang đã đặt những viên gạch đầu tiên xây dựng cầu nối, thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước Việt Nga. VRB đã từng bước xây dựng qui chế, qui trình, hoàn thiện công nghệ lõi, xác lập các cơ chế quản trị, điều hành và bước đầu cung cấp toàn diện các sản phẩm, nghiệp vụ của ngân hàng thương mại nhằm mục tiêu đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng. Đồng thời, VRB đã nhanh chóng thiết lập hệ thống mạng lưới hiện diện ở 06 thành phố lớn là Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng, Vũng Tàu, Khánh Hòa, Hải Phòng việc mở các chi nhánh tại các thành phố này đã hỗ trợ hiệu quả, phục vụ kịp thời nhu cầu về vốn, thanh toán của các doanh nghiệp hai nước.

Trong bối cảnh hậu khủng hoảng kinh tế, tài chính toàn cầu, cuối năm 2011 hoạt động kinh doanh của VRB cũng gặp phải những khó khăn lớn. Đặc biệt từ năm 2014, VRB tiếp tục phải đối mặt với khó khăn do lệnh cấm vận của Mỹ và các nước phương tây đối với Cộng hòa Liên bang Nga và các thực thể liên quan, các lệnh cấm vận đó vẫn tác động sâu sắc tới hoạt động của VRB trong giai đoạn hiện nay.

Với sự hỗ trợ toàn diện từ BIDV, VRB đã tập trung thực hiện "tái cấu trúc toàn diện để vượt qua khủng hoảng" theo hướng: (i) Thay đổi mô thức quản trị điều hành; (ii) Tập trung thu hồi và xử lý nợ xấu; (iii) Đẩy mạnh tăng trưởng quy mô và cơ cấu lại danh mục tài sản nợ - tài sản có, đảm bảo an toàn hoạt động, gia tăng khả năng sinh lời và hiệu quả kinh doanh; (iv) Ổn định, mở rộng dần nền khách hàng tăng dần năng suất lao động; (v) Kiện toàn hệ thống quản trị rủi ro, tăng cường công tác kiểm soát tuân thủ trên toàn hệ thống.

Kết thúc giai đoạn tái cơ cấu VRB được NHNN đánh giá là một trong số ít các ngân hàng hoàn thành cơ bản các mục tiêu đặt ra trong giai đoạn tái cơ cấu và được BIDV đánh giá là đơn vị có thành tích tốt trong triển khai đề án tái cơ cấu trong khối liên doanh. Năm 2016 VRB ra mắt hệ thống thanh toán song phương Việt Nam - Liên bang Nga. Đây là kết quả và dấu mốc quan trọng của quá trình phát triển kênh thanh toán đồng nội tệ giữa 2 nước trong đó VRB là nhân tố trung tâm, tạo thế mạnh riêng có trong phục vụ hoạt động thanh toán, hợp tác kinh tế-thương mại giữa 2 quốc gia.

CHUYỂN MÌNH MẠNH MẼ

Trong giai đoạn 2017-2021, với quyết tâm "phát huy tinh thần tự chủ, thay đổi để phát triển", VRB chủ động giảm dần sự phụ thuộc vào Ngân hàng mẹ BIDV, đồng thời thực hiện chiến lược "phát triển bền vững". Với những nỗ lực không ngừng, đến cuối giai đoạn này VRB đã đạt được các kết quả đáng ghi nhận.

Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Liên bang Nga tại Việt Nam – Ông Gennady Stepanovich Bezdetko trao Thư chúc mừng của Phó Thủ tướng Liên bang Nga cho VRB.

> ***"Trong dịp kỷ niệm 15 năm ngày thành lập, VRB vinh dự nhận được Thư chúc mừng của Ngài Phó Thủ tướng Cộng hòa Liên Bang Nga và Cờ thi đua của BIDV trao tặng. Đây không chỉ là sự ghi nhận, biểu dương mà còn là sự động viên, khích lệ to lớn đối với các cán bộ nhân viên Ngân hàng Liên doanh Việt Nga cố gắng hơn nữa đóng góp vào sự phát triển kinh tế của hai quốc gia".***

Cụ thể, kết quả kinh doanh liên tục có lãi và tăng dần qua các năm. Năm 2018, VRB bù đắp hết lỗ lũy kế đáp ứng yêu cầu vốn điều lệ trên mức vốn pháp định, hiệu quả sử dụng vốn tự có được cải thiện, hệ số an toàn vốn (CAR) ở mức cao trên 20%. VRB thực hiện chia cổ tức trong hai năm tài chính 2019-2020.

Quy mô tổng tài sản được mở rộng lên 21.500 tỷ đồng, tương đương tăng 1,6 lần so với năm 2015; Đồng thời, nguồn vốn huy động tăng khoảng 1,6 lần, dư nợ cho vay tăng khoảng 1,7 lần so với 2015. Cơ cấu cho vay phát triển bền vững theo đúng định hướng tập trung phát triển khách hàng cho vay bán lẻ và SME. Đến cuối năm 2020, VRB đã thực hiện được mục tiêu gia tăng tỷ lệ cho vay bán lẻ và SME/Tổng dư nợ đạt 75% (mục tiêu đặt ra là 66%); đây là yếu tố động lực thúc đẩy sự phát triển và hiệu quả kinh doanh của VRB. Chất lượng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ với tỷ lệ nợ xấu < 2%.

Công tác quản trị điều hành được chú trọng và quyết liệt đổi mới, năng lực quản trị điều hành, mô hình tổ chức, hệ thống kiểm soát nội bộ được kiện toàn phù hợp với chiến lược hoạt động của VRB và các quy định của NHNN. Năm 2020, VRB đã triển khai và áp dụng hệ thống quản trị rủi ro phù hợp nguyên tắc và tiệm cận dần chuẩn mực quốc tế Basel II; các chiến lược, quy trình, chính sách về quản lý rủi ro, quản trị vốn tại VRB tuân thủ các quy định tại Thông tư 41 và Thông tư 13 của NHNN đảm bảo cho VRB hoạt động an toàn, hiệu quả.

VRB từng bước chuyển đổi dần hoạt động kinh doanh theo hướng đa dịch vụ, các sản phẩm dịch vụ của VRB không ngừng đổi mới và hoàn thiện để phù hợp và đáp ứng với nhu cầu toàn diện của khách hàng.

Nhìn lại chặng đường 15 năm phát triển, có thể thấy hoạt động kinh doanh của VRB đã trải qua nhiều khó khăn, thử thách, biến động không ngừng của thị trường. Song, với sự ủng hộ, quan tâm sát sao của Chính phủ, Ngân hàng trung ương hai nước; sự đoàn kết một lòng

VRB trao kỷ niệm chương tri ân các cá nhân có nhiều đóng góp vì sự phát triển của VRB.

của tập thể lãnh đạo VTB và BIDV tại VRB; sự năng động, sáng tạo, cùng tinh thần cầu tiến của CBNV ngân hàng; sự chia sẻ, hợp tác của bạn bè, đối tác, khách hàng, VRB đã vượt lên chính mình để phát triển, trưởng thành và hoàn thành xuất sắc sứ mệnh được Chính phủ hai nước, hai ngân hàng mẹ giao phó.

HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Trải qua thời gian, VRB đã và đang là cầu nối kinh tế vững chắc, tin cậy, kết nối doanh nghiệp hai nước Việt Nam và Liên bang Nga. Đến nay, bên cạnh các kênh thanh toán truyền thống như Swift, Citad, VRB đã hoàn thiện bốn nền tảng kết nối dịch vụ: kênh thanh toán song phương, thẻ thanh toán MIR, sàn giao dịch tỷ giá MOEX, hệ thống thanh toán SPFS, để gia tăng các tiện ích, hỗ trợ các giao dịch thanh toán của doanh nghiệp Nga-Việt.

VRB chủ động cơ cấu, dần chuyển đổi toàn diện đồng bộ sang mô hình ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng; xây dựng và xác lập văn hóa quản trị rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế; xác định khách hàng là trung tâm, công nghệ và nguồn nhân lực là nhân tố cốt lõi cho sự phát triển của Ngân hàng; tạo thế và lực mới cho sự phát triển bền vững. Từ một ngân hàng chỉ hoạt động phục vụ chủ yếu cho khách hàng Nga hoạt động trong lĩnh vực hợp tác với Việt Nam như dầu khí, xuất nhập khẩu hàng hóa với thị trường Nga, như Gaz prom, rosneft, zazubetneft, power marchine… đến nay VRB đã cung cấp đa dạng các sản phẩm dịch vụ cho nhiều khách hàng trong nước, đến từ nhiều quốc gia khác nhau với nhiều ngành nghề sản xuất kinh doanh, dịch vụ, trong đó có các nhóm FDI là vendor số 1 của Samsung, LG.

Hiện nay, VRB phát triển nền khách hàng cá nhân chiếm hơn 50%, khách hàng SMEs và FDI hơn 30%... Từ 26 cán bộ ngày đầu thành lập, đến nay VRB đã phát triển được đội ngũ gần 500 cán bộ có đầy đủ năng lực quản lý, chuyên môn cao, năng động, sáng tạo, ngoại ngữ tốt.

Từ một Trụ sở chính ban đầu ở Hà Nội, ngày nay VRB đã có mạng lưới kênh phân phối đa dạng cả truyền thống và hiện đại ở 06 tỉnh thành phố lớn của Việt Nam; 14 phòng giao dịch; các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại được cài đặt trên hàng triệu thiết bị thông minh.

Với sự ổn định trong hoạt động và phát triển kinh doanh, năm 2020, VRB được tổ chức xếp hạng uy tín trên thế giới Moody's đánh giá mức B2, tương đương các ngân hàng lớn. VRB ngày nay không chỉ được định lượng bằng quy mô, chất lượng hiệu quả mà còn từng bước xác lập và dần khẳng định vị thế, uy tín của một ngân hàng liên doanh được Chính phủ, các doanh nghiệp, doanh nhân đối tác trong, ngoài nước ghi nhận và đánh giá cao.

Trên chặng đường phía trước, trong bối cảnh đại dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp cùng với quá trình chuyển đổi số đang diễn ra sâu rộng trên khắp thế giới đang tạo ra cơ hội và thách thức đan xen. Bên cạnh đó, với sự lớn mạnh và ngày càng bền chặt của quan hệ hợp tác chiến lược toàn diện giữa Việt Nam - Liên bang Nga, sự đoàn kết đồng lòng của cả hệ thống, VRB tập trung thực hiện chiến lược phát triển giai đoạn 2021-2025 và tầm nhìn đến năm 2030.

Theo đó, VRB sẽ tiếp tục theo đuổi mục tiêu "phát triển hiệu quả, bền vững", trở thành ngân hàng có nền tảng công nghệ số, là một trong những ngân hàng dẫn đầu về khả năng sinh lời trong nhóm ngân hàng có cùng quy mô vốn. VRB quyết tâm phấn đấu hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ, xứng đáng với sự quan tâm và kỳ vọng của lãnh đạo cấp trên, khách hàng, đối tác; kế tục xứng đáng truyền thống các thế hệ, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế xã hội của đất nước Việt Nam; là cầu nối, biểu tượng kinh tế, thương mại, ngân hàng, tài chính, đầu tư giữa hai nước Việt Nam và Liên bang Nga.❑

BSL hoạt động hiệu quả
CÙNG KHÁCH HÀNG VƯỢT QUA ĐẠI DỊCH

HỮU TUYẾN

Công ty Cho thuê Tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) vừa tổ chức họp đánh giá tổng kết hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm và triển khai nhiệm vụ 3 tháng cuối năm 2021 với kết quả tích cực trong bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp.

Theo báo cáo của BSL, năm 2021, làn sóng dịch Covid-19 bùng phát từ cuối tháng Tư với tốc độ lây lan nhanh chóng ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống, sức khỏe, tính mạng của người dân và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phần lớn doanh nghiệp phải giảm công suất hoặc tạm dừng hoạt động khiến doanh thu sụt giảm trong khi các chi phí hoạt động vẫn phải chi trả đều đặn, gây áp lực lên dòng tiền.

Trong bối cảnh đó, việc thực hiện kế hoạch kinh doanh của BSL gặp không ít thách thức, khó khăn. Tuy nhiên, BSL đã chủ động đưa ra các biện pháp ứng phó với những biến động bất lợi như luôn thận trọng và chủ động trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, tích cực rà soát và xây dựng chính sách hỗ trợ, đồng hành cùng khách hàng vượt qua giai đoạn khó khăn. Tính đến 30/09/2021, các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh cơ bản của BSL đều đạt kết quả tích cực; quy mô tín dụng và nguồn vốn tăng trưởng gần 20% so với cùng kỳ năm trước; các chỉ tiêu hoạt động an toàn, hiệu quả tiếp tục được duy trì.

Tại buổi họp, BSL công bố thông tin Bà Phạm Thị Ngọc Anh (Giám đốc Ban Định chế Tài chính BIDV, đứng giữa) vừa được bổ nhiệm giữ vị trí Phó Chủ tịch Hội đồng Thành viên BSL nhiệm kỳ 2020 - 2023 kể từ ngày 14/10/2021 trên cơ sở chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Bà bắt đầu gia nhập BIDV vào năm 1992 và đã trải qua các vị trí quản lý quan trọng tại nhiều đơn vị như: Ban Kế hoạch Phát triển, Ban Phát triển Sản phẩm, Giám đốc Chi nhánh.

Đồng thời, BSL đã có nhiều gói giải pháp thiết thực trợ giúp, đồng hành cùng doanh nghiệp vượt khó. Để hỗ trợ thanh khoản cho các doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp "giải phóng" dòng tiền "tự do" từ các tài sản trung dài hạn đã đầu tư, BSL triển khai Chương trình mua và cho thuê lại. Theo đó, BSL mua lại tài sản thuộc sở hữu của doanh nghiệp và cho doanh nghiệp thuê lại chính tài sản đó theo hình thức Cho thuê tài chính. Như vậy, doanh nghiệp sẽ có được một lượng tiền mặt để mua nguyên nhiên vật liệu, duy trì chi trả các chi phí thường xuyên từ chính các tài sản hiện có của mình mà không làm thay đổi quyền sử dụng tài sản.

Bên cạnh đó, BSL tích cực hỗ trợ doanh nghiệp thông qua chương trình cho thuê ưu đãi với lãi suất cố định 6,5% trong 6 tháng đầu đối với khoản thuê mới và chương trình giảm tối đa 1% đối với lãi suất cho thuê (tính theo năm) trong tương lai, áp dụng tối đa 6 tháng đối với một hoặc nhiều khoản thuê hiện hữu của khách hàng.

BSL còn phối hợp với các nhà phân phối lớn của Nhật Bản, Ấn Độ triển khai các chương trình cho thuê ưu đãi máy móc của các thương hiệu lớn trên thế giới như: Chương trình cho thuê với tỷ lệ tài trợ 100% đối với các loại máy móc xây dựng, xe tải của các hãng đến từ những nước G7 (Komatsu, Hitachi, Caterpillar, Daimler…); Chương trình lãi suất ưu đãi 0% trong 6 tháng đầu tiên với tỷ lệ tài trợ lên đến 95% đối với máy xây dựng mới mang thương hiệu JCB (máy múc, xe nâng, xe lu) của nhà phân phối TaTa International.

Các chính sách hỗ trợ và đồng hành cùng doanh nghiệp thể hiện trách nhiệm của BSL đối với nền kinh tế nói chung và cộng đồng doanh nghiệp nói riêng. Đồng thời, thể hiện cam kết của BSL với cộng đồng thông qua chính sách phát triển bền vững bao gồm việc khuyến khích sử dụng công nghệ hiện đại; hỗ trợ các hoạt động công nghiệp, phát triển hạ tầng để đóng góp cho sự phát triển chung của toàn xã hội… ❑

DỊCH VỤ CHẤP NHẬN THANH TOÁN THẺ
Cơ hội và thách thức

MAI NGÂN

Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ, dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ (CNTTT) mang lại lợi ích vô cùng to lớn cho hoạt động ngân hàng nhưng cũng bắt đầu xuất hiện những tiềm ẩn rủi ro phía sau. Nhận thức rõ ràng về lợi ích và rủi ro giúp ngân hàng tìm được những biện pháp phòng ngừa, hạn chế tiêu cực và đón nhận cơ hội mang lại từ dịch vụ CNTTT.

CƠ HỘI PHÁT TRIỂN KINH DOANH

Dịch vụ CNTTT đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt, góp phần làm tăng tốc độ luân chuyển vốn của xã hội, thúc đẩy phát triển sản xuất lưu thông hàng hóa và tiền tệ, là xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển kinh tế toàn cầu. Tại Việt Nam, thanh toán không dùng tiền mặt là một chính sách xuyên suốt của Chính phủ trong nhiều năm qua, mục tiêu đến năm 2025 là giảm tỷ trọng tiền mặt trên tổng phương tiện thanh toán xuống 8%.

Đây là dịch vụ cung cấp cho khách hàng giải pháp thanh toán đa dạng, phương thức thanh toán đơn giản, thuận tiện, an toàn và bảo mật hơn so với phương thức thanh toán bằng tiền mặt. Với đơn vị kinh doanh, dịch vụ thanh toán thẻ (chủ yếu là thanh toán qua POS) giúp tăng trưởng quy mô bán hàng, quản lý giao dịch thanh toán thuận tiện và linh hoạt trong việc cung cấp dịch vụ tới khách hàng. Với ngân hàng, kinh doanh dịch vụ POS giúp gia tăng thu nhập; đa dạng hóa dịch vụ góp phần tăng trưởng nền khách hàng, tăng cường khả năng bán chéo các sản phẩm dịch vụ khác.

Không nằm ngoài xu thế chung, BIDV đã và đang triển khai mạnh mẽ dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ với nhiều hình thức đa dạng từ thanh toán qua thiết bị POS/mPOS đến giải pháp thanh toán thẻ cung cấp cho các đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT) trực tuyến.

THÁCH THỨC TỪ RỦI RO TIỀM ẨN

Việc sử dụng dịch vụ CNTTT qua POS đã trở nên phổ biến và mang lại nhiều lợi ích nhưng không hẳn ai cũng hiểu hết những rủi ro tiềm ẩn. Cụ thể, với đặc thù giao dịch thanh toán qua POS, ĐVCNT sẽ nhận được thanh toán của ngân hàng ngay trong ngày hoặc sau 1 vài ngày kể từ ngày giao dịch thanh toán thẻ. Lợi dụng chính sách này, các đơn vị kinh doanh đăng ký sử dụng dịch vụ thanh toán thẻ với ngân hàng nhưng không phục vụ việc thanh toán các giao dịch mua bán hàng hóa thực sự mà mục đích kinh doanh chính là thực hiện thanh toán khống, đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt hoặc đảo nợ của chủ thẻ tín dụng.

Một số đơn vị kinh doanh sẵn sàng chuẩn bị hồ sơ "giả", hoặc thông tin đăng ký kinh doanh đã hết hạn để đăng ký dịch vụ với ngân hàng. Sau khi được triển khai lắp đặt thiết bị chấp nhận thanh toán, các đối tượng sẽ mang thiết bị ra khỏi địa điểm kinh doanh đã đăng ký để thực hiện các giao dịch khống.

Thanh toán khống là hành vi giao dịch bị cấm theo quy định của pháp luật tại Điều 8, Thông tư số 03/TT-VBHN ngày 17/1/2020 do đó, NHNN thường xuyên cảnh báo và yêu cầu các ngân hàng có biện pháp giám sát, ngăn chặn giao dịch thanh toán khống. Vì vậy, ngân hàng đứng trước nguy cơ đối mặt rủi ro pháp lý; rủi ro thông tin cá nhân, thông tin thẻ bị sao chép, đánh cắp dữ liệu; ngân hàng tiềm ẩn gia tăng nợ xấu khi chủ thẻ mất khả năng thanh toán, đồng thời đối mặt với rủi ro tài chính khi phát sinh tranh chấp, khiếu kiện, khiếu nại giữa chủ thẻ và ĐVCNT. ❑

Tuân thủ quy định của pháp luật và NHNN, đảm bảo an toàn trong hoạt động thẻ, BIDV đã và đang triển khai các biện pháp giám sát, kiểm soát chặt chẽ các giao dịch thanh toán thẻ như xây dựng các quy tắc giám sát, phát hiện và ngăn chặn giao dịch thanh toán nghi ngờ gian lận giả mạo, nghi ngờ thanh toán khống. Công tác thẩm định, đánh giá khách hàng trước khi cung cấp dịch vụ được BIDV chú trọng thông qua việc khảo sát trực tiếp địa điểm kinh doanh và kiểm tra chặt chẽ giấy tờ pháp lý của đơn vị; đồng thời sớm nhận diện và từ chối cung cấp dịch vụ cho các đơn vị nghi ngờ thực hiện giao dịch khống...

DỊCH VỤ THẺ

Giải đáp thắc mắc khách hàng gặp phải

BÍCH NGỌC

Hỗ trợ khách hàng là một trong những hoạt động quan trọng trong việc gia tăng trải nghiệm sản phẩm dịch vụ. Nhằm phục vụ khách hàng một cách nhanh nhất, ngoài việc hiểu rõ về sản phẩm để tư vấn, cán bộ bán hàng tại ngân hàng cũng cần nắm được một số bí quyết phục vụ kiểm tra và xử lý thông tin cho khách hàng. Dưới đây là một số câu hỏi thường gặp và cách xử lý về các dịch vụ liên quan đến chủ thẻ, được Trung tâm Thẻ BIDV chia sẻ, giúp cán bộ chi nhánh hỗ trợ khách hàng hiệu quả.

? ***Tại sao thẻ quẹt được mà giao dịch online lại lỗi?***

● *Một số nguyên nhân như sau:* thẻ chưa kích hoạt ecommerce (kiểm tra tại màn hình CARD3); thẻ hết hạn mức (kiểm tra ACBAL, AUTRN, MSCHG nếu là thẻ phụ); chủ thẻ nhập thông tin chưa chính xác (kiểm tra AUTRN)…

● *Cách xử lý:* tùy vào nguyên nhân lỗi phản hồi tại màn hình AUTRN, cán bộ phản hồi lại cho chủ thẻ và xử lý.

? ***Tại sao khách hàng giao dịch online mà không nhận được OTP?***

● *Một số nguyên nhân:* khách hàng đăng ký số điện thoại nhận OTP là số khác; thẻ mới kích hoạt hoặc mới thay đổi số điện thoại.

● *Cách xử lý:* kiểm tra tại màn hình CHINQ xem thời điểm kích hoạt thẻ, khách hàng có thay đổi số điện thoại trong vòng 48 giờ trước thời điểm khách hàng giao dịch không? Nếu đã kiểm tra mà chưa phát hiện ra nguyên nhân chính xác thì hãy gọi ngay Hotline Trung tâm Thẻ 024.22200.520.

? ***Tại sao hạn mức chi tiêu còn lại lại nhỏ hơn hạn mức tín dụng - current bal?***

● *Nguyên nhân:* khách hàng có khoản trả góp, dư nợ trả góp không hiển thị ở màn hình ACBAL nên cán bộ không thể nhìn thấy.

● *Cách xử lý:* kiểm tra tại màn hình MPTRN để thấy các giao dịch trả góp. Theo đó, hạn mức chi tiêu còn lại sẽ = hạn mức tín dụng – current bal – authorised charge – dư nợ còn lại của các giao dịch trả góp.

? ***Tại sao thẻ phụ chi tiêu xong đã gạch nợ mà không thanh toán tiếp được?***

● *Nguyên nhân:* thẻ phụ bị giới hạn hạn mức chi tiêu tháng và chủ thẻ đã chi tiêu hết hạn mức trong tháng. Trường hợp chủ thẻ đã thanh toán bớt dư nợ, hệ thống vẫn tính toán là đã hết hạn mức chi tiêu.

● *Cách xử lý:* trong trường hợp chủ thẻ phụ có nhu cầu chi tiêu thêm, cán bộ chi nhánh hướng dẫn chủ thẻ chính tăng hạn mức chi tiêu tháng cho thẻ phụ hoặc xóa bỏ giới hạn hạn mức chi tiêu tháng của thẻ phụ.

? ***Tại sao khách hàng đang dùng thẻ bình thường mà hạn mức tín dụng là 1?***

● *Nguyên nhân:* khi phát hành thẻ, chi nhánh đề xuất hạn mức có thời hạn. Sau thời hạn này, hạn mức tín dụng tự động về 1đ.

● *Cách xử lý:* chi nhánh gửi biểu mẫu thay đổi hạn mức lên Trung tâm Thẻ (TF+ mã T3) để cập nhật hạn mức mới. ❑

Trải nghiệm khách hàng có tầm quan trọng rất lớn đến sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Đảm bảo trải nghiệm khách hàng tích cực giúp xây dựng lòng trung thành, tình yêu với thương hiệu, từ đó giới thiệu sản phẩm dịch vụ tới bạn bè của họ… Đây là cách hỗ trợ tốt nhất cho doanh nghiệp để giữ chân khách hàng hiện hữu và thu hút khách hàng mới.

9 NGUYÊN TẮC SỬ DỤNG thẻ tín dụng thông minh KHÔNG PHẢI AI CŨNG BIẾT

MAI LAN

Trong xã hội hiện đại, thẻ tín dụng dần trở thành phương tiện thanh toán quen thuộc của nhiều người dân, đặc biệt những người sinh sống tại các thành phố lớn. Không thể phủ nhận những tiện ích mà thẻ tín dụng đem đến cho người tiêu dùng, tuy nhiên sử dụng không cẩn thận có thể gây ra những bất lợi. Do đó, để bảo vệ tài chính cá nhân, người dùng cần lưu ý 9 nguyên tắc dưới đây.

HẠN MỨC THẺ KHÔNG QUÁ 50% THU NHẬP

Hiện nay hầu hết các ngân hàng đều triển khai chính sách phát hành thẻ tín dụng theo hình thức không có tài sản bảo đảm. Theo đó, trường hợp chấp thuận phát hành thẻ, hạn mức tín dụng thẻ được cấp dựa trên thu nhập của khách hàng với mức phổ biến bằng 2-3 lần thu nhập của khách hàng, thậm chí có ngân hàng cấp hạn mức tín dụng tới 10 lần thu nhập bình quân tháng cho khách hàng. Một số người cho rằng, việc được cấp hạn mức tín dụng cao cũng là một cách thể hiện đẳng cấp của họ. Tuy nhiên, các chuyên gia tài chính cho rằng, chỉ nên đăng ký hạn mức tín dụng thẻ tối đa bằng 50% thu nhập hàng tháng để đảm bảo khả năng trả nợ đầy đủ, đều đặn.

HIỂU BIẾT ĐẦY ĐỦ VỀ CÁC ĐIỀU KHOẢN SỬ DỤNG THẺ

Hợp đồng phát hành và sử dụng thẻ tín dụng bao gồm đơn đăng ký đi kèm bộ điều kiện điều khoản phát hành và sử dụng thẻ, tuy nhiên điều khoản điều kiện thường khá dài nên hầu hết mọi người sẽ đều bỏ qua các thông tin tại đây, vì vậy không ít người đã gặp tình huống "dở khóc dở cười" do không đọc, hiểu hết các điều khoản điều kiện trong hợp đồng dẫn tới những vi phạm trong quá trình sử dụng thẻ. Vì vậy, trước khi quyết định sử dụng thẻ tín dụng, hãy cố gắng tìm hiểu kỹ càng những thông tin cơ bản liên quan từ phía ngân hàng để tránh bị "mất tiền oan". Ví dụ một số thông tin chính mà bạn không nên bỏ qua như điều kiện cấp tín dụng, các loại phí có thể phát sinh, ngày sao kê, thời hạn thanh toán nợ, điều khoản chậm thanh toán, nguyên tắc tính toán lãi của thẻ tín dụng,….

KHÔNG SỬ DỤNG NHIỀU THẺ TÍN DỤNG

Một số người cho rằng sử dụng nhiều thẻ tín dụng với các ngày sao kê khác nhau sẽ giúp tận dụng tối đa các ưu đãi và quay vòng sử dụng để khai thác triệt để số ngày miễn lãi của từng thẻ. Thế nhưng đôi khi cách sử dụng này lại gây nhiều bất lợi bởi sử dụng nhiều thẻ tín dụng nên việc quên hạn thanh toán của một thẻ nào đó là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Khi đó, phí phạt chậm thanh toán và lãi sẽ phát sinh, thậm chí có thể dẫn tới việc mất kiểm soát chi tiêu. Vì vậy,

nếu có mức thu nhập trung bình, bạn nên cân nhắc mở 1 tới 2 thẻ tín dụng để đảm bảo khả năng thanh toán và cân đối tài chính.

THỰC HIỆN THANH TOÁN ĐẦY ĐỦ VÀ ĐÚNG HẠN

Thẻ tín dụng của các ngân hàng có thời gian miễn lãi phổ biến từ 30-45 ngày, tuy nhiên số ngày miễn lãi thực tế không cố định mà phụ thuộc vào thời điểm giao dịch của khách hàng. Vì vậy, tối ưu nhất là thanh toán hết dư nợ cuối kỳ sao kê theo thông báo của ngân hàng để đảm bảo không phát sinh lãi. Trường hợp không đủ tài chính để trả hết một lần thì ít nhất phải đảm bảo mức thanh toán tối thiểu của kỳ sao kê đó để tránh phát sinh phí phạt chậm thanh toán. Việc chậm thanh toán không chỉ làm phát sinh thêm khoản phí mà còn ảnh hưởng tới lịch sử tín dụng của khách hàng.

TRÁNH RÚT TIỀN MẶT TỪ THẺ TÍN DỤNG

Một trong những sai lầm mà nhiều người mắc phải đó là sử dụng thẻ tín dụng để rút tiền như thẻ ghi nợ. Chỉ đến khi phát sinh phí và lãi rút tiền, thậm chí là rủi ro thẻ bị gian lận, đánh cắp thông tin… họ mới "ngớ" người ra. Bản chất của thẻ tín dụng là vay tiền ngân hàng để chi tiêu cá nhân, chi trả cho những nhu cầu mà không cần sử dụng tiền mặt. Vì vậy, người dùng không nên dùng thẻ tín dụng để rút tiền mặt bởi ngân hàng sẽ tính phí khá cao, thường vào khoảng 4% và tính lãi ngay từ thời điểm rút.

KHÔNG ĐỂ LỘ THÔNG TIN THẺ

Nhiều chủ thẻ tín dụng vẫn chưa ý thức được việc phải bảo vệ thông tin trên thẻ cũng như không lường trước những nguy hiểm khi để lộ thông tin. Họ không nghĩ rằng nếu chỉ sơ suất để lộ thông tin trên thẻ, kẻ gian hoàn toàn có thể lợi dụng để sản xuất thẻ giả và chi tiêu. Thông tin thẻ có thể dễ dàng bị lộ khi thanh toán trực tuyến, rút tiền hay mua hàng tại các điểm mua bán như cửa hàng, siêu thị… Vì vậy, bạn tuyệt đối không tiết lộ mật khẩu thẻ hay cho người khác mượn thẻ ngân hàng, đồng thời nên định kỳ đổi mật khẩu để tăng cường bảo mật thông tin. Bạn cũng cần tránh rủi ro bị người khác nhìn thấy thông tin thẻ, đặc biệt là mã CVV; đảm bảo an toàn khi giao dịch tại POS, rút tiền tại ATM, mua hàng trực tuyến. Trong trường hợp bị mất thẻ, cần báo ngay với ngân hàng phát hành thẻ để khóa tài khoản và đăng ký phát hành lại thẻ.

KIỂM TRA HÓA ĐƠN KỸ CÀNG

Khi sử dụng thẻ tín dụng thanh toán ở bất cứ đâu, hãy kiểm tra kỹ hóa đơn với số lượng sản phẩm, giá tiền, chiết khấu để đảm bảo số tiền bị trừ trong thẻ là chính xác. Thực tế, nhiều người dùng thường không có thói quen kiểm tra hóa đơn sau khi thanh toán. Điều này có thể khiến bạn mất một khoản tiền mà bạn không hay biết. Do đó, hãy tạo thói quen kiểm tra kỹ hóa đơn trước khi ra khỏi quầy thanh toán, đảm bảo chắc chắn số tiền thanh toán trên hóa đơn và trong thẻ tín dụng là chính xác. Ngoài ra, chủ thẻ tín dụng cũng nên kiểm tra sao kê hàng tháng từ ngân hàng một cách cẩn thận; trong trường hợp không may xuất hiện những khoản chi mà chủ thẻ không thực hiện thì có thể liên hệ đề nghị ngân hàng phát hành thẻ hỗ trợ xử lý ngay lập tức.

THƯỜNG XUYÊN KIỂM TRA DƯ NỢ THẺ

Một thói quen khác của nhiều chủ thẻ là không kiểm tra số dư tín dụng thường xuyên. Bạn không nên tin tưởng tuyệt đối vào ngân hàng hay cửa hàng nơi phát sinh giao dịch. Hiện nay hầu hết các ứng dụng của ngân hàng đều hỗ trợ dịch vụ thẻ, vì vậy chỉ cần một vài thao tác, bạn có thể kiểm soát được dư nợ thẻ cũng như phát hiện các giao dịch bất thường (nếu có). Vì vậy, bạn hãy cố gắng tạo thói quen tốt bằng việc kiểm tra dư nợ thường xuyên hơn.

TẬN DỤNG ƯU ĐÃI TỪ THẺ TÍN DỤNG

Để thu hút khách hàng mới cũng như giữ chân khách hàng cũ, các ngân hàng liên tục tung ra các chương trình khuyến mại, ưu đãi giảm giá, chiết khấu mua hàng tại nhiều lĩnh vực như thời trang, nhà hàng, chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp… miễn phí thường niên năm tiếp theo dựa trên doanh số giao dịch… Việc tận dụng tối ưu các chương trình khuyến mại cũng là cách tiết kiệm tiền. Vì vậy, trước khi quyết định mở thẻ tín dụng, bạn hãy dành thời gian tìm hiểu thông tin này tại các ngân hàng khác nhau để đưa ra quyết định chính xác.

Hãy nằm lòng những nguyên tắc trên để trở thành người tiêu dùng thông thái nhé! ❑

NHỘN NHỊP mùa tín dụng cuối năm

HÀ AN

Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã quyết định nới room cho hàng loạt tổ chức tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp phục hồi sản xuất kinh doanh cũng như hỗ trợ chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế của Chính phủ sau gần hai năm đại dịch. Không chỉ tín dụng, các dịch vụ thanh toán số cũng nhộn nhịp hơn bao giờ hết khi ngày càng có nhiều thành phần tham gia. Tuy nhiên, lo ngại lớn của NHNN là khi cung tiền tăng, việc kiểm soát lạm phát năm sau sẽ rất khó khăn.

KHỐC LIỆT ĐƯỜNG ĐUA SỐ

Sự kiện đáng chú ý trên thị trường tháng 11/2021 là Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) và Tổng công ty Viễn thông MobiFone (MobiFone) chính thức cung cấp dịch vụ Mobile-Money trên cả nước. Mobile-Money là tài khoản điện tử người dân được mở dựa trên thuê bao di động sử dụng SIM có thông tin đăng ký trùng với căn cước công dân của mình. Người dân không cần phải có tài khoản ngân hàng cũng có thể đăng ký và dùng Mobile-Money để thanh toán hóa đơn, dịch vụ, rút tiền mặt, chuyển tiền giữa các loại tài khoản với tổng giá trị lên đến 10 triệu đồng/tháng. Theo quy định, mỗi khách hàng chỉ được mở một tài khoản Mobile-Money tại một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ.

Theo Quyết định 316/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thí điểm dùng Mobile-Money, thời gian áp dụng sẽ được thực hiện trong 2 năm kể từ thời điểm doanh nghiệp đầu tiên thực hiện thí điểm được chấp thuận triển khai. Việc cho phép triển khai thí điểm dịch vụ Mobile-Money nhằm mục tiêu góp phần phát triển hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt (TTKDTM), tăng cường việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính, đặc biệt tại khu vực nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa, biên giới và hải đảo của Việt Nam.

Dù là phương thức thanh toán mới và hạn mức không lớn nhưng kênh Mobile-Money sẽ tạo thêm sức ép đối với ngân hàng trong việc cung cấp dịch vụ thanh toán nói riêng và ngân hàng số nói chung. Đặc biệt khi Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021-2025 đã được phê duyệt với mục tiêu như: Đến cuối năm 2025 giá trị TTKDTM gấp 25 lần GDP; TTKDTM trong thương mại điện tử đạt 50%; từ 80% người dân 15 tuổi trở lên có tài khoản giao dịch tại ngân hàng hoặc các tổ chức được phép khác; tăng khả năng tiếp cận các dịch vụ thanh toán của người dân; tăng số lượng điểm chấp nhận TTKDTM lên trên 450.000 điểm. Tốc độ tăng trưởng bình quân về số lượng và giá trị giao dịch TTKDTM đạt 20 - 25%/năm; tốc độ tăng trưởng bình quân về số lượng giao dịch qua kênh điện thoại di động đạt 50 - 80%/năm và giá trị giao dịch đạt 80 - 100%/năm; qua kênh Internet là 35 - 40%/năm.

Định danh điện tử khách hàng bằng eKYC ngày càng phát triển.

Theo công bố của NHNN, trong 9 tháng đầu năm 2021 so với cùng kỳ 2020, thanh toán Mobile tăng 76,2% về số lượng và 88,3% về giá trị; Thanh toán qua Internet tăng 51,2% về số lượng và 29,1% về giá trị. Cuộc đua trên đại lộ số chưa khi nào nhiều áp lực như hiện nay. Hiện thị trường có 45 đơn vị cung cấp dịch vụ trung gian thanh toán và sẽ ngày càng tăng khi thêm nhiều công ty fintech tham gia; khoảng 80 ngân hàng cung cấp các dịch vụ ngân hàng số… Từ tháng 3/2021 đến nay đã có thêm hơn 1,8 triệu tài khoản thanh toán được mở trực tuyến theo phương thức mới eKYC trong số hơn 100 triệu tài khoản thanh toán đang hoạt động tại Việt Nam.

Đến cuối quý III/2021, số tài khoản thanh toán của cá nhân tại các ngân hàng đã đạt 110,92 triệu tài khoản. Người dân đang để gần 800

nghìn tỷ đồng trong ngân hàng với lãi suất từ 0% đến 0,02%. Số tiền này không chỉ là nguồn vốn có chi phí huy động thấp, mà còn mở ra cơ hội cho ngân hàng tăng thu từ nhiều sản phẩm, dịch vụ khác. Bởi hiếm khi một khách hàng chỉ sử dụng một sản phẩm là mở tài khoản thanh toán.

CUNG TIỀN TĂNG, ÁP LỰC LẠM PHÁT LỚN

Thông tin về chương trình phục hồi và phát triển kinh tế xã hội đang được xây dựng, có thể lên đến 800.000 tỷ đã tạo lực đẩy cho thị trường tài chính tiền tệ nhộn nhịp, khởi sắc. Trong khi VN-Index liên tục xác lập đỉnh mới, thị trường tín dụng cũng sôi động hơn. Đến hết quý III/2021, tăng trưởng tín dụng chỉ ở mức 7,2%, nhưng với việc mở cửa trở lại, dự báo tăng trưởng tín dụng toàn ngành năm nay ở mức 13% là có thể đạt được, nhất là khi NHNN vừa quyết định nới room tăng trưởng tín dụng cho hơn chục ngân hàng như: TPBank được nới lên mức 23,4%; Techcombank - 22,1%, MSB - 22%; MBB -21%, VIB - 19,1%, VPBank - 17,1%, Vietcombank - 15%, OCB - 15%, ACB - 13,1%, VietinBank - 12,5%, BIDV - 12%...

Năm 2022, khi Covid-19 được kiểm soát tốt hơn nhờ triển khai Chương trình phục hồi kinh tế, dự báo nhu cầu tín dụng sẽ tiếp tục ở mức 13% - 14%. Tuy nhiên, khi tín dụng tăng, tài khóa cũng tăng chi, trong khi giá cả hàng hóa thế giới tăng mạnh; và nhất là lạm phát của nhiều quốc gia trên thế giới tăng khiến áp lực trong kiểm soát lạm phát rất lớn.

Phát biểu trước Quốc hội hôm 12/11/2021, Thống đốc NHNN Nguyễn Thị Hồng cho biết, chính sách tiền tệ có hai nhiệm vụ: Thứ nhất là điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng trung ương để kiểm soát lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế nhưng không chủ quan với lạm phát; Thứ hai là huyết mạch của nền kinh tế, đảm bảo hệ thống tín dụng hoạt động an toàn, sẵn sàng khả năng chi trả cho người dân. NHNN luôn phải đảm bảo hai mục tiêu này, đảm bảo cân đối lớn của vĩ mô như nợ công, bội chi ngân sách trong xem xét chính sách, công cụ thời gian tới. "Chúng tôi thấy năm 2021, khả năng đạt chỉ tiêu lạm phát dưới 4% theo mục tiêu của Quốc hội đề ra là có thể. Hết tháng 10, lạm phát mới tăng 1,81%. Tuy nhiên, rủi ro lạm phát đang có áp lực lớn trong năm 2022", Thống đốc Nguyễn Thị Hồng nói.

Một mối lo lớn khác của ngân hàng là tỷ lệ nợ xấu đã tăng trở lại. Theo số liệu NHNN vừa công bố, tính đến cuối tháng 8/2021, toàn hệ thống các tổ chức tín dụng đã xử lý được khoảng 1.300 nghìn tỷ đồng nợ xấu, trong đó tổng nợ xấu xác định theo Nghị quyết số 42 của toàn hệ thống tổ chức tín dụng đến 31/8/2021 là 424,1 nghìn tỷ, từ 15/8/2017 đến 31/8/2021 đã xử lý 364,1 nghìn tỷ đồng. Nếu tỷ lệ nợ xấu toàn hệ thống đến cuối năm 2019 chỉ còn 1,63% thì đến cuối tháng 9/2021 đã tăng trở lại 1,9%, tương đương tỷ lệ nợ xấu năm 2017.

Nghị quyết 42 sắp hết hiệu lực thi hành trong khi Quốc hội chưa quyết định một trong hai phương án mà NHNN đề xuất: một là đề xuất Chính phủ, Quốc hội xây dựng Luật về xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng theo hướng kế thừa các quy định về xử lý nợ xấu tại Nghị quyết 42 còn phù hợp và sửa đổi, bổ sung một số quy định mới.

Để đảm bảo tránh khoảng trống pháp lý khi Nghị quyết 42 hết hiệu lực thi hành vào ngày 15/8/2022, Luật Xử lý nợ xấu cần được ban hành theo trình tự, thủ tục rút gọn tại kỳ họp Quốc hội vào tháng 5/2022. Phương án thứ hai, trong trường hợp Quốc hội không đồng ý việc xây dựng Luật theo trình tự, thủ tục rút gọn, NHNN đề xuất Chính phủ báo cáo Quốc hội cho phép tiếp tục có hiệu lực của Nghị quyết 42 với thời hạn 3 năm. Trong thời gian đó, tiếp tục nghiên cứu, đề xuất xây dựng Luật về Xử lý nợ xấu của tổ chức tín dụng để đảm bảo tính ổn định của quy định pháp luật.❑

SANDBOX Tạo cơ chế thử nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng

NGỌC OANH *(tổng hợp)*

Trong giai đoạn Cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay, thuật ngữ Sandbox (Cơ chế thử nghiệm) đang được sử dụng rộng rãi trong các công nghệ, nổi bật là công nghệ số, trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), dữ liệu lớn và xử lý dữ liệu lớn (Big Data and Data Analytics), đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech)... Sandbox được sử dụng với hàm ý là tạo ra các khung pháp lý thử nghiệm cho các sản phẩm, dịch vụ hay mô hình kinh doanh mới sáng tạo trong các lĩnh vực trên mà khung pháp lý hiện hành chưa có quy định điều chỉnh hoặc bất cập.

TẠO MÔI TRƯỜNG ĐỂ THỬ NGHIỆM

Từ "sandbox" (hộp cát) có ý nghĩa ban đầu là những khu vực chứa đầy cát được tạo ra để trẻ em vui chơi, thúc đẩy tự do sáng tạo nhưng vẫn đảm bảo an toàn. Sau đó, sandbox đã được mở rộng với ý nghĩa mới, sử dụng trong các lĩnh vực khác nhau. Trong thế giới máy tính, có thể hiểu, sandbox đóng vai trò là một môi trường dùng để chạy phần mềm và môi trường đó được kiểm soát nghiêm ngặt và chặt chẽ. Trong an ninh mạng, sandbox là một kỹ thuật quan trọng trong lĩnh vực bảo mật, có tác dụng cô lập các ứng dụng, ngăn chặn các phần mềm độc hại.

Có thể nói, sandbox là môi trường được tạo ra để các startup công nghệ, công ty công nghệ triển khai thử nghiệm có giới hạn việc ứng dụng công nghệ mới, mô hình kinh doanh mới. Sau thời gian thử nghiệm, cơ quan quản lý sẽ xem xét tác động của nó đến xã hội và cộng đồng, thể chế để chính thức từ chối hoặc chấp nhận, thừa nhận cũng như có những quy định pháp lý chính thức cho việc ứng dụng, mô hình mới này. Đối với Chính phủ, sandbox giúp rút ngắn thời gian nghiên cứu và thử nghiệm để ban hành các quy định, quy chuẩn nhằm điều chỉnh một vấn đề pháp lý mới.

Theo Ngân hàng Thế giới, các sandbox (CCTN) được phân thành 4 loại, tùy vào các mục tiêu khác nhau của chúng trong thực tế. Tuy nhiên, danh mục phân chia này không loại trừ lẫn nhau, một loại có thể đạt nhiều mục tiêu cùng lúc:

(i) CCTN tập trung vào chính sách: các CCTN này sử dụng quy trình CCTN để đánh giá các quy định hoặc chính sách cụ thể.

(ii) CCTN tập trung vào sản phẩm hoặc đổi mới sáng tạo: khuyến khích đổi mới sáng tạo bằng cách giảm chi phí gia nhập thị trường, cho phép các công ty kiểm tra khả năng tồn tại trên thị trường của các mô hình kinh doanh mới.

(iii) CCTN chuyên đề: tập trung vào một chủ đề đã được xác định với mục tiêu thúc đẩy việc áp dụng một chính sách hoặc đổi mới sáng tạo cụ thể hoặc hỗ trợ phát triển một phân ngành cụ thể hoặc thậm chí các sản phẩm cụ thể nhằm vào các phân khúc khách hàng cụ thể.

(iv) CCTN xuyên biên giới hoặc đa khu vực pháp lý hỗ trợ hoạt động và di chuyển xuyên biên giới của các công ty, đồng thời khuyến khích sự hợp tác của cơ quan quản lý và giảm sự khác biệt về luật lệ.

Trên thực tế có nhiều thành phần/tác nhân/người tham gia trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo tham gia vào CCTN, bao gồm: (i) Những người đổi mới sáng tạo và cung cấp tri thức. Nhóm này bao gồm những người có các sản phẩm, công nghệ, dịch vụ hay mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo muốn thử nghiệm chúng trong CCTN. Họ có thể là các tổ chức, các công ty đủ mọi quy mô, các công ty đã gia nhập thị trường, các công ty khởi

nghiệp, mới thành lập hay chuẩn bị gia nhập thị trường mới. (ii) Các cơ quan quản lý và các cơ quan Chính phủ. Họ xây dựng CCTN, theo dõi, tư vấn, giám sát, đánh giá các hoạt động thử nghiệm trong CCTN và có thể đưa ra đề xuất sửa đổi, bổ sung các quy định chính sách dựa trên kết quả hoạt động của CCTN. (iii) Người tiêu dùng: Vì CCTN hoạt động trong môi trường thực tế nên cần có các điều khoản cho sự tham gia của người tiêu dùng, những người chọn tham gia hoặc được thông báo rằng sản phẩm hoặc dịch vụ họ đang sử dụng đang được thử nghiệm trong CCTN.

ÁP DỤNG CCTN TRÊN THẾ GIỚI

Rất nhiều nước trên thế giới đã áp dụng thành công CCTN. Tháng 11/2017, Cục Quản lý Hàng không Liên bang Hoa Kỳ đưa ra CCTN cho các máy bay không người lái nhằm thử nghiệm các phương tiện bay không người lái trong thời gian 3 năm. Thông qua các thử nghiệm, với dữ liệu thu thập được và bằng chứng thực nghiệm từ chương trình, Cục Quản lý Hàng không Liên bang và Bộ Giao thông Vận tải Hoa Kỳ đã đưa ra quy định mới liên quan đến phương tiện bay không người lái, đặc biệt là quy định liên quan đến an ninh và riêng tư.

Ngày 18/10/2016, Ngân hàng Trung ương Malaysia đã đưa ra khung CCTN công nghệ tài chính trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Yêu cầu về tính đủ điều kiện của CCTN của Malaysia bao gồm các mục tiêu phổ cập tài chính.

Năm 2018, Bộ Tài chính Malaysia đã đưa ra CCTN quốc gia trong các lĩnh vực: Nông nghiệp, Công nghệ sinh học, Xây dựng, Giáo dục, Năng lượng, Tài chính, Thực phẩm, Công nghệ xanh, Chăm sóc sức khỏe, Thành phố thông minh, Thể thao, Viễn thông, Vận chuyển, Du lịch, Quản lý nước, và Quản lý chất thải. Năm 2020, Bộ Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo Malaysia đưa ra CCTN công nghệ và đổi mới sáng tạo quốc gia trong lĩnh vực công nghệ y tế, chế tạo, nông nghiệp, giáo dục và du lịch.

Năm 2017, Ngân hàng Trung ương Thái Lan đã ra mắt CCTN với trọng tâm chính là fintech và nhắm mục tiêu đến các nhà phát triển fintech, bao gồm các tổ chức tài chính và phi tài chính. Cùng năm đó, Văn phòng Ủy ban Bảo hiểm Thái Lan (OIC) đã ra mắt CCTN Thai Insurtech với trọng tâm chính là phát triển các giải pháp bảo hiểm kỹ thuật số trong nước.

CCTN TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

Ngày 6/9/2021, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 100/NQ-CP thông qua đề nghị xây dựng Nghị định về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động công nghệ tài chính (fintech) trong lĩnh vực ngân hàng. Tháng 10/2021, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã gửi xin ý kiến các đơn vị/tổ chức về dự thảo Nghị định về CCTN và dự kiến sẽ trình Chính phủ ban hành Nghị định này trong quý 4/2021.

Theo dự thảo Nghị định về CCTN, các đối tượng được cấp phép tham gia CCTN là các tổ chức tín dụng và các công ty fintech, các giải pháp fintech trong lĩnh vực ngân hàng được phép tham gia vào CCTN sẽ bao gồm nhiều mảng dịch vụ mới như: Cấp tín dụng trên nền tảng công nghệ; Chấm điểm tín dụng; Chia sẻ dữ liệu qua giao diện lập trình ứng dụng (API); Cho vay ngang hàng (P2P Lending); Ứng dụng công nghệ chuỗi khối, sổ cái phân tán (Blockchain Technology, DLT) trong hoạt động ngân hàng; Ứng dụng các công nghệ số khác trong hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ ngân hàng…

Nghị định về CCTN ra đời dự báo sẽ mang đến sự phát triển mạnh mẽ đối với công nghệ tài chính, là cơ hội lớn cho các tổ chức tín dụng, công ty fintech biết nắm bắt và sẵn sàng để tham gia CCTN, nhưng đồng thời cũng mang đến rủi ro tụt hậu về ứng dụng công nghệ tài chính cho các tổ chức tín dụng, công ty fintech chậm chân hoặc đứng ngoài cuộc. ❑

Thắp sáng những ước mơ
TỪ TRÁI TIM CÁN BỘ NGÂN HÀNG

Trung tâm Hy vọng Lộc Bình: Mái nhà hi vọng của trẻ mồ côi.

ĐÀO NHƯ NGỌC

An sinh xã hội luôn là một phần không thể thiếu trong kế hoạch hoạt động hàng năm của Công đoàn, Đoàn Thanh niên Ban Quản lí rủi ro hoạt động và thị trường (QLRRHĐ&TT) và luôn nhận được sự hưởng ứng, tham gia nhiệt tình của các cán bộ trong đơn vị. Mỗi chuyến đi đều mang lại cho chúng tôi thật nhiều cảm xúc. Trong số đó, có thể nói, chuyến đi tới Trung tâm Hy vọng Lộc Bình, Lạng Sơn là chuyến đi đặc biệt nhất.

Vào một ngày cuối thu khi dịch Covid-19 đang tạm lắng tại Hà Nội và các tỉnh phía Bắc, chúng tôi đến với thị trấn Lộc Bình, tỉnh Lạng Sơn, cách Hà Nội gần 200km. Trong suốt gần một năm qua, do ảnh hưởng của dịch bệnh, việc thực hiện các hoạt động an sinh xã hội gặp rất nhiều khó khăn. Chính vì vậy, ngay khi điều kiện cho phép, chúng tôi đã tổ chức chuyến đi, đảm bảo nghiêm túc các biện pháp phòng, chống dịch Covid-19.

Đến với Trung tâm trong một ngày mưa tầm tã, thế nhưng, khi vừa bước vào phòng sinh hoạt chung, cảnh tượng mà chúng tôi bắt gặp lại thật ấm áp và bình yên. Các em nhỏ với nhiều lứa tuổi đang ngồi học bài rất say sưa, chăm chỉ. Do ảnh hưởng của dịch bệnh, đã rất nhiều tháng các em phải học trực tuyến. Để có đủ thiết bị phục vụ việc học của các em, bác Nguyễn Trung Chắt (Giám đốc Trung tâm) đã phải huy động điện thoại của tất cả mọi người tại đơn vị, có khi còn phải mượn của những hàng xóm xung quanh. Khó khăn là thế nhưng các em vẫn rất say mê và quyết tâm trong học tập, được tạo điều kiện học hành đàng hoàng, hầu hết học hết lớp mười hai hoặc đi học nghề. Có những em được học lên đại học, cao đẳng, thậm chí hoàn thành hai bằng đại học.

Các em ở đây đều được bác Chắt rèn nếp sinh hoạt có tính kỷ luật tốt, bác treo rất nhiều khẩu hiệu dạy làm người như: "Việc đầu tiên là việc học làm người – người tử tế trước khi muốn trở thành người giỏi giang, có quyền hành hoặc siêu phàm"; "Yêu lao động sẽ nâng cao

BIDV BÌNH TÂN TRAO HỌC BỔNG CHO GẦN 200 TRẺ EM MỒ CÔI

CHUNG ĐÔNG HỒ

Đại dịch Covid-19 tuy đã cơ bản được kiểm soát nhưng hậu quả để lại là vô cùng to lớn, trong đó có rất nhiều em nhỏ chịu cảnh mồ côi cha mẹ. Trước những mất mát đó, hưởng ứng lời kêu gọi từ Hội Khuyến Học quận Bình Tân về việc hỗ trợ trẻ mồ côi do ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, BIDV Bình Tân đã phối hợp cùng Trụ sở chính dành tặng 195 phần học bổng khuyến học đến trẻ mồ côi trên địa bàn quận với tổng giá trị 200 triệu đồng, trong đó 190 phần học bổng trị giá 1 triệu đồng dành tặng 190 trẻ mồ côi cha hoặc mẹ và 5 phần học bổng trị giá 2 triệu đồng dành tặng 5 trẻ mồ côi cả cha lẫn mẹ.

Thông quan hoạt động này, BIDV mong muốn cùng địa phương hỗ trợ các em ổn định cuộc sống và an tâm tiếp tục học tập; động viên tinh thần giúp các em vơi đi phần nào nỗi đau, vượt qua khó khăn, mất mát.

Từ đầu năm 2021, trước tình hình TP.Hồ Chí Minh bị ảnh hưởng nặng bởi dịch Covid-19, BIDV Bình Tân đã chung tay cùng địa phương thực hiện trách nhiệm với cộng đồng thông qua các hoạt động cụ thể như: tặng quà Tết cho các hoàn cảnh khó khăn; tài trợ 03 suất học bổng cho các em sinh viên có hoàn cảnh đặc biệt; tài trợ Quỹ vắc-xin thông qua Mặt trận Tổ Quốc Việt Nam quận Bình Tân; kết hợp cùng Hội Doanh nghiệp quận Bình Tân triển khai chương trình cung cấp rau cho người dân trong suốt thời gian phong tỏa chống dịch Covid-19; tài trợ bộ đồ bảo hộ cho các bệnh viện và Trung tâm Y tế trên địa bàn… Tổng kinh phí BIDV Bình Tân chi cho các hoạt động an sinh xã hội từ đầu năm 2021 đến nay là 939 triệu đồng. ❑

phẩm giá con người, lười biếng luôn gắn với nghèo đói và tội phạm"… Tuy vậy, bác Chắt cho rằng dạy một đứa trẻ nên người là một hành trình gian nan, nên "người cha" ấy luôn theo sát từng hành động của các con và tận tình chỉ bảo, giảng giải ngay cả khi chúng mắc sai lầm. Để duy trì hoạt động của Trung tâm, bác Chắt rất quan tâm đào tạo lớp người sẽ thay bác quản lý sau này. Bác đã phải chọn lựa kỹ càng từ những người con mà bác nuôi dưỡng. Theo bác người được chọn không những phải có tâm mà còn phải có khả năng lãnh đạo.

Đây cũng không phải là lần đầu chúng tôi đến thiện nguyện tại Trung tâm. Với những phần quà nhỏ từ đồ dùng sinh hoạt hàng ngày như: gạo, bánh kẹo, quần áo đến sách vở, đồ dùng học tập… hay ủng hộ kinh phí để Trung tâm sửa lại đường vào, mái tôn khu sinh hoạt chung, chúng tôi luôn mong có thể góp phần phần công sức của mình san sẻ bớt khó khăn với bác Chắt và những em nhỏ nơi đây.

> *"Trung tâm Hy vọng Lộc Bình là một trong ba trung tâm nuôi dưỡng trẻ mồ côi do bác Nguyễn Trung Chắt làm Giám đốc. Được thành lập từ năm 2003, đến nay sau 18 năm, Trung tâm đã đón nhận và chăm nuôi hàng trăm trẻ mồ côi có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn. Là trung tâm tự chủ về tài chính, số lượng các em tại Trung tâm khá đông nên gặp nhiều khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu sinh hoạt hàng ngày".*

Với một niềm tin, chúng tôi luôn hy vọng và chắc chắn rằng các em nhỏ tại Trung tâm sẽ có một tương lai rất rộng mở và trở thành những con người có ích cho xã hội. Về phần mình, chúng tôi nhất định sẽ tiếp tục thực hiện thật nhiều những chuyến đi vì cộng đồng, góp phần thắp sáng những ước mơ và hi vọng trên khắp mọi miền của Tổ quốc. ❑

BIDV TẶNG QUÀ AN SINH XÃ HỘI TẠI HUYỆN PHÚ TÂN, AN GIANG

TRẦN TÙNG

Vừa qua, BIDV An Giang đã cùng đoàn công tác của Ban Dân vận Tỉnh ủy, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh đến thăm và trao quà an sinh xã hội cho nhân dân huyện Phú Tân, tỉnh An Giang.

Tại buổi trao tặng, BIDV An Giang đã trao bảng tượng trưng hỗ trợ kinh phí xây dựng 100 căn nhà đại đoàn kết, trị giá 5 tỷ đồng; trao tặng 500 triệu đồng cùng thiết bị vật tư y tế trị giá 50 triệu đồng ủng hộ công tác phòng, chống dịch Covid-19 tại huyện Phú Tân. Chi nhánh còn trao tặng 100 cặp phao cứu sinh cho học sinh nghèo của huyện; 35 bộ máy vi tính phục vụ cho công tác giảng dạy của Trường THPT Chu Văn An. Tổng trị giá đợt trao tặng khoảng 5,8 tỷ đồng.

Đồng chí Huỳnh Thành Danh, Bí thư Huyện ủy Phú Tân (bên trái) tiếp nhận biển trao quà tượng trưng từ BIDV.

Đây là hoạt động ý nghĩa, thiết thực để hưởng ứng tháng cao điểm "Vì người nghèo" năm 2021. Thông qua chương trình góp phần lan tỏa tinh thần tương thân, tương ái của toàn thể Ban Lãnh đạo, cán bộ nhân viên BIDV, chung tay giúp người nghèo an cư, lạc nghiệp để yên tâm sinh sống và cùng địa phương xây dựng nông thôn mới; hỗ trợ công tác phòng, chống dịch bệnh Covid-19, đưa cuộc sống trở về trạng thái "bình thường mới". ❑

BIDV MỸ THO CHĂM LO MÁI ẤM CHO HỘ NGHÈO

MỘNG CHÂU

Chiều 17/11/2021, BIDV Mỹ Tho phối hợp cùng Ban Vận động Quỹ "Vì người nghèo" huyện Châu Thành và Ủy ban Nhân dân, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc xã Tam Hiệp trao tặng 01 căn nhà đại đoàn kết cho hộ bà Phạm Thị Du, sinh năm 1986 tại ấp 6, xã Tam Hiệp, huyện Châu Thành, tỉnh Tiền Giang, thuộc diện hộ nghèo, khó khăn về nhà ở.

Ngôi nhà được khởi công xây dựng từ tháng 04/2021. Do diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, sau hơn 06 tháng thi công, căn nhà đã hoàn thành các hạng mục, kết cấu theo dự toán. Nhà ở được xây dựng với diện tích 70m2, tổng kinh phí 40 triệu đồng. Đây là một trong những hoạt động ý nghĩa, thể hiện truyền thống đạo lý tốt đẹp của dân tộc, tinh thần tương thân, tương ái và đầy giá trị nhân văn của BIDV.❑

30 MÁY TÍNH BẢNG ĐẾN VỚI HỌC SINH QUẢNG NGÃI

AN KHANG

Thực hiện chương trình an sinh xã hội "Sóng và máy tính cho em", ngày 26/11/2021, BIDV Dung Quất phối hợp Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh Quảng Ngãi trao tặng 30 máy tính bảng, trị giá 180 triệu đồng, cho các em học sinh tại huyện Bình Sơn và huyện Sơn Tịnh có hoàn cảnh khó khăn đáp ứng nhu cầu học tập.

Trong năm 2021, BIDV Dung Quất đã quan tâm ủng hộ các chương trình an sinh với tổng số tiền đến nay là hơn 1,4 tỷ đồng. Với tinh thần trách nhiệm chung tay chia sẻ vì cộng đồng xã hội, BIDV Dung Quất được Ủy ban MTTQ tỉnh Quảng Ngãi trao tặng Bằng khen và được lãnh đạo tỉnh Quảng Ngãi ghi nhận, đánh giá cao...❑

BIDV PHÚ YÊN CHUNG TAY PHÒNG, CHỐNG DỊCH COVID-19

THẢO NGUYÊN

Với thông điệp "Ngành Ngân hàng chung sức, đồng lòng thi đua phòng, chống và chiến thắng đại dịch Covid-19", hưởng ứng Thư kêu gọi ủng hộ phòng, chống dịch Covid-19 của Chủ tịch Ủy ban MTTQ Việt Nam tỉnh Phú Yên, vừa qua, đại diện BIDV Phú Yên đã trao khoản kinh phí hỗ trợ trị giá 2 tỷ đồng cho người nghèo bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 trên địa bàn tỉnh.

Khoản chi phí này được phân bổ cho 4 huyện, thị xã, mỗi đơn vị 500 triệu đồng, bao gồm: thị xã Đông Hòa, huyện Phú Hòa, huyện Tây Hòa, huyện Tuy An. Chương trình một lần nữa thể hiện tinh thần "Vì cộng đồng" trong suốt quá trình xây dựng và phát triển BIDV nói chung và BIDV Phú Yên nói riêng. Món quà BIDV dành tặng tỉnh sẽ đóng góp một phần nguồn lực cùng địa phương sớm vượt qua đại dịch. ❑

BIDV ĐỒNG THÁP VÀ BIDV SA ĐÉC trao quà cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn

THÁI DŨNG

Vừa qua, Lãnh đạo BIDV Đồng Tháp và BIDV Sa Đéc đã trao cho Sở Giáo dục và Đào tạo tỉnh Đồng Tháp 210 chiếc điện thoại Samsung Galaxy M02, tổng giá trị hơn 500 triệu đồng để tặng các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn, không có thiết bị tham gia học trực tuyến do ảnh hưởng của dịch Covid-19.

Tại buổi trao quà, đại diện Lãnh đạo BIDV Đồng Tháp bày tỏ sự sẻ chia với những khó khăn của ngành Giáo dục đang đối mặt trong đại dịch Covid-19 và mong muốn Sở Giáo dục và Đào tạo tỉnh có nhiều giải pháp tích cực, hiệu quả, động viên con em các gia đình có hoàn cảnh khó khăn tiếp tục cố gắng, vươn lên trong học tập.

Với món quà ý nghĩa này, hơn 200 học sinh nghèo của tỉnh Đồng Tháp đã có phương tiện để theo học online. ❑

BIDV TỔ CHỨC CUỘC THI ẢNH TRỰC TUYẾN

"Tết ấm cho người nghèo Mạnh khoẻ để sẻ chia"

HƯƠNG NGUYỄN

Cuộc thi ảnh trực tuyến "Tết ấm cho người nghèo – Mạnh khoẻ để sẻ chia" diễn ra từ ngày 10/11 đến 3/12/2021 không chỉ giúp nâng cao sức khỏe người lao động mà còn thể hiện một phần văn hoá doanh nghiệp đậm chất BIDV.

Hàng năm, cứ vào dịp cuối năm, người lao động BIDV lại mong chờ các chương trình tập thể "Tết ấm" gần kề. Thế nhưng, năm nay trước tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp, giải chạy "Tết ấm cho người nghèo" đành tạm "vắng mặt". Như là một cách để "tinh thần Tết ấm" được tiếp tục lan toả, BIDV đã phát động cuộc thi ảnh trực tuyến "Tết ấm cho người nghèo – Mạnh khoẻ để sẻ chia".

Cuộc thi ảnh xoay quanh 2 chủ đề chính là "Khoảnh khắc thể thao" và "Sắc màu thiện nguyện". Đây là nơi để người tham gia chia sẻ những hình ảnh/clip, các câu chuyện khi tham gia các giải chạy bộ của BIDV. Đó còn là nơi ghi lại những trải nghiệm và hành động lan toả yêu thương, tinh thần "Vì cộng đồng – Chung ý chí – Chia sẻ yêu thương" hướng tới tương lai tốt đẹp hơn. Ban Tổ chức cũng mong muốn thông qua chương trình góp phần thúc đẩy và duy trì phong trào thể thao, rèn luyện nâng cao sức khỏe của cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống BIDV nói riêng và cộng đồng nói chung để đẩy lùi bệnh tật, đem lại lợi ích cho bản thân cũng như cộng đồng.

Không chỉ chia sẻ những câu chuyện của mình qua những bức ảnh người tham gia còn có cơ hội trở thành gương mặt "Đại sứ thương hiệu" cho các chương trình an sinh xã hội của BIDV và nhận nhiều giải thưởng hấp dẫn.

Sau hơn 10 ngày phát động, chương trình đã nhận được sự hưởng ứng, quan tâm của không chỉ các cán bộ trong hệ thống BIDV mà còn của rất nhiều người là khách hàng, đối tác, vận động viên từng tham gia các giải chạy của BIDV.

Cơ cấu giải thưởng đa dạng của cuộc thi ảnh trực tuyến "Tết ấm cho người nghèo – Mạnh khoẻ để sẻ chia".

Tính đến ngày 23/11/2021, Ban Tổ chức đã nhận được hơn 1.200 bài dự thi của các cá nhân/ đơn vị. Nội dung bài dự thi phong phú, tập trung vào các hoạt động rèn luyện sức khoẻ, an sinh xã hội… với hình thức thể hiện đa dạng. Mỗi bức ảnh là một câu chuyện khác nhau, những khoảnh khắc đặc biệt, sự kiện có ý nghĩa mà người tham gia lưu giữ lại.

Các tác phẩm dự thi là những câu chuyện bằng hình ảnh của cán bộ BIDV biết tới chương trình và nhờ có chương trình mà vượt qua giới hạn của bản thân, chinh phục hành trình tưởng như không thể. Rất nhiều hình ảnh đẹp của các vận động viên cùng những tâm sự từ khi tham gia giải chạy BIDVRUN đã duy trì được thói quen rèn luyện sức khoẻ hiệu quả.

Bài dự thi của chị Lê Thị Tú Hạnh – Ban Định chế Tài chính.

Nhiều hình ảnh ghi lại những chuyến tham gia hoạt động thiện nguyện từ Bắc tới Nam, từ vùng núi cao tới hải đảo, hay trong công tác phòng chống đại dịch Covid-19.

Bài dự thi của vận động viên Hoàng Nguyễn.

Bài dự thi của BIDV Bà Rịa.

Bài dự thi của BIDV Nam Đồng Nai

Bài dự thi của BIDV Lào Cai.

Bài dự thi của BIDV Hà Nam.

Bài dự thi của BIDV Đắk Lắk.

Hàng nghìn bức ảnh dự thi sẽ được Ban Tổ chức tổng hợp lại, tạo hình ảnh Mosaic với 6.500 mảnh ghép sinh động. Đây là tác phẩm đặc sắc hướng tới kỷ niệm 65 năm ngày thành lập BIDV.

Dù không được chụp từ các nhiếp ảnh chuyên nghiệp nhưng các bức ảnh đều khắc hoạ những khoảnh khắc chân thực, sáng tạo, thể hiện trách nhiệm, ý thức và niềm đam mê của người cầm máy. Cuộc thi ảnh đã tạo ra sân chơi mới, khơi dậy sức sáng tạo của người lao động đối với nghệ thuật nhiếp ảnh; khích lệ, nâng cao đời sống văn hóa tinh thần cán bộ trong toàn hệ thống.

Sau khi kết thúc chương trình, Ban Tổ chức đã tổng hợp biên tập các bài dự thi và tạo album trên Fanpage Tết ấm cho người nghèo, tính điểm dựa trên lượng tương tác của các thành viên mạng xã hội Facebook. Cuộc thi được gia hạn đến hết ngày 3/12/2021 và công bố kết quả trong tháng 12/2021. ❑

Lan tỏa năng lượng tích cực GIỮA MÙA DỊCH

PHƯỚC THẢO

Để tiếp thêm sức mạnh, ý chí cho người lao động nói riêng và các lực lượng tuyến đầu tham gia chống dịch nói chung, Công đoàn BIDV đã phát động hai cuộc thi đầy ý nghĩa: Cuộc thi ảnh "Khoảnh khắc yêu thương" và Cuộc thi viết "Chung tay đánh bay Covid-19" dành cho đoàn viên, người lao động (ĐVNLĐ) BIDV. Cuộc thi đã tạo ra sân chơi hấp dẫn, thu hút đông đảo ĐVNLĐ tham gia.

Tác giả Trình Xuân Nguyên (BIDV Đắk Lắk) đạt giải Nhất với bức ảnh: Bình thường mới.

TỪ NỖI TRĂN TRỞ...

Ý tưởng triển khai các cuộc thi được nhen nhóm giữa lúc tình hình dịch Covid-19 đang đầy cam go, thử thách, trong bối cảnh toàn dân đang chống dịch, khi cả hệ thống ngân hàng ngoài nhiệm vụ thực hiện nghiêm túc các quy định, biện pháp phòng chống dịch còn phải đảm bảo hoàn thành nhiệm vụ chuyên môn. Quá trình xây dựng kế hoạch, thể lệ cuộc thi, Ban Thường vụ Công đoàn BIDV đã có nhiều trăn trở. Liệu rằng việc tổ chức một cuộc thi vào thời điểm này có phù hợp với hoàn cảnh hiện tại, có được ĐVNLĐ đón nhận không khi mà họ đang đối diện với nhiều mối lo ngại và bận rộn với biết bao công việc?

Thế nhưng vượt qua sự do dự, sau gần 2 tháng triển khai từ ngày 28/8/2021 đến ngày 20/10/2021, cuộc thi đã diễn ra thành công ngoài sự mong đợi. Ban Tổ chức chương trình đã nhận được hơn 400 tác phẩm dự thi, bao gồm thể loại ảnh, văn và thơ phản ánh cuộc chiến chống Covid-19. Đây là một con số thực sự ấn tượng, góp phần

Tác giả Phạm Ngọc Giang (BIDV Bỉm Sơn) đạt Giải Nhì với bức ảnh: Bảo vệ bạn, bảo vệ tôi, bảo vệ chúng ta, để cùng nhau "Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công".

Tác giả Đậu Thùy Trang (BIDV Gia Định) đạt Giải Ba với bức ảnh: Trông trời trông đất trông mây; Trông sao cho hết những ngày Cô-vi.

Tác giả Lương Thị Thu Hằng (BIDV Thành Vinh) đạt Giải Khuyến khích và Giải bình chọn trực tuyến với bức ảnh: Chung tay cùng người dân địa phương vượt qua đại dịch Covid-19.

Tác giả Trịnh Thị Hồng Vân (BIDV Lam Sơn) đạt Giải Khuyến khích với bức ảnh: Ngày mai nắng lên anh sẽ về.

Tập thể Phòng Giao dịch khách hàng BIDV Bà Rịa Vũng Tàu đạt Giải bình chọn trực tuyến với bức ảnh: Trao tặng yêu thương, đẩy lùi Covid-19.

động viên, khích lệ tinh thần vượt khó, ý chí kiên cường của các lực lượng tuyến đầu chống dịch.

Các tác phẩm ca ngợi tinh thần Việt Nam, ca ngợi công lao của các y bác sỹ trên tuyến đầu chống dịch, phản ánh mọi mặt đời sống xã hội trong thời gian giãn cách hoặc cách ly, tuyên truyền về cách phòng chống dịch Covid-19…

Thành công ấy không chỉ thể hiện ở số lượng tham gia đông đảo của các Công đoàn cơ sở (CĐCS), mà còn ở nguồn năng lượng tích cực được lan tỏa sâu rộng trong ĐVNLĐ BIDV. Đặc biệt, cuộc thi viết vào thời điểm này đã mang đến một liều vắc-xin tinh thần. Bên cạnh đó, có những bức ảnh dự thi là sự phản ánh chân thật những cảm xúc, sự biết ơn, sẻ chia, trân trọng, nâng niu những khoảnh khắc, giá trị sống, tấm lòng nhân ái, đầy yêu thương và trách nhiệm của chính những con người chứng kiến sức tàn phá của Covid-19 hàng ngày, của những cán bộ, đoàn viên, người lao động BIDV…

Những tác phẩm viết về cuộc chiến phòng chống Covid-19 đã vượt qua ranh giới của một cuộc thi, thực sự là tiếng lòng, là tâm sự, nỗi niềm, là những phút giây trải nghiệm của những cán bộ, đoàn viên, người lao động. Cao hơn cả là bài học quý giá về trách nhiệm và thái độ của ĐVNLĐ đối với cộng đồng, xã hội.

Thực tiễn cho thấy, nhiều tác phẩm xuất sắc, các phong trào có độ phủ sóng mạnh mẽ chỉ có thể ra đời từ đời sống thực tế gắn với ĐVNLĐ. Đó là những "chất liệu quý" để sáng tạo nên tác phẩm có chiều sâu, chạm đến trái tim người đọc, người xem.

> ***"Cuộc thi mang đến những câu chuyện, cảm xúc chân thực, những hình ảnh sống động, những khoảnh khắc tuyệt vời về những con người BIDV, về các lực lượng nơi tuyến đầu đang ngày đêm đối mặt với hiểm nguy dành sự sống và sự bình yên cho nhân dân trước đại dịch. Mỗi tác phẩm là một lời tri ân, sự cảm kích đối với những giá trị sống cao đẹp của những con người đã làm nên sức mạnh chiến thắng Covid-19…".***

ĐẾN SỰ BẤT NGỜ...

Sau gần 2 tháng triển khai, cuộc thi thơ, văn, ảnh về Covid-19 do Công đoàn BIDV tổ chức đã thành công hơn cả mong đợi. Đối với cuộc thi ảnh, theo đánh giá của Ban Tổ chức, các tác phẩm tham gia có bố cục, kĩ thuật tốt, "bắt" được những khoảnh khắc rất chân thật, có ý nghĩa sâu sắc, tôn vinh được nét đẹp, sự thân thiện, tận tụy, nhiệt tình, trách nhiệm của ĐVNLĐ BIDV và lực lượng tuyến đầu khi thực hiện nhiệm vụ phòng chống Covid-19.

Cuộc thi là một sân chơi sáng tạo, đa dạng và đầy màu sắc. Mỗi tác phẩm dự thi là một dấu ấn mang tính sáng tạo riêng biệt. Đó là "Ngày bình thường mới" đến từ CĐCS Đắc Lắc với bố cục ảnh chặt chẽ đã bắt được khoảnh khắc quý giá của người cán bộ kho quỹ trong bộ đồ bảo hộ phòng chống dịch Covid-19 sau giờ tiếp quỹ. Đó là "Lời ru cho bé"- bài thơ gây xúc động đến từ CĐCS Nam Hà Nội với cách thể hiện giàu cảm xúc đã nói lên những mất mát, đau thương do Covid-19 mang lại nhưng nỗi đau không bi lụy, tuyệt vọng, vẫn sáng lên những niềm hy vọng mới.

Đó còn là những nỗi niềm đầy tính triết lý trong "Mùa dịch dạy cho tôi cách biết ơn" đến từ CĐCS Tiền Giang. Đó là "Chốt tự quản" của CĐCS Ban Công nghệ ghi lại một câu chuyện thật ngay tại khu chung cư nơi họ đang sống. Đó là " Thư gửi anh" – bức thư đến từ CĐCS Thủ Đức viết về người lính, người chiến sĩ học viên quân y đang ngày đêm xả thân cùng đồng đội chống dịch sau hơn 3 tháng chưa có một bữa cơm nhà đoàn tụ….

Cuộc thi ảnh và thi viết do Công đoàn BIDV tổ chức đã kết thúc thành công tốt đẹp. Đề tài mở của cuộc thi đã kích thích được khả năng viết và sáng tạo của đông đảo ĐVNLĐ. Có thể thấy rằng, khi tham gia cuộc thi này, mỗi ĐVNLĐ BIDV chính là những người tham gia viết lên một phần lịch sử ở thời đại mà họ đang sống. ❑

Cảm xúc sau 02 năm

DƯỚI MÁI NHÀ BIDV YÊU THƯƠNG

THU HIỀN *(lược dịch)*

Nhân kỷ niệm 2 năm thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược giữa BIDV và Hana Bank, vừa qua, Bản tin Đầu tư Phát triển đã có dịp trao đổi để lắng nghe những chia sẻ của ông Bae Jee Hong – Giám đốc thứ hai Trung tâm Phân tích kinh doanh và Quản trị dữ liệu tập trung, một trong những nhân sự của Hana Bank phụ trách việc xúc tiến đầu tư với BIDV từ những ngày đầu. Dưới đây, Đầu tư Phát triển xin lược dịch lại những chia sẻ của ông…

"Tưởng chừng như mới hôm qua tôi bắt đầu làm việc tại BIDV, vậy mà thật khó tin khi chỉ tháng sau thôi đã tròn 2 năm. Trong đại dịch này, tôi lại càng cảm nhận sâu sắc điều đó.

Khi nhận được đề nghị từ Bản tin Đầu tư Phát triển về việc chia sẻ cảm nhận của mình sau hai năm làm việc tại BIDV, tôi đã nghĩ rằng việc chia sẻ cảm nghĩ của mình tới những nhân viên của BIDV sẽ giúp cho mối quan hệ hai bên thêm phần bền chặt, khăng khít. Nhưng khi bắt đầu viết những dòng này, tôi lại không biết bắt đầu như thế nào.

Đầu tiên, tôi xin nói về những điều tốt đẹp mà bản thân cảm nhận được khi làm việc tại BIDV. Như chúng ta đều biết, BIDV là ngân hàng quốc doanh lớn nhất, đội ngũ nhân viên xuất sắc, có nhiều nét tương đồng với văn hóa Hàn Quốc, cùng với đó là sự tin tưởng của Ban Lãnh đạo dành cho đội ngũ nhân sự phái cử chúng tôi… Đặc biệt, tôi đã rất bất ngờ trước sự đồng điệu về "tình cảm" giữa người Việt Nam và Hàn Quốc khi vào dịp Trung thu, BIDV đã quan tâm, an ủi, tạo cơ hội để những nhân sự phái cử chúng tôi và gia đình được cùng nhau tận hưởng không khí của ngày lễ.

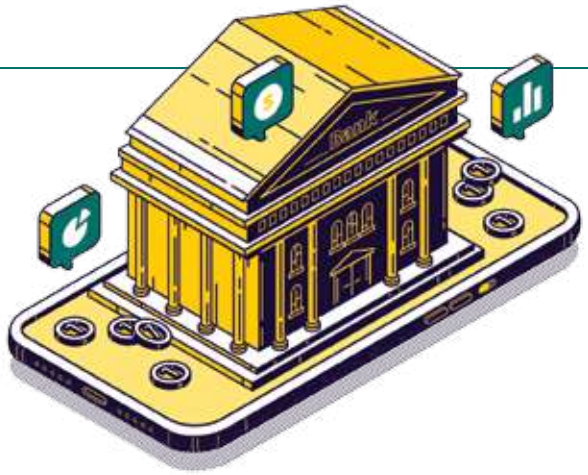
Song, bên cạnh đó, tôi nghĩ rằng nếu chỉ nói về những điểm tốt thì chúng ta rất khó để có thể thật sự đồng cảm và thấu hiểu lẫn nhau. Tôi nghĩ rằng việc chia sẻ về những mâu thuẫn, điểm chưa tốt và những điều tôi mong mỏi ở BIDV cũng vô cùng quan trọng. Trong đó, tôi luôn mong muốn rằng quy trình giao nhận dữ liệu cần thiết giữa BIDV với các nhân sự phái cử, cũng như giữa các bộ phận trong nội bộ BIDV sẽ ngày càng được tinh gọn hơn.

Chúng tôi cũng hy vọng rằng phân cấp nhiệm vụ sẽ được mở rộng hơn thông qua việc trao quyền và trách nhiệm và một số nghiệp vụ sẽ được tập trung giải quyết nhanh chóng hơn trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin. Tôi nghĩ chúng ta đều đồng ý rằng điều kiện tất yếu để tồn tại trong một môi trường tài chính không ngừng thay đổi đó là phải đưa ra quyết định nhanh chóng và linh hoạt hơn.

Trước khi đến làm việc tại BIDV, tôi đã có cơ hội ghé thăm BIDV nhiều lần với tư cách là nhân sự phụ trách xúc tiến đầu tư tại BIDV của Hana Bank. BIDV nhìn từ bên ngoài và cảm nhận từ bên trong tất nhiên là khác nhau, có lẽ bởi thế, quan điểm và suy nghĩ của tôi cũng thay đổi. Nhưng với tất cả nhân sự phái cử, bao gồm cả tôi, có một nguyên tắc không bao giờ thay đổi. Đó là "sự phát triển của BIDV cũng chính là sự phát triển của Hana Bank".

Xét theo một khía cạnh nào đó, đây chính là kết quả cơ bản của mối quan hệ cổ đông giữa hai ngân hàng và cũng chính là điều tôi luôn khắc cốt ghi tâm. Bởi vậy, tôi hy vọng tất cả nhân viên BIDV đều hiểu rằng hợp tác và thấu hiểu, cho dù có mâu thuẫn và hiểu lầm thì tất cả chúng ta đều cùng chung một mục đích.

Cuối cùng, về phần cá nhân mình, tôi mong rằng đại dịch Covid-19 sẽ sớm qua đi để tôi có thể sớm được về Hàn Quốc để thăm bố mẹ mình".



Khi công nghệ số
KHIẾN CHÚNG TA THAY ĐỔI

NGÔ VÂN ANH

Trong thời gian qua, cả hệ thống BIDV sục sôi cùng chuyển đổi số. Tôi đã nhận được sự lan tỏa mạnh mẽ của tinh thần ấy, nó ngấm sâu vào mỗi cán bộ nhân viên làm thay đổi tư duy của bản thân chúng ta. Khí thế ấy còn lan tỏa làm thay đổi tư duy khách hàng để trải nghiệm những tiện ích và dịch vụ chất lượng từ BIDV.

Cán bộ BIDV trực tiếp tiếp thị sản phẩm ngân hàng tại các quầy hàng.

Mã QRcode mang lại tiện ích thanh toán cho một quầy bán nước tại TP. Hồ Chí Minh.

Những ngày TP. Hồ Chí Minh nắng nóng, chúng ta có thể dễ dàng bắt gặp hình ảnh quen thuộc của xe bán nước dừa, nước mía ven đường... Những cán bộ làm ngân hàng khi bắt gặp hình ảnh ấy sẽ có suy nghĩ làm sao để giới thiệu với họ sản phẩm dịch vụ ngân hàng số hiện đại! Phải làm gì để giúp cả người bán lẫn khách hàng có thể dễ dàng thanh toán bằng QRcode khi mua 1 quả dừa, hay 1 ly nước mía?

Bởi vậy, khi thấy hình ảnh chú bán nước dừa với QRcode, tôi đã không khỏi xúc động. Những khách hàng như chú bán nước dừa, cô bán nước mía và nhiều hộ kinh doanh buôn bán nhỏ lẻ, họ chưa có điều kiện tiếp xúc với công nghệ, còn lúng túng với việc thanh toán online. Mặc dù có thói quen sử dụng tiền mặt, nhưng đôi khi họ vẫn gặp trở ngại khi nhận những tờ tiền mệnh giá lớn. Thêm vào đó, dịch Covid-19 đã khiến chúng ta thay đổi tư duy về thanh toán không dùng tiền mặt, hạn chế tiếp xúc và ý thức được sự cần thiết của việc tích lũy dự phòng cho tương lai.

Cuộc sống vận động, con người càng phải thay đổi để thích nghi, để hòa cùng sự chuyển động của công nghệ số. Vì vậy, việc có một tài khoản ngân hàng đi kèm với các chính sách miễn phí cùng các công cụ thanh toán sẽ là một giải pháp thiết thực hỗ trợ cho khách hàng. Điều đó giúp đưa họ đến gần hơn với những tiện ích cuộc sống, thay đổi dần thói quen, lối mòn trong suy nghĩ và hướng đến sự đổi mới.

Chiến dịch phát triển sản phẩm dành cho khách hàng tiểu thương mà Trụ sở chính phát động gần đây đã có một tác động mạnh mẽ, làm thay đổi tư duy, cách tiếp cận và định vị đối tượng khách hàng đối với các cán bộ bán hàng của chi nhánh. Trên khắp nẻo đường TP. Hồ Chí Minh, tôi đã thấy rất nhiều màu áo xanh BIDV đang nhiệt tình tư vấn, hỗ trợ khách hàng. Không ngại đường xa vất vả, thời tiết khắc nghiệt, "đội ngũ áo xanh" đang rất nỗ lực mang đến cho các khách hàng những trải nghiệm của một ngân hàng hiện đại. Và không chỉ ở thành phố mang tên Bác, mỗi thành viên BIDV là một đại sứ, đưa thương hiệu, hình ảnh BIDV hiện diện trên khắp mọi miền đất nước. ❑

BITC
Ngôi nhà thân thương của tôi

LĂNG TRƯỜNG GIANG

Hàng năm, khi những dải nắng chiều vàng nhẹ, mùi hoa sữa bay phảng phất mỗi lần qua cung đường Thảo Cầm Viên Sài Gòn, là lúc nhắc tôi nhớ đến ngày sinh nhật của Trung tâm Công nghệ thông tin (BITC) - Ngôi nhà thân thương thứ hai của tôi.

Mùa thu này mọi thứ bỗng chốc bị ngừng lại bởi đại dịch Covid-19. Tôi đã từng nín thở hồi hộp chờ tin tốt lành, dịch bệnh sẽ qua đi để được cùng cơ quan tổ chức chuyến du lịch Huế kỷ niệm thời khắc trọng đại này. Thế nhưng, hôm nay, tôi đành tưởng tượng về sự kiện ngày thành lập đơn vị mình trong bối cảnh dịch bệnh còn diễn biến phức tạp.

Nhắm mắt tĩnh lặng, tôi lật từng trang ký ức… Vào năm 2015, đây là giai đoạn sáp nhập ngân hàng MHB vào BIDV nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh. Tôi là chuyên viên quản trị Trung tâm dữ liệu, cùng các anh em BITC được giao nhiệm vụ di dời phòng máy chủ dự phòng MHB đặt tại thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương về các phòng máy chủ khác của Trung tâm. Công việc di dời thiết bị lớn, phức tạp nên chúng tôi nhận được sự chỉ đạo trực tiếp từ lãnh đạo và các anh em đồng nghiệp phụ trách quản trị hệ thống, phòng CNTT khu vực miền Nam và phòng CNTT khu vực miền Trung cùng phối hợp hỗ trợ.

Chiều tối hôm đó, sau khi di chuyển bằng ô tô từ TP.HCM tới Trung tâm dữ liệu của đối tác VNPT, chúng tôi tắt từng ứng dụng, database, dừng các services, shutdown máy chủ, gỡ xuống và đóng gói thiết bị theo thứ tự, mốc thời gian đã duyệt trong kịch bản. Nghe thì thật đơn giản và sẽ chẳng có gì khắc sâu trong ký ức nếu chỉ có vậy. Cái tôi muốn kể ở đây là "hậu trường bên lề" mà chúng tôi vẫn thường rôm rả, sụt sùi nhắc tới khi có cơ hội gặp nhau trò chuyện. Đó là hành động lãng mạn giúp nhau thổi bụi khi bụi từ máy chủ rơi vào mắt. Luýnh quýnh băng bó vết xước chảy máu do đai ốc tủ đâm vào tay. Đặc biệt là hình ảnh áo đẫm mồ hôi, dính chặt vào người dù đang ở trong Data Center Tier III hơi lạnh âm sàn thổi bùng lên…

Giữa đêm, khi đã đưa các thiết bị lên xe chở đi chúng tôi thở phào nhẹ nhõm. Ngồi quây quần ăn bên nhau, ăn vội suất cơm, nhường nhau nửa miếng trứng kho… chúng tôi như một gia đình thực sự.

Nhớ về thời gian ấy, tôi thầm cảm ơn vì dù mấy mùa thu đi qua, những hình ảnh đẹp đó vẫn khắc ghi trong tâm trí chúng tôi. Năm 2015 cũng là thời điểm quan trọng trong sự nghiệp của tôi. Khi tôi mới gia nhập Phòng CNTT khu vực miền Nam, mọi thứ còn bỡ ngỡ từ công việc đến môi trường văn hóa. Chính những anh chị em đồng nghiệp đã quan tâm, nhiệt tình nâng đỡ chỉ dạy để tôi hòa nhập một cách nhanh chóng. Ban đầu tôi nghĩ triển khai ứng dụng sẽ tới chậm hơn, đào tạo đến sau. Nhưng không phải vậy, ở đây chúng tôi được đào tạo, phối hợp triển khai ứng dụng cho toàn hệ thống BIDV cùng nhau với công nghệ họp hay đào tạo trực tuyến đầy đủ.

Chúng tôi công tác trong Phòng CNTT khu vực miền Nam được ví như những chiến sỹ xa nhà nhưng đây lại chính là Ngôi nhà thứ hai của chúng tôi. Chúng tôi không xa nhau và sống như một đại gia đình. Niềm tự hào, niềm tin ấy không bao giờ tắt trong mỗi chúng tôi, truyền cảm hứng để chúng tôi cùng nắm tay, góp sức vào hành trình chinh phục các mục tiêu nhiệm vụ được giao của đơn vị. ❑

Những kỷ niệm đáng nhớ

TRÊN CHẶNG ĐƯỜNG ĐỒNG HÀNH CÙNG VỚI BITC

VIỆT DUY

Trong 20 năm qua, Trung tâm Công nghệ thông tin (BITC) đồng hành cùng nền kinh tế - xã hội của đất nước, đã có bao thế hệ đi qua, bao sự đổi thay trở thành ký ức không thể nào quên.

Là một người đã gắn bó từ thời kỳ sơ khai thành lập Phòng CNTT miền Nam (thuộc BITC) gần 12 năm, tôi may mắn được chứng kiến sự thay da, đổi thịt, phát triển lớn mạnh của BITC nói riêng và của ngành ngân hàng nói chung. Sự lớn mạnh đó có thể thấy trên nhiều phương diện, nhưng trong đó, then chốt là CNTT. Chúng tôi, những con người BITC, luôn tự hào vì đã đóng góp một phần nhỏ công sức của mình vào sự phát triển của BIDV ngày hôm nay.

Tôi vẫn còn nhớ về thuở sơ khai thành lập phòng, cơ sở vật chất còn nhiều thiếu thốn, mọi người đều chung tay giải quyết tất cả công việc phát sinh. Cực nhất là những lần thang máy cúp điện, phải chạy lên chạy xuống nhiều vòng, rồi những lần phải chở nhau đi mua dầu, khởi động máy phát điện bằng tay. Đó là những kỷ niệm khó phai mà một kỹ sư CNTT mới ra trường như tôi ngày đó chưa từng được trải nghiệm.

Những tháng cuối năm tất bật chuẩn bị cho mùa quyết toán, chúng tôi túc trực kiểm tra đường truyền, máy chủ, phần mềm quyết toán, hệ thống điện… Cả cơ quan hướng về hỗ trợ chi nhánh, vất vả nhưng sôi động, nhộn nhịp, đảm bảo cho việc quyết toán được suôn sẻ. Khi có sự cố tất cả đều lo lắng nhưng rồi lại thở phào, chúc mừng khi mùa quyết toán thành công tốt đẹp. Những khoảng thời gian ấy, cảm xúc đan xen khó tả, vất vả nhưng cũng thật vui, thật nhiều kỷ niệm.

Tôi ấn tượng nhất với những lần triển khai dự án mới của BITC, những lần được gặp gỡ, trao đổi với các anh chị em điện toán chi nhánh, người mà trước đó tôi chỉ có dịp liên hệ qua điện thoại. Thỉnh thoảng lại có những chuyến đi Hà Nội họp mặt, đào tạo giúp tôi trau dồi thêm kinh nghiệm của các cán bộ tại Trụ sở chính. Tình cảm, sự thân thiện, nhiệt tình của họ khiến tôi luôn cảm thấy thật gần gũi, ấm áp. Chính những lần gặp mặt đó đã giúp chúng tôi hiểu nhau, thông cảm, phối hợp với nhau ăn ý hơn để hoàn thành nhiệm vụ.

Ngày nay, khi đã có nhiều công nghệ hiện đại, các lớp đào tạo online, các cuộc họp hội nghị trực tuyến được tổ chức thường xuyên, các kỳ quyết toán diễn ra đơn giản, nhanh chóng và chính xác hơn, sẽ có rất nhiều điều chỉ còn trong ký ức. Với tôi, đó luôn là những ký ức, kỷ niệm khó quên mà tôi muốn chia sẻ cùng các đồng nghiệp để cùng trân trọng và tự hào về hành trình 20 xây dựng và phát triển của Trung tâm CNTT BIDV.

20 năm qua và mãi mãi sau này, lớp lớp cán bộ chúng tôi luôn mong BITC ngày càng lớn mạnh, góp phần đưa BIDV phát triển, trở thành ngân hàng số 01 Việt Nam và đứng đầu khu vực. ❑

Tập thể lãnh đạo và cán bộ BIDV Đắk Lắk.

Trải nghiệm, trưởng thành và gắn bó CÙNG BIDV ĐẮK LẮK

VĂN QUẾ

- "Ê bạn, sao gắn bó với BIDV Đắk Lắk lâu vậy?"
- "Thế bạn hay nhảy việc để làm gì?"
- "Để tìm một nơi có nhiều thứ đáng trải nghiệm, trưởng thành và gắn bó"
- "Mình đã tìm được nơi như vậy rồi!"

Sau 9 năm gắn bó với mái nhà BIDV Đắk Lắk, tôi càng trân quý và tự hào vì được làm việc, cống hiến và gắn bó với ngành ngân hàng đầy áp lực, thử thách tại BIDV. Làm việc quan trọng là được trải nghiệm, trưởng thành và được gắn bó dài lâu. Ở đây, tôi được làm việc, học tập, được đồng nghiệp giúp đỡ và Ban Lãnh đạo quan tâm, được tham gia các hoạt động đoàn thể của Công đoàn, Đoàn Thanh niên - những tổ chức mà doanh nghiệp nào cũng có nhưng chưa chắc đã vững mạnh, sôi nổi và gắn kết được các đoàn viên người lao động.

Chi nhánh mang lại cho tôi nhiều ấn tượng về mọi mặt nhưng điều làm tôi thấy thú vụ nhất là hoạt động phong trào của chi nhánh. Được sự quan tâm, tạo điều kiện thuận lợi của Ban Lãnh đạo, Công đoàn, Đoàn Thanh niên chi nhánh đã không ngừng lớn mạnh và có nhiều hoạt động thiết thực chăm lo đời sống tinh thần của người lao động.

Thành công của Chi nhánh Đắk Lắk trong các hoạt động Công đoàn, Đoàn Thanh niên được thể hiện bằng những kết quả nổi bật từ các hội thi, phong trào như: Đạt giải Ba Hội thi Em đi làm tín dụng toàn quốc năm 2000; giải Ba môn tín dụng, Hội thi Lao động giỏi toàn quốc năm 2005; giải Đặc biệt Chung kết Hội thi Tín dụng toàn quốc năm 2016; giải Ba Hội thi Kiểm ngân giỏi khu vực Tây Nguyên năm 2016; giải Khuyến khích chung kết Hội thi Dịch vụ toàn quốc năm 2018…

Nhiều năm liền, chi nhánh được khen thưởng là Công đoàn cơ sở đạt thành tích xuất sắc trong hoạt động công đoàn; tham gia sôi nổi và đạt nhiều giải thưởng về Hội thi văn nghệ phong trào; thường xuyên đứng top đầu Hội thao khu vực Tây Nguyên; giải Ba cuộc thi Cover Clip "Điểm tựa niềm tin" năm 2019; giải Tập thể cuộc thi BIDV Run "Tết ấm cho người nghèo" năm 2019; giải Ba cuộc thi ảnh "Nụ cười BIDV" năm 2019; giải Nhất cuộc thi ảnh "Khoảnh khắc yêu thương" năm 2021...

Đặc biệt, điều tôi tự hào nhất là hoạt động sôi nổi, sự ủng hộ, đóng góp của cán bộ chi nhánh cho Quỹ từ thiện BIDV Đắk Lắk bắt đầu hoạt động từ năm 2016 để chia sẻ khó khăn tới các hoàn cảnh không may mắn trên địa bàn.

Bốn mươi lăm năm, một chặng đường phát triển của BIDV Đắk Lắk, với những dấu ấn truyền thống tốt đẹp của nhiều thế hệ đi trước, tôi tin rằng các thế hệ tiếp theo của chi nhánh Đắk Lắk sẽ tiếp tục kế thừa, phát huy, gặt hái thành công và cùng góp sức cho sự phát triển chung của toàn hệ thống. Sẽ có nhiều cán bộ như tôi được "trải nghiệm, trưởng thành và gắn bó" với mái nhà chung này. ❑

BIDV ĐẮK LẮK

Mái nhà của sẻ chia

QUANG HOÀNG

Thấm thoắt đã gần 7 năm tôi gắn bó với BIDV Đắk Lắk, nhưng chỉ là một khoảnh khắc khi so sánh với chặng đường 65 năm hình thành, phát triển của BIDV nói chung và 45 năm của chi nhánh Đắk Lắk nói riêng...

BIDV Đắk Lắk tổ chức nhiều chương trình an sinh xã hội ý nghĩa.

Ngày ấy, với sự hứng khởi, tinh thần nhiệt huyết, tràn đầy năng lượng của cậu sinh viên vừa mới bước chân ra khỏi cổng trường đại học, đứng trước nhiều sự lựa chọn để gửi gắm nơi khởi nghiệp, nhưng tôi đã đến với BIDV Đắk Lắk. Đến nay, sau quãng đường đồng hành cùng BIDV tôi mới nhận ra bản thân thật sự may mắn vì đã được bén duyên với nơi này, với những con người nơi đây.

Lúc bấy giờ, mọi thứ với tôi đều rất mới lạ, bản thân như một trang giấy trắng đang chờ được chấp bút hình thành những câu chữ đầu tiên. Có thể nói, BIDV Đắk Lắk đã tạo nên tôi của ngày hôm nay. Tôi luôn thầm cảm ơn vì điều đó…

Người ta nói đời người có ba thứ may mắn nhất: "đi học gặp thầy tốt, đi làm gặp đồng nghiệp tốt và lập gia đình gặp được bạn đời tốt". Các anh chị lãnh đạo, đồng nghiệp tại BIDV Đắk Lắk đã mang đến cho tôi nhiều cơ hội để học hỏi cả về kiến thức nghề lẫn nhân cách sống. Đôi khi, có những trải nghiệm mang đến cho tôi không ít khó khăn và thách thức, thế nhưng, bằng sự quyết tâm của bản thân, sự hỗ trợ của anh chị cấp trên và đồng nghiệp đã giúp tôi trưởng thành hơn, vững chãi hơn, để tin vào sự nghiệp ngân hàng mà tôi đã lựa chọn.

Bảy năm gắn bó, giờ đây, mỗi lần ra đường, ba mẹ tôi chỉ cần nhìn thấy biển hiệu của BIDV là giới thiệu ngay đó là ngân hàng nơi con mình đang làm việc. Điều làm tôi xúc động là niềm tự hào của ba mẹ tôi với công việc và môi trường mà tôi đang cống hiến mỗi ngày. Tôi cũng như bao nhân viên khác của BIDV, từng ngày nuôi dưỡng tình yêu đối với mái nhà thứ hai này.

BIDV Đắk Lắk, với tôi là "mái nhà của sự sẻ chia", bởi chi nhánh không chỉ kết nối nguồn vốn, các sản phẩm tài chính của BIDV đến với người dân, doanh nghiệp tại địa phương trong hơn 45 năm qua, mà còn thể hiện trách nhiệm với cộng đồng, qua những chương trình an sinh xã hội, hỗ trợ bà con trong nhiều mặt của đời sống. Đặc biệt trong giai đoạn khó khăn do đại dịch Covid-19 hiện nay, BIDV Đắk Lắk hướng về khách hàng thông qua các chính sách cơ cấu nợ, miễn giảm lãi; chung tay ủng hộ Quỹ vắc-xin, chương trình Đồng hành cùng ngành Y...

Hơn hết, nơi đây là tuổi trẻ, là tình yêu của tôi, nơi tôi được sẻ chia niềm vui nỗi buồn cùng đồng nghiệp toàn hệ thống. Với tôi, BIDV nói chung và Chi nhánh Đắk Lắk nói riêng, tựa như một người thân của mình..

Trong không khí kỉ niệm 45 năm thành lập BIDV Đắk Lắk, tôi cùng toàn thể cán bộ chi nhánh luôn một lòng tin và chúc cho chi nhánh ngày càng tốt hơn, phát triển, lớn mạnh vững vàng hơn nữa để tiếp tục lan tỏa những giá trị tốt đẹp nhất đến cho cộng đồng. Tôi cũng tự nhủ sẽ luôn cố gắng phát triển bản thân để đồng hành và đóng góp những điều tốt đẹp nhất, những năm tháng thanh xuân rực rỡ nhất cho mái nhà chung này… ❑

Cháy mãi ngọn lửa đam mê

CÙNG BIDV BẾN THÀNH

MỸ HIỀN

10 năm tại BIDV Bến Thành, ngọn lửa đam mê với nghề của tôi và các đồng nghiệp vẫn luôn rực hồng như ngày đầu chi nhánh mới thành lập. Ngọn lửa ấy luôn thôi thúc chúng tôi không ngừng phấn đấu để xây dựng chi nhánh ngày càng giàu mạnh hơn…

Ngày 01/01/2012 là thời điểm BIDV Bến Thành chính thức đi vào hoạt động trong hoàn cảnh khó khăn, thách thức nhưng chứa đựng nhiều ý nghĩa, tình cảm đối với tập thể cán bộ lãnh đạo, nhân viên chi nhánh. Mọi người đều mang trong mình bầu nhiệt huyết và niềm trăn trở làm thế nào để phát triển khách hàng, sớm đưa chi nhánh trở thành đơn vị đứng đầu trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh. Thời gian trước đây, dù chi nhánh phải theo dõi các chỉ tiêu một cách thủ công, sản phẩm dịch vụ còn đơn điệu nhưng tất cả chúng tôi luôn nhiệt huyết, tích cực bán hàng.

Công tác phát triển khách hàng là sự sống còn với chi nhánh nên tất cả chúng tôi đều góp hết sức mình, tận dụng tất cả các mối quan hệ, tích cực tìm kiếm khách hàng mới, triển khai nhiều chương trình marketing... Đặc biệt, chi nhánh còn chủ động tham gia "Chương trình bình ổn thị trường các mặt hàng lương thực, thực phẩm thiết yếu trên địa bàn TP.HCM" do Sở Công thương TP.HCM tổ chức, nhằm phát triển lượng khách hàng mới…

Bến Thành sinh nhật lần 10
Mọi người háo hức vui cười chờ mong
Duy trì máu lửa đồng lòng
Chúng mình đoàn kết trong vòng yêu thương
Bến Thành "Bến đỗ Thành công"
Đồng lòng sát cánh tô hồng tương lai.

Song song với việc phát triển nền khách hàng, nhiều sáng kiến được đưa ra và áp dụng vào thực tế tại chi nhánh như: hệ thống quản lý cán bộ, quản lý công việc, chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, báo cáo nhanh hàng ngày tại chi nhánh… Các sáng kiến góp phần nâng cao năng suất lao động, giúp hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh. Bên cạnh đó, chi nhánh còn chú trọng tổ chức các buổi tự đào tạo, phổ biến quy định, quy trình nghiệp vụ; giải đáp khó khăn vướng mắc ở từng phòng; lập kế hoạch làm việc tuần giúp cán bộ nhanh chóng nắm bắt và triển khai công việc.

Thấm thoát đã 10 năm trôi qua, nhiều người gắn bó với chi nhánh từ những ngày đầu thành lập và cũng không ít người đã ra đi, nhưng tất cả các thế hệ cán bộ, nhân viên chúng tôi đều hết lòng vì chi nhánh. Hiện nay, ngân hàng đã có thêm nhiều chương trình hỗ trợ tự động, cơ chế động lực từ Trụ sở chính giúp chúng tôi đạt được thành tích tốt hơn trong công việc.

Đặc biệt, chúng tôi nhận được sự động viên rất lớn từ Ban Giám đốc chi nhánh luôn quan tâm cải thiện thu nhập, đời sống vật chất tinh thần của các anh chị em trong đơn vị. Với niềm tin, sự quyết tâm và đoàn kết của một tập thể đầy nhiệt huyết, sáng tạo, năng động, ngọn lửa đam mê với nghề sẽ cháy mãi trong lòng cán bộ nhân viên BIDV Bến Thành. Điều đó tạo cơ sở vững chắc để chi nhánh vượt qua mọi khó khăn, thách thức, đạt được những thành tựu mới và luôn là "bến đỗ thành công" trong trái tim mỗi cán bộ nhân viên… ❑

Gửi thanh xuân
NƠI BIDV YÊU DẤU

THANH XUÂN

Khi bước vào BIDV, tôi đang ở độ tuổi đẹp nhất. Nơi đây, tôi đã được trải qua một thanh xuân với những hồi ức sống động khó phai, nhiều thử thách nhưng đẹp tuyệt vời, lấp lánh ước mơ về tương lai hạnh phúc.

Tuổi thanh xuân tươi đẹp là món quà quý giá nhất mà cuộc sống này ban tặng, là khoảng thời gian tôi được sống tự do hết mình. Trong đó, tôi có tình cảm đặc biệt dành cho BIDV Bến Thành, bởi đây là tập thể hòa đồng với môi trường thân thiện. Nơi đây đã cho tôi niềm vui cống hiến và trải nghiệm. Đến với BIDV Bến Thành là sự tình cờ nhưng càng gắn bó, tôi càng nhận ra nơi đây đã giúp tôi trưởng thành hơn trong nghề nghiệp chuyên môn, chín chắn hơn trong ứng xử và rèn luyện từng ngày.

10 năm đã đi qua là khoảng thời gian tuyệt vời tôi được gắn bó với ngôi nhà thứ 2 này. Bao cảm xúc dâng trào trong tôi khi nhìn lại những năm tháng chan hòa yêu thương cùng các anh chị em đồng nghiệp. Dù đôi lúc là những bất đồng quan điểm nhưng tất cả đều chung một mục tiêu vì sự phát triển chi nhánh. Những lần chia tay, tạm biệt người cũ, đón thêm người mới cho chúng tôi đong đầy thêm cảm xúc.

10 năm, một cột mốc quan trọng và đầy ý nghĩa trong quá trình phát triển của một tập thể, là sự trưởng thành và lớn mạnh sau chặng đường dài vượt qua biết bao khó khăn để tồn tại và trụ vững trước những thách thức của thời đại. Cột mốc này cũng có ý nghĩa quan trọng trong lòng tất cả cán bộ nhân viên chúng tôi vì đó là thời khắc mà chúng tôi cùng nhau nhìn lại những thành quả đạt được và xây dựng những mục tiêu mới trong tương lai.

10 năm trôi qua là thời gian chúng tôi đã chứng kiến nhiều đổi thay, sự dày công vun đắp, sự miệt mài cống hiến của biết bao thế hệ cán bộ nhân viên với tất cả lòng nhiệt thành, tâm huyết và ý chí sắt đá để xây đắp nên BIDV Bến Thành như ngày hôm nay.

10 năm nhìn lại, những kỷ niệm đã trôi qua, buồn hay vui đều là những dấu ấn đầy ý nghĩa và giá trị. Gần 100 con người được gặp nhau, cùng nhau làm việc, dù thời gian ngắn hay dài, tình cảm ít hay nhiều đều vô cùng quý giá và đáng trân trọng.

Chúng tôi sát cánh cùng nhau, để thêm được nhiều lần 10 năm nữa đi đến bến bờ của thành công và hạnh phúc. Mỗi ngày đi qua, yêu thương thêm nhiều, kỷ niệm thêm sâu, ghi dấu vào từng nếp nhăn trên trán, từng sợi bạc trên mái tóc, và thành nụ cười trên mỗi khóe môi.

Ở Bến Thành có sự dung hòa của gần 100 con người với những cái tôi riêng biệt là sự giao thoa về tính cách, lối sống của những con người từ các vùng quê xa lạ; là sự hợp nhất của những cái cũ và cái mới cùng nhau tạo thành bức tranh đa màu sắc, mang đậm nét tinh túy của đoàn kết, đồng lòng trong suốt một thập kỷ qua.

Khi tôi viết những dòng này là lúc Sài Gòn đã bước qua thời gian căng mình chống dịch Covid-19. Dù là một "cuộc chiến không tiếng súng" nhưng vô cùng khốc liệt, ranh giới của sự sống và cái chết chỉ trong một tích tắc. Vì thế, mỗi chúng tôi luôn phải trân quý thanh xuân của chính mình, sống hết mình, làm việc và cống hiến để thanh xuân luôn ở trong tầm tay, trở thành kỷ niệm đẹp. ❑

Người phụ nữ giàu nghị lực

PHƯỚC AN

Hơn 14 năm gắn bó, trải qua nhiều vị trí công tác khác nhau, chị Đinh Thị Phương Châm - Giám đốc Phòng Giao dịch Đất Đỏ - BIDV Bà Rịa luôn xem BIDV là ngôi nhà thứ hai của mình. Nơi đây đã cho chị nhiều niềm vui, niềm động viên lớn lao trong công việc. Đây cũng nơi tiếp thêm nghị lực, niềm tin và hy vọng cho cuộc sống không gặp nhiều may mắn của chị. Cũng chính nơi đây, chị có cơ hội để thực hiện ước mơ được cống hiến, được lan tỏa và mang lại những giá trị tốt đẹp cho cuộc đời.

Chị Đinh Thị Phương Châm.

LUÔN HẾT LÒNG VÌ CÔNG VIỆC

Chính thức gia nhập vào BIDV từ năm 2007, công việc đầu tiên của chị là Giao dịch viên. Đến năm 2011, chị được luân chuyển về Tổ Hành chính quản trị, có thể nói đây là một thách thức lớn đối với chị. Tổ Hành chính quản trị chỉ là một tổ nhỏ, gồm có vài nhân viên nhưng khối lượng công việc thường xuyên quá tải. Một thời gian sau, Tổ hành chính quản trị được nâng cấp thành Phòng Tổ chức hành chính (TCHC), chị được giao nhiệm vụ Phó Trưởng phòng kiêm phụ trách Phòng TCHC.

Thời gian đầu chị gặp rất nhiều khó khăn vì phòng mới chuyển đổi còn nhiều bất cập. "Đôi lúc thấy mình bất lực và muốn bỏ cuộc" – chị tâm sự. Nhưng với niềm tin và sự cố gắng, chị đã tự tin vượt qua khó khăn, dần nhận được sự tin tưởng của Ban Lãnh đạo, các anh chị em trong chi nhánh, nhất là toàn thể anh chị em trong Phòng TCHC đã hiểu và sẵn sàng đồng hành cùng chị.

Từ năm 2012 đến 2021, với 9 năm làm việc ở Phòng TCHC, sau này chuyển đổi thành Phòng Quản lí nội bộ, chị xác định công việc tổ chức hành chính giống như chiếc bánh xe trong một cỗ máy hoạt động lớn của cả chi nhánh. Chị luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, góp phần đưa BIDV Bà Rịa từ một chi nhánh tái cơ cấu thành một chi nhánh hạng đặc biệt như ngày nay.

Bắt đầu từ năm 2017, chị đã tham gia rất nhiều đề tài khoa học và đang được áp dụng hiệu quả tại BIDV Bà Rịa. Tiêu biểu là đề tài khoa học mang tên "Các biện pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh Phòng Giao dịch bán lẻ chuẩn tại Phòng Giao dịch Lê Quý Đôn trực thuộc BIDV Bà Rịa". Đề tài nghiên cứu thực tế tình hình hoạt động kinh doanh thực tại của Phòng Giao dịch Lê Quý Đôn và đưa ra các giải pháp thiết thực nhằm giúp Phòng đạt kế hoạch chi nhánh giao.

Năm 2018, một sáng kiến khoa học của chị cũng đã tạo được hiệu quả lớn, đó là "Sáng kiến phần mềm quản lý huy động vốn và sinh nhật khách hàng". Phần mềm hỗ trợ đắc lực cho bộ phận chăm sóc khách hàng, kịp thời giữ khách khi số dư tiền gửi của khách giảm dần theo các kỳ dữ liệu và khuyến khích khách hàng gửi thêm để nâng hạng.

Tiếp theo những năm sau đó, chị liên tục tham gia các đề tài khoa học và các sáng kiến cấp cơ sở; góp phần mang lại sự thuận lợi cho cán bộ nhân viên trong quá trình tác nghiệp, tiết kiệm được thời gian, hạn chế rủi ro và đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng một cách tốt và nhanh nhất.

VÀ MỘT NGHỊ LỰC SỐNG MẠNH MẼ

Nhìn vào chặng đường phấn đấu và cống hiến, ít ai có thể ngờ chị Châm đã phải vượt qua sự khó khăn, vất vả trong cuộc sống gấp nhiều lần những người phụ nữ khác. Năm 2017, chị phát hiện mình bị ung thư tuyến giáp. Sau một thời gian chữa trị, cùng với sự động viên của gia đình, chị đã mạnh mẽ vượt qua, lấy lại tinh thần để tiếp tục cống hiến cho BIDV.

Tuy nhiên, đến năm 2018, con gái chị, lúc ấy chỉ mới 9 tuổi, bị mắc bệnh hiểm nghèo (lupus ban đỏ hệ thống) một loại bệnh nguy hiểm, mãn tính và hiện chưa có thuốc chữa. Sau một thời gian chữa trị, giành giật lại sự sống, con gái chị xuất viện với tình trạng không thể

BIDV PHỦ DIỄN TỔ CHỨC HỘI THI
Nghiệp vụ tín dụng

LÊ THẮNG

Trải qua 25 ngày ôn tập với 52 văn bản, sáng ngày 06/11/2021, 40 cán bộ quản lý khách hàng của BIDV Phủ Diễn đã bước vào Hội thi nghiệp vụ tín dụng năm 2021 do chi nhánh tổ chức.

BIDV Phủ Diễn tổ chức hội thi nghiệp vụ.

Chương trình nhằm tạo phong trào học tập, nâng cao trình độ chuyên môn và là cơ hội để cán bộ quản lí khách hàng cập nhật các kiến thức, quy trình, quy định nghiệp vụ có liên quan đến hoạt động tín dụng. Đây cũng là cơ sở để lãnh đạo chi nhánh phát hiện các cán bộ có nghiệp vụ chuyên sâu, bố trí vào các vị trí quan trọng, nhằm phục vụ khách hàng một cách chu đáo, đảm bảo an toàn, hiệu quả.

Với 40 câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian thi 60 phút, các cán bộ đã nỗ lực hết mình để đạt được kết quả cao nhất. Kết quả cuối cùng, điểm trung bình của các thí sinh đạt 60 điểm, thí sinh có điểm cao nhất là 75 điểm.

Kết thúc hội thi Ban tổ chức đã trao 01 giải nhất, 01 giải nhì, 03 giải ba và 05 giải khuyến khích cho các cán bộ có thành tích cao nhất. Hội thi đã tạo được không khí phấn khởi, thi đua thực sự và cho thấy được tầm quan trọng của việc thường xuyên cập nhật quy trình, văn bản có liên quan để trau dồi nghiệp vụ, phục vụ khách hàng chu đáo hơn. ❑

tự đi đứng, bị mất trí nhớ một phần và không phân biệt được không gian, thời gian. Chị suy sụp hoàn toàn và muốn buông bỏ tất cả…

Nhờ sự yêu thương và giúp đỡ của mọi người trong gia đình, sự động viên kịp thời từ Ban Giám đốc cùng các anh chị em đồng nghiệp BIDV Bà Rịa, chị và gia đình một lần nữa quyết tâm đứng lên để cùng con tiếp tục bước về phía trước. Sau một thời gian dài phải tạm hoãn lao động để chăm sóc con, chị quay trở lại với ngôi nhà BIDV Bà Rịa, tiếp tục lao động và cống hiến.

Cuối năm 2020, chị đã cùng chồng hoàn thành chương trình đào tạo thạc sĩ chuyên ngành Quản trị kinh doanh mà cả hai đã phải tạm hoãn khi con gái mắc bệnh hiểm nghèo. Trong ngày nhận bằng tốt nghiệp, con gái chị đã đến chứng kiến và nói: "Con cảm ơn ba mẹ vì đã luôn bên con, con tự hào vì là con gái của ba mẹ". Đối với chị, không có niềm hạnh phúc nào bằng.

Gia đình chị Đinh Thị Phương Châm.

"Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về hạnh phúc gia đình nhưng với tôi, hạnh phúc là một cuộc hành trình, chứ không phải là đích đến". Hạnh phúc đôi khi không đơn giản chỉ là điểm cuối cùng, mà hạnh phúc nằm ngay tại quá trình mỗi người chúng ta nỗ lực, vươn lên trước nghịch cảnh... Biết tìm đến những điều đơn giản, làm thật tốt công việc của mình là lúc chúng ta nhận được đầy đủ mục đích, ý nghĩa của cuộc sống. Hạnh phúc chính là hiện tại, là con đường chúng ta đang đi" – Chị Châm chia sẻ. ❑

Chị Đinh Thị Phương Châm – Giám đốc Phòng Giao dịch Đất Đỏ - BIDV Bà Rịa, là một tấm gương sáng về nghị lực sống. Mặc dù hoàn cảnh riêng không được may mắn, thuận lợi nhưng chị luôn cố gắng và phấn đấu hoàn thành xuất sắc công việc chuyên môn. Nhiều năm liền, chị được công nhận: Chiến sĩ thi đua cấp cơ sở, Bằng khen của Thống đốc NHNN (năm 2017-2019…). Năm 2021, gia đình chị được nhận Bằng khen của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam với thành tích xuất sắc trong công tác xây dựng gia đình giai đoạn 2016-2020, góp phần hoàn thành nhiệm vụ ngành Ngân hàng.

Bí quyết thành công của "BEST-SELLER THẺ" tại BIDV Hà Nội

Chị Vũ Phương Anh .

HƯƠNG TRÀ

Bên cạnh khoản lương hàng tháng, bán hàng dịch vụ thẻ cũng mang lại nhiều trải nghiệm thú vị và thu nhập không nhỏ cho cán bộ chi nhánh. Hãy cùng "Đầu tư Phát triển" gặp gỡ và lắng nghe chia sẻ của chị Vũ Phương Anh (Phòng Khách hàng cá nhân BIDV Hà Nội) về kinh nghiệm thực tế và bí quyết trở thành cán bộ "best-seller thẻ" trong quý 3/2021 với khoản thưởng lên tới 60 triệu đồng.

Chị có thể giới thiệu một chút về bản thân và chia sẻ về sản phẩm thẻ giúp chị đạt con số bounty "khủng" 60 triệu đồng?

Sản phẩm chính giúp tôi đạt bounty (thưởng) 60 triệu đồng trong quý 3/2021 là thẻ tín dụng quốc tế Visa Platinum Cashback. Tôi lựa chọn sản phẩm này để tập trung bán vì trong tất cả các dòng thẻ tín dụng hiện có của BIDV, đây là dòng thẻ có tính năng hoàn tiền nổi trội nhất. So với các sản phẩm thẻ khác trên thị trường, đây là điểm mạnh lớn có thể khai thác để tư vấn và chào bán cho khách hàng.

Hơn nữa, mức bounty cho cán bộ đối với khách hàng mở mới thẻ Visa Platinum Cashback rất tốt so với các hạng thẻ khác. Mức bounty tối đa cho thẻ này thông thường là 1 triệu đồng và đang được nhân đôi lên 2 triệu đồng trong chương trình "Tuần vàng" của Khối Bán lẻ.

Đây là sản phẩm thuộc phân khúc trung cấp trở lên, khách hàng mục tiêu của chị là khách hàng lương, tiết kiệm, vay hay khách hàng mới? Nhóm khách hàng nào chị đã tiếp cận thành công nhất?

Với tôi, khi tập trung phát triển một sản phẩm, tôi không quá đề cao phải tập trung nhóm khách hàng cao cấp, trung cấp hay phổ thông. Thay vào đó, tôi tập trung vào khai thác điểm mạnh nổi trội nhất của sản phẩm. Đối với thẻ Visa Platinum Cashback của BIDV, tôi khai thác tính năng hoàn tiền khi chi tiêu online cùng với ưu đãi hiện có mà BIDV đang triển khai là chương trình khuyến mại khách hàng được hoàn 2 triệu đồng khi mở mới thẻ và chi tiêu 5 triệu đồng. Từ đó, tôi tìm kiếm chính xác khách hàng có nhu cầu sẵn sàng mở thẻ, chi tiêu, trả phí thường niên và hướng khách hàng đến hình thức phát hành thẻ sao cho đảm bảo đáp ứng các điều kiện về rủi ro tín dụng…

Sau khi tìm hiểu chính xác nhu cầu khách hàng, tôi bắt đầu tiếp cận 2 nhóm chính là khách hàng trả lương qua BIDV và khách hàng thường xuyên chi tiêu online tại các sàn thương mại điện tử. Với kinh nghiệm của tôi, những khách hàng có nhu cầu cao nhất đối với dòng thẻ Visa Platinum Cashback là những khách hàng thường xuyên tiêu dùng online (phần lớn là nhân viên văn phòng, tiểu thương…). Họ rất quan tâm đến ưu đãi hoàn tiền khi sử dụng thẻ, có kế hoạch chi tiêu phù hợp để hưởng ưu đãi của thẻ và sẵn sàng chi trả mức phí thường niên.

Chị có thể chia sẻ một quy trình thông thường để giới thiệu sản phẩm thẻ?

Tôi muốn chia sẻ 4 bước chính của quy trình giới thiệu sản phẩm thẻ và mỗi bước đều rất quan trọng.

● Bước 1: Chuẩn bị. Sau khi đã nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, tôi chuẩn bị đầy đủ một bộ dụng cụ giới thiệu để hỗ trợ bán hàng nhanh và chuyên nghiệp. Thứ nhất là tờ chào thẻ Visa Platinum Cashback (thể hiện đầy đủ tín năng thẻ, liên tục cập nhật chính sách ưu đãi, thể hiện rõ ràng mức hoàn tiền, các loại phí có thể phát sinh…). Thứ hai là bộ câu trả lời chuẩn về thủ tục, hình thức phát hành thẻ, tính năng thẻ, mức hoàn phí, liên tục cập nhật câu trả lời về giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình sử dụng thẻ... Nhờ đó, khi khách hàng thắc mắc, tôi có thể trả lời khách hàng một cách nhanh nhất.

● Bước 2: Tư vấn Khách hàng. Tôi tập trung trình bày các ưu đãi của sản phẩm, lợi ích khách hàng đạt được. Các thông tin chi tiết về tính năng, phí, thủ tục phát hành… có thể trình bày thông qua bản chào ngắn gọn, cô đọng và rõ ràng.

● Bước 3: Giải đáp thắc mắc của khách hàng. Nếu bước chuẩn bị làm cẩn thận thì bước này sẽ rất đơn giản và nhanh chóng.

● Bước 4: Phát hành thẻ cho khách hàng. Thông qua thu thập hồ sơ cá nhân, tôi có thể tra cứu được lịch sử tín dụng của khách hàng để có thể trả lời nhanh nhất việc khách hàng có đủ điều kiện phát hành thẻ hay không.

Với các bước bán hàng như vậy, chị có thể thực hiện dễ dàng khi gặp trực tiếp khách hàng. Nhưng với xu hướng bán hàng từ xa hoặc qua các kênh online hiện nay thì chị có hướng tiếp cận và chào hàng như thế nào?

Nền tảng bán hàng chính của tôi là online. Tôi chủ yếu tìm kiếm và trao đổi với các khách hàng có nhu cầu qua các mạng xã hội (Facebook, Zalo…) sau đó tiếp thị, tư vấn và thậm chí là thực hiện hồ sơ phát hành thẻ ngay lập tức.

Sau khi đã nắm bắt nhu cầu của các khách hàng thường xuyên giao dịch online, tôi trao đổi và giới thiệu thẻ thông qua các trang/hội/nhóm cùng chủ đề. Đây là cách tiếp cận khá tự nhiên và hiệu quả.

Theo chị, 3 kỹ năng quan trọng nhất để xây dựng niềm tin với khách hàng và mở rộng số lượng khách hàng là gì?

Theo tôi, 3 yếu tố để giới thiệu và phát hành thẻ hiệu quả đó là: Trung thực (trong việc tư vấn các tính năng, chính sách và mức phí tới khách hàng); Kỹ năng trao đổi khách hàng online (thông qua việc chuẩn bị bộ công cụ bán hàng, xây dựng uy tín và tăng tương tác trên mạng xã hội của chính cán bộ bán hàng); Tác phong phục vụ (thể hiện ở tốc độ xử lý hồ sơ khi phát hành mới và giải quyết khiếu nại sau phát hành thẻ cho khách hàng).

Ngoài ra, việc tích cực tương tác trên các mạng xã hội, thể hiện hình ảnh chuyên nghiệp của BIDV nhưng không sao chép, cứng nhắc để tạo uy tín cá nhân cũng là một bí quyết giới thiệu sản phẩm hiệu quả.

Sau bán hàng, chị có hoạt động chăm sóc khách hàng kích hoạt và phát sinh chi tiêu như thế nào?

Khi bán hàng, tôi luôn có một tệp theo dõi cá nhân, ghi lại mọi thông tin liên quan đến mỗi khách hàng; các sản phẩm dịch vụ khách hàng đã, đang và có thể sử dụng thêm, nhằm hỗ trợ họ một cách tốt nhất. Với các khách hàng thẻ, tôi có theo dõi ngày phát hành, ngày trả thẻ, ngày kích hoạt của khách hàng. Mỗi dịp có ưu đãi thẻ vào các ngày đặc biệt hàng tuần, hàng tháng theo chính sách ưu đãi tại các đơn vị đối tác, tôi trực tiếp đăng bài hoặc nhắn cho khách hàng như một câu chuyện tự nhiên để chia sẻ với khách hàng, qua đó gián tiếp hỏi về quá trình sử dụng thẻ của khách hàng, thay vì việc liên tục phải ngồi tra cứu hệ thống và nhắc khách hàng kích hoạt một cách thụ động, cứng nhắc. Theo tôi, đây là kỹ năng cần thiết rất hiệu quả để chăm sóc khách hàng cá nhân mà tôi đã học hỏi, tích lũy được từ những người sếp và anh chị em đồng nghiệp của mình.

Chị có lời khuyên nào dành cho các thành viên mới bắt đầu hành trình bán thẻ?

Dựa trên kinh nghiệm của mình, tôi muốn nhắn nhủ tới các bạn là hãy tìm đúng khách hàng có nhu cầu và hãy trung thực, đồng hành cùng khách hàng để trải nghiệm chính sản phẩm dịch vụ do mình giới thiệu; hãy trở thành một "người bạn" đúng nghĩa với khách hàng, thấu hiểu và dễ dàng cảm thông với khách hàng khi xảy ra khiếu nại cần hỗ trợ xử lý. Khi đó, chúng ta sẽ có được sự tin tưởng của khách hàng, từ đó được giới thiệu thêm nhiều khách hàng khác.

Xin cám ơn chị!

Cánh én lặng lẽ
MANG MÙA XUÂN TRỞ LẠI

THÙY TRANG

Đại dịch Covid-19 bùng phát và làm thay đổi cuộc sống của toàn nhân loại. Trong cuộc chiến ấy, chúng ta đều hiểu "một cánh én nhỏ chẳng làm nên mùa xuân" nhưng nếu không có những cánh én nhỏ thì sẽ chẳng bao giờ có mùa xuân trở lại. Có những cánh chim đầu đàn nơi tuyến đầu chống dịch như đội ngũ y bác sĩ, nhân viên y tế, đội ngũ công an, bộ đội... Nhưng cũng có những cánh én âm thầm tiếp sức tại địa phương. Bạn Huỳnh Hữu Hiếu, Chuyên viên Quản lý khách hàng tại BIDV Phú Mỹ là một trong số đó, người đã âm thầm trích một phần lương tháng của mình để làm công tác thiện nguyện.

Những ngày đầu tháng 7, khi tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu bắt đầu có những ca nhiễm cộng đồng đầu tiên và các biện pháp chống dịch mạnh mẽ hơn được áp dụng, đồng nghiệp cơ quan lấy làm lạ khi thấy Hiếu có nhiều đơn hàng online, nhận hàng liên tục khi hết giờ làm việc. Khi được hỏi thì "cậu chàng" chỉ cười trừ mà không giải thích thêm gì. Khoảng hai tuần sau, Hiếu khiến tất cả mọi người trong phòng ngạc nhiên khi tặng 1.000 khẩu trang y tế mà cậu đã gom góp cho các chiến sĩ công an thị xã Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

Tiếp đó, trong tháng 8, Hiếu đã cùng với chị của mình chuẩn bị 30 chén yến chưng cho các chiến sĩ trực chốt trên Quốc lộ 51 – cửa ngõ giao thông chính của tỉnh. Khi được hỏi về lý do, Hiếu chỉ trả lời đơn giản: "Em thấy các chiến sĩ công an, bộ đội, dân phòng... trực chốt quốc lộ gần cơ quan mình vất vả quá. Ngày cũng như đêm, mưa cũng như nắng, không quản ngại rủi ro, khó khăn, lúc nào cũng tận tình chỉ dẫn người dân. Chúng em chuẩn bị ít quà nhỏ, chỉ mong các anh có nhiều sức khỏe để hoàn thành tốt nhiệm vụ".

Với hành trình "Chuyến xe chở tình yêu thương" do Công an phường Phước Hòa, thị xã Phú Mỹ phát động, Hiếu lại gom góp 200 chai dầu ăn để gửi tặng các hộ dân khó khăn trong đại dịch Covid-19 trên địa bàn. Số tiền trong những lần hỗ trợ đều do một mình Hiếu âm thầm tích cóp. Đã từ lâu, Hiếu có thói quen trích một phần nhất định trong tiền lương hàng tháng của mình để làm công tác thiện nguyện. Trước đây, Hiếu thường tham gia các chuyến đi từ thiện đến các chùa, mái ấm trẻ mồ côi tại địa phương. Nhưng từ khi đại dịch Covid-19 xuất hiện; những vất vả, rủi ro và sự hy sinh của tuyến đầu chống dịch trở thành mối quan tâm của chàng trai trẻ. Làm việc thiện trong lúc bình thường đã không phải chuyện đơn giản, trong thời dịch, lại càng thêm khó khăn. Ngay cả một tấm hình chụp chung cũng khó có được vì những chuyến đi đôi khi chỉ kịp ghi vội vài dòng nhắn gửi. Nhưng không vì thế mà Hiếu quản ngại, cậu suy nghĩ: "Càng khó càng phải làm, vì một miếng khi đói bằng một gói khi no mà, ai cũng ngại khó thì sẽ không ai làm cả".

Những món quà nhỏ hay lời nhắn giản dị của Hữu Hiếu là nguồn động viên lớn đối với các chiến sỹ công an trên tuyến đầu chống dịch.

Các chiến sĩ công an cảm động với món quà Hiếu gửi tặng.

Hiếu chia sẻ: "Đại dịch Covid-19 đã khiến hàng trăm nghìn người mất việc làm, không có thu nhập. Em thật sự cảm kích và biết ơn vì BIDV đã cho mình một công việc với thu nhập ổn định, chế độ hỗ trợ nhân viên mùa dịch rất nhân văn. Cũng chính BIDV đã truyền lửa cho em trong công tác an sinh xã hội với biết bao nghĩa cử cao đẹp, sẻ chia với cộng đồng. Em cảm thấy thật may mắn vì được là một thành viên trong mái nhà BIDV nói chung và BIDV Phú Mỹ nói riêng". Hiếu luôn tin rằng niềm tin và sự đoàn kết sẽ là sức mạnh giúp Việt Nam chiến thắng dịch bệnh. Với những cánh én như Hiếu, những ngày xuân đầy nắng ấm và hy vọng sẽ sớm quay trở lại… ❑

ẤN TƯỢNG
từ một khóa học sinh động

MAI LAN

Làm việc và gắn bó với BIDV từ năm 2005, tôi từng được tham gia rất nhiều khóa đào tạo do Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV tổ chức, khi trong vai trò là giảng viên, lúc lại là học viên. Mỗi vai trò, mỗi khóa học đều cho tôi những trải nghiệm và những kiến thức nhất định để ngày càng trưởng thành hơn.

Sau rất nhiều khóa học, tôi ấn tượng và nhớ nhất khóa học về "Nhận biết chữ ký, hình dấu và tài liệu giả mạo". Lớp học được thiết kế đặc biệt, dành riêng cho các cán bộ quản lý khách hàng, những người tham gia vào quy trình tín dụng tại chi nhánh, Trụ sở chính và các giao dịch viên tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Mặc dù tôi không phải là cán bộ quản lý khách hàng và giao dịch viên xong cái tên của khóa học có sức hút rất lớn với tôi. Chính vì thế, tôi đã đề xuất trưởng nhóm đăng ký cho mình được tham gia.

Dưới sự giảng dạy tận tình của các thầy cô công tác tại Viện Khoa học hình sự - Bộ Công an, lớp học được triển khai nhanh chóng trên tinh thần nghiêm túc, hiệu quả. Không còn là những slide trình chiếu công thức, những thông tin khô khan thuần túy, chúng tôi bị cuốn hút bởi những dụng cụ hỗ trợ phân biệt chữ ký và tài liệu giả hay hình ảnh có thật từ những vụ việc phát sinh trong thực tế cuộc sống, đặc biệt là những vụ án lừa đảo lớn liên quan tới giả mạo chữ ký, hồ sơ trong lĩnh vực ngân hàng. "Trăm nghe không bằng một thấy", nhìn những "bằng chứng" thuyết phục ấy, tôi tự nhủ càng phải cẩn thận hơn nữa trong công việc, không để xảy ra bất cứ sự nhầm lẫn nào trong quy trình nghiệp vụ.

Với các cán bộ quản lý khách hàng của BIDV, công việc hằng ngày tiếp xúc với nhiều hợp đồng, chứng từ đòi hỏi họ phải luôn nhanh nhạy và chính xác. Chúng tôi chăm chú theo dõi bởi đây là dịp hiếm có để được các thầy giáo giàu kinh nghiệm trực tiếp giảng dạy và truyền đạt những bài học quý báu từ thực tiễn. Bao nhiêu con người là bấy nhiêu câu chuyện được chia sẻ. Khóa học không chỉ mang lại kiến thức chuyên sâu về nghiệp vụ ngân hàng mà còn là cơ hội khám phá điều mới mẻ trong tính cách và cuộc sống của chính bản thân những thành viên tham gia.

Với khoảng thời gian ngắn ngủi, dù chưa chưa thể cập nhật hết những kiến thức sâu rộng về lĩnh vực chữ ký, hình dấu và tài liệu giả nhưng chúng tôi đã cảm nhận được nhiều điều bổ ích cho công việc. Việc vận dụng những kiến thức về hình dấu, chữ ký và tài liệu giả mạo không chỉ hữu hiệu trong hoạt động ngân hàng mà còn trong mọi mặt của đời sống xã hội.

Khóa học không chỉ giúp mọi người nắm được những kiến thức rất căn bản về việc nhận diện chữ ký, hình dấu và tài liệu giả mạo mà còn là cơ hội để các học viên chia sẻ kinh nghiệm từ thực tế công tác tại các đơn vị mình đang làm. Khóa học đã giúp các cán bộ chúng tôi cảm thấy tự tin hơn với những tình huống mới trong công việc, từ đó giúp thúc đẩy tăng trưởng hoạt động ngân hàng một cách có hiệu quả cũng như tiếp tục khẳng định mình trên thị trường tài chính cạnh tranh mạnh mẽ hiện nay. ❑

Tuổi thơ dữ dội

REVIEW sách

HỒNG NHUNG

Tôi quyết định ghi lại cảm nhận của mình về Tuổi thơ dữ dội (tác giả Phùng Quán) ngay khi vừa đọc xong, khi còn chìm trong những "thấm đẫm xúc động, cảm phục và tự hào" (như lời bình của nhà thơ, nhạc sĩ Nguyễn Trọng Tạo) về các chiến sĩ liên lạc nhỏ tuổi, cực kỳ gan dạ của Trung đoàn Trần Cao Vân.

Bộ truyện Tuổi thơ dữ dội gồm 2 tập, dài gần nghìn trang giấy nhưng tôi và có lẽ nhiều độc giả khác không thể rời mắt khỏi nó, đặc biệt từ nửa sau của tập 1 cho đến hết bộ truyện. Tuổi thơ dữ dội quá đỗi chân thực, làm sống lại hình ảnh về quãng đời gian khổ cực, đau thương. Vượt lên tất cả, với bao thế hệ thời đó, dù hi sinh, mất mát, họ chỉ mong muốn một điều, đó là hòa bình độc lập cho đất nước, cho nhân dân.

Mỗi chiến sĩ nhỏ tuổi của Trung đoàn Trần Cao Vân đều có hoàn cảnh riêng không giống ai. Với tôi, nhân vật Quỳnh để lại nhiều cảm xúc nhất, đó là sự thương xót cho Quỳnh. Từ đoạn chân em bị thương trong một lần thực hiện nhiệm vụ, về sau cứ phân đoạn nào nhắc tới Quỳnh là nước mắt tôi lại trào ra, mũi cay sè không kìm được. Quỳnh có ngoại hình xinh xắn, đúng kiểu công tử từ bé. Em yêu nhạc lắm. Em theo cách mạng vì một lần tình cờ nghe các anh chị hát những bài hát cách mạng. Khi được nghe những giai điệu đó, em cảm giác rằng mình cần đi theo con đường cách mạng và chiến đấu vì đất nước.

Quỳnh có vẻ ngoài trông mảnh dẻ nhưng độ lì và gan dạ thì ai cũng phải bất ngờ. Trái tim em vốn yếu ớt đặc biệt sau khi bị thương, em bị suy tim. Lúc ra đi em hộc máu tràn miệng. Hộc máu vì người cha theo bọn giặc, còn khoe khoang điều này trong bức thư gửi em, bức thư khuyên em rời bỏ cách mạng để về nhà sống cuộc sống sung sướng. Trước khi ra đi em vút lên tiếng hát cuối cùng như loài chim sơn ca về dòng sông Ô Lâu kháng chiến do em tự sáng tác. Người ta nói loài chim sơn ca trước khi ra đi mãi mãi nó sẽ hót tiếng ca hay nhất vang nhất trong đời.

Câu chuyện về những cậu bé mới chỉ chừng mười mấy tuổi nhưng bằng lòng yêu nước thuần khiết nhất, các em sẵn sàng chấp nhận gian khổ, cảm thấy rằng được sống và cống hiến vì tự do hòa bình là việc hết sức tự hào, không hề khó khăn hay vất vả chút nào.

Nhiều trang giấy tôi đọc trong nước mắt giàn dụa, mặn chát. Vì thương các em nhưng cũng vì tự hào khôn siết. Mỗi lần đọc đến đoạn các em hy sinh, tôi lại mong bộ truyện đừng chân thực tới vậy, chỉ mong có chi tiết ảo tưởng, thần kỳ để chẳng có hy sinh, gian khổ cũng kháng chiến thành công, truyện kết thúc thật đẹp như câu chuyện cổ tích… ❑

GIỚI HẠN CỦA BẠN
chỉ là xuất phát điểm của tôi

ĐỨC CHÍNH

Có những ngày cảm thấy rất tồi tệ và muốn buông xuôi tất cả, hy vọng rằng trong những khoảng thời gian khó khăn như thế, cuốn sách "Giới hạn của bạn chỉ là xuất phát điểm của tôi" sẽ trở thành người bạn đồng hành trên hành trình chinh phục những giới hạn của bạn. Bởi thật ra, bạn chưa dùng hết khả năng của mình. Cuộc đời đa số mọi người đều thua bởi một chữ: "đợi".

Nội dung chính của cuốn sách là những câu chuyện đời thật của chính tác giả, để từ đó nhắn nhủ với bạn đọc: Đừng bao giờ ngừng cố gắng cho cho ước mơ của mình. Bằng giọng văn vô cùng chân thật và thẳng thắn, nữ tác giả Mèo Maverick đã nói lên thực trạng của việc "giả vờ cố gắng" hay lối sống thụ động của giới trẻ, khiến bản thân tự kìm hãm những năng lực, ước mơ của chính mình.

Công thức của thành công luôn ở đó, chỉ là bản thân mỗi người có kiên trì đến cuối cùng hay không. Để không phải hối

tiếc hay thất vọng về chính mình, hãy bước qua giới hạn của bản thân, xem mỗi ngày mới đều là cơ hội để phát triển, để cố gắng đến gần hơn nữa với mục tiêu. Muốn trưởng thành thật sự, chúng ta buộc phải nhìn vào thực tế, vào những khuyết điểm của bản thân để thay đổi.

Muốn gặt hái được thành công vang dội không thể thiếu nỗ lực phi thường. Điều bạn cần làm là cố gắng có hiệu quả chứ không phải giả vờ cố gắng. Tôi tin rằng bạn có những ước mơ rất tuyệt vời, tôi cũng tin rằng bạn có thể thực hiện được ước mơ đó. Có ước mơ mà không hành động sẽ mãi chỉ là mộng tưởng. Hy vọng mỗi sáng, đánh thức bạn dậy không phải là tiếng chuông đồng hồ mà là khát vọng lớn lao trong trái tim bạn. ❑

REVIEW sách

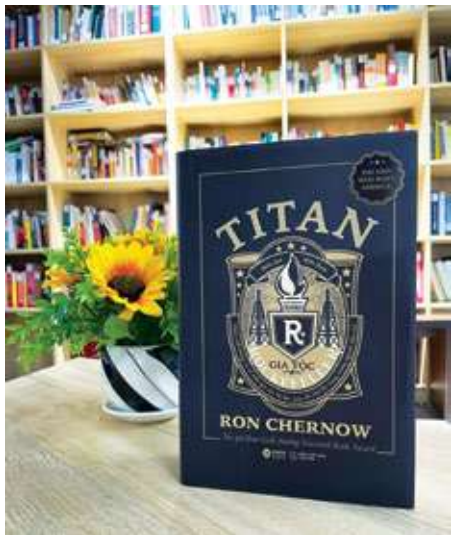
Titan – Gia tộc Rockefeller

GIANG PHẠM

Titan - Gia tộc Rockefeller là một cuốn tiểu sử được viết bởi Ron Chernow kể về cuộc đời của John D. Rockefeller Sr. (1839 -1937) - ông trùm của Tập đoàn Standard Oil. Đây là cuốn sách nằm trong top những ấn bản mà Bill Gates và Steve Jobs đánh giá cao và được các nhà đầu tư phố Wall khuyên đọc.

Sở dĩ cuốn sách có sức hút lớn bởi nhân vật John D. Rockefeller Sr. là đề tài muôn thuở cho những người viết tiểu sử. Trong suốt cuộc đời Rockefeller, tiền luôn là nỗi ám ảnh đối với ông. Từ khi là một đứa trẻ, ông đã mua kẹo theo cân, rồi chia thành từng phần nhỏ và bán cho chính anh chị em mình để hưởng phần lợi nhuận nhỏ xíu. Khuynh hướng cho sự tham lam này bắt nguồn từ hoàn cảnh khó khăn thời thơ ấu tại quận Finger Lakes, phía trên New York, nơi Rockerfeller được nuôi dạy trong sự bất ổn kinh tế một thời gian dài.

Trong mắt một số người, Rockefeller là một nhà tư bản tham lam, người đã phá vỡ sự cạnh tranh và tạo sự độc đoán trong



nền kinh tế. Nhưng với những người hâm mộ, ông được xem như một doanh nhân thiên tài, kinh doanh phát đạt ngay cả trong thời điểm khủng hoảng kinh tế. Họ coi Rockefeller như một hình mẫu đàn ông tự lập, ổn định được ngành công nghiệp bất ổn, tạo công ăn việc làm, hạ giá dầu và là nhà từ thiện vĩ đại nhất trong lịch sử.

Titan - Gia tộc Rockefeller đã lột tả sắc nét một bức chân dung đầy sắc thái của một người đàn ông hấp dẫn, phức tạp, tổng hòa cuộc sống công và tư của ông, đồng thời tiết lộ nhiều vụ bê bối gia đình, bi kịch và những bất hạnh chưa từng được đưa ra ánh sáng của đế chế lẫy lừng trong ngành dầu mỏ, có ảnh hưởng lớn tới nền kinh tế của nước Mỹ thời bấy giờ. ❑

Những ngày cuối năm

Những ngày cuối năm
Cả nước mừng vui – Đánh lui đại dịch
"Chống dịch như đánh giặc"
Mỗi người dân: Đều là chiến sỹ
Dũng cảm – kiên cường – mưu trí – thông minh
Dịch bệnh lụi tàn, sự sống mới hồi sinh…

Người công nhân vui vào nhà máy
Các em thơ vui cắp sách tới trường
Người tha hương về quê đoàn tụ
Thương nhau xa mấy cũng gần
Đã từng muối mặn cay gừng
Sẻ chia, đùm bọc: Nghĩa tình bao la.

Đất nước mình ngàn năm giặc giã
Dịch bệnh, bão lũ, gió Lào táp lửa
Có Đảng dẫn đường – Ta vững vàng vượt qua
Đại dịch lụi tàn, sức sống mới xanh tươi
Hạnh phúc - ấm no cho muôn triệu con người.

LÊ XUÂN ĐẠM

Cuối năm gặp bạn

Lận đận tha hương gặp bạn thân
Bạn ơi! Đời có được bao lần
Gặp nhau bất chợt chiều đông lạnh
Tháng hết năm tàn trước ngõ xuân.

Quán cóc, lai rai bia vệ đường
Trang đời ta lật lại từng trang
Chương đời ta điểm bao thành bại
Thành bại quay nhìn chuyện khói sương.

Nửa thế kỷ đời chuyện lửa bom
Một cuộc di dời tận phương Nam
Tha hương cầu thực sao mà nhớ
Uống cạn, mừng - đất mới - quê hương.

NGUYỄN TẤN ON

Bởi em là cô gái BIDV

Đã bao giờ em tự hỏi mình chưa?
Bởi vì sao anh yêu em nhiều đến thế
Công việc của em hằng hà con số
Theo em về trong cả những cơn mê.

Thương em vất vả lòng anh thấy tái tê
Ngày đêm say mê nghiên cứu và phân tích
Nhưng em vui vì thấy mình có ích
Hỗ trợ điều hành, phát triển đầu tư.

Đã bao giờ em tự hỏi mình ư
Có lẽ không cần đâu anh nhỉ?
Anh yêu em – một tình yêu âm ỉ
Bởi em là người phụ nữ đảm đang.

Em đã làm rung động trái tim anh
Hình tượng phụ nữ thời nay là em đấy
Đừng tự hỏi sao anh yêu em đến vậy
Bởi em là cô gái Ngân hàng Đầu tư!

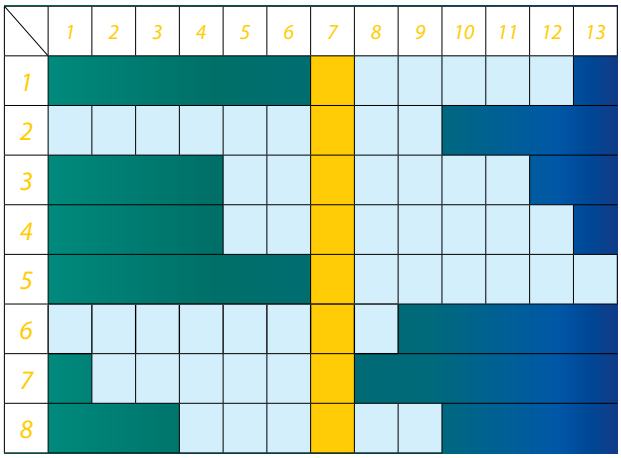
LÊ THỊ NGUYỆT - PHẠM THỊ HẠNH

THƯ GIÃN CÙNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Giải ô chữ bí ẩn

Khi khám phá thành công ô chữ bí ẩn, hãy gửi đáp án (toàn bộ ô chữ bao gồm hàng ngang, hàng dọc kèm theo giải thích ngắn về ý nghĩa của từ hàng dọc) về Ban Biên tập Đầu tư Phát triển theo email bantindautu@bidv.com.vn

1. Hành động mà các bên cùng nhau chung tay, giúp đỡ, hỗ trợ lẫn nhau trong công việc hoặc bất kỳ lĩnh vực nào để cùng hướng đến mục tiêu chung.
2. Các hoạt động đầu tư, sản xuất, mua bán, cung ứng dịch vụ do các cá nhân, tập thể tiến hành nhằm mục đích tạo ra lợi nhuận.
3. Quốc gia ở khu vực Đông Á, tọa lạc tại nửa phía Nam của bán đảo Triều Tiên.
4. Từ thường dùng để chỉ sự thỏa thuận, trao đổi, mua bán...
5. Khái niệm chỉ việc duy trì trạng thái vốn có trong thời gian dài.
6. Một trong những chính sách quan trọng của chính quyền Hàn Quốc nhằm tăng cường quan hệ chiến lược giữa quốc gia này với các nước thành viên ASEAN.
7. Trong hoạt động doanh nghiệp, khái niệm này dùng để chỉ vốn điều lệ được chia thành nhiều đơn vị bằng nhau.
8. Khái niệm chỉ mối quan hệ hòa hợp, khăng khít, không thể tách rời.



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

LƯU Ý

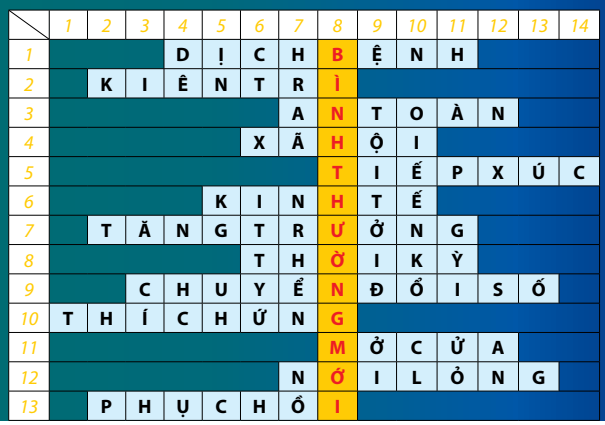
- Đáp án chính xác: là đáp án ghi đúng, đủ bằng Tiếng Việt có dấu (trừ: chữ số, từ viết tắt, từ tiếng nước ngoài).
- Thời gian: tính theo thời gian được hiển thị tại email **bantindautu@bidv.com.vn**
- Trường hợp có nhiều người gửi đáp án chính xác và trùng về thời gian, Ban Biên tập sẽ trao giải căn cứ vào đánh giá đối với nội dung giải thích ngắn về ý nghĩa của từ hàng dọc.

Kết quả giải đáp ô chữ số 291

Giải Nhất: Phạm Thị Oanh Đào – BIDV Bình Phước.

Giải Nhì: Nguyễn Thị Hoài Thu – BIDV Bình Định.

Giải Ba: Lê Thị Thúy – BIDV Lam Sơn.



Giá trị
CỦA THỜI GIAN

Có một người rất keo kiệt, lúc nào cũng chắt bóp chẳng dám ăn tiêu gì. Tích cóp cả đời, anh ta để dành được cả một gia tài lớn.

Không ngờ một ngày, Thần Chết đột nhiên xuất hiện đòi đưa anh ta đi. Lúc này anh ta mới nhận ra mình chưa kịp hưởng thụ chút gì từ số tiền kia. Anh ta bèn nài nỉ:

- Tôi chia một phần ba tài sản của tôi cho Ngài, chỉ cần cho tôi sống thêm một năm thôi.
- Không được. – Thần Chết lắc đầu.
- Vậy tôi đưa Ngài một nửa. Ngài cho tôi nửa năm nữa, được không? – Anh ta tiếp tục van xin.
- Không được. – Thần Chết vẫn không đồng ý.

Anh ta vội nói:

- Vậy… tôi xin giao hết của cải cho Ngài. Ngài cho tôi một ngày thôi, được không?
- Không được. – Thần Chết vừa nói, vừa giơ cao chiếc lưỡi hái trên tay.

Người đàn ông tuyệt vọng cầu xin Thần Chết: "Thế thì Ngài cho tôi một phút để viết chúc thư vậy".

Lần này, Thần Chết gật đầu. Anh run rẩy viết một dòng:

- Xin hãy ghi nhớ: "Bao nhiêu tiền bạc cũng không mua nổi một ngày".

(Sưu tầm)

HỘP THƯ số 292

Trong tháng 11/2021, Ban Biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin, bài, ảnh của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong và ngoài hệ thống BIDV:

- **Các đơn vị:** Ban Thư ký Hội đồng Quản trị và Quan hệ cổ đông, Ban Phát triển Ngân hàng Bán lẻ, Ban Chính sách sản phẩm bán buôn, Ban Quản lí rủi ro hoạt động và thị trường, Trung tâm Công nghệ thông tin, Trung tâm Ngân hàng số, Viện Đào tạo và Nghiên cứu, Công đoàn BIDV, BIC, BSL, VRB…
- **Các chi nhánh:** Bình Tân, Gia Định, Bến Thành, Phú Mỹ, Long An, Đắk Lắk, An Giang, Mỹ Tho, Đồng Tháp, Phủ Diễn, Hà Tây, Tiền Giang…
- **Các cộng tác viên:** Kiều Vân, Vân Anh, Diệu Thủy, Mạnh Hải, Thanh Tú, Quang Anh, Thanh Huyền, Chung Đông Hồ, Phước Thảo, Mai Lan, Mỹ Hiền, Thùy Trang, Quang Hưng, Minh Hương, Bích Ngọc, Thanh Tâm, Mai Ngân, Hương Trà, Thùy Dương, Ngọc Nguyễn, Quốc Việt, Thu Hường, Văn Tuấn, Kim Duyên, Như Ngọc, Việt Duy, Lệ Hằng, Quang Hoàng, Văn Quế, Đức Chính, Phương Thảo…

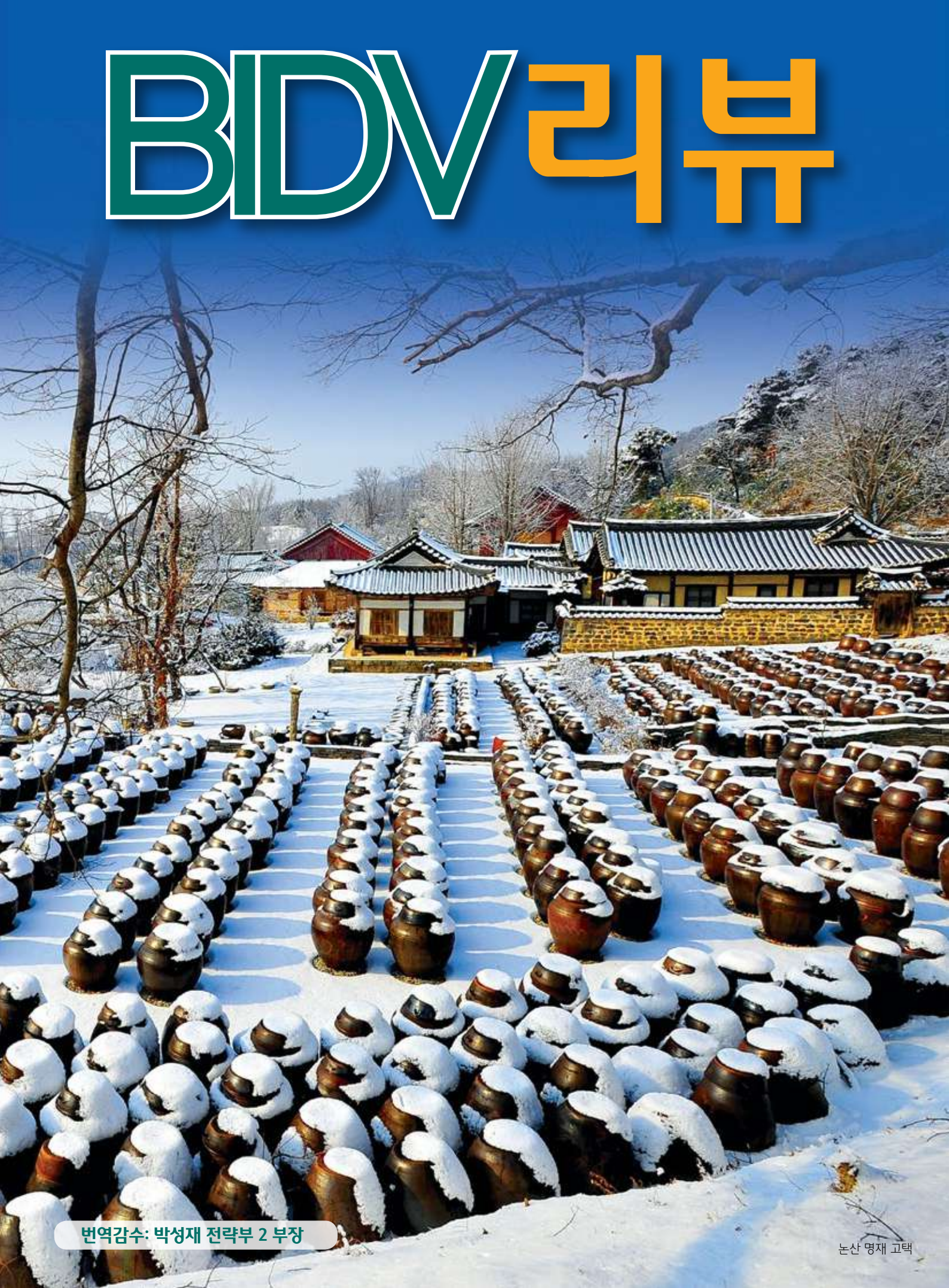
Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển chân thành cảm ơn sự cộng tác quý báu của các đơn vị, các cộng tác viên trong thời gian qua.

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

BIDV 리뷰



번역감수: 박성재 전략부 2 부장

논산 명재 고택

BIDV와 하나은행 파견직원의 기념 사진

BIDV와 하나은행, 지속적 동반자 관계 및 동행 발전

Dieu Thuy 기자

2019년 11월 11일 시작된 하나은행과 BIDV은행 간의 전략적 협력 동반자 관계가 2년이 흘렀다. 베트남과 한국의 은행은 많은 노력을 통해 여러 성과를 거두었다.

전략적 주주 발표 및 전략적 협력 각서 체결 후 2년이 흐른 지난 11월 11일에 BIDV와 하나은행은 기념식을 진행했다. 이 행사를 통해서 양측의 임원들과 파견직원 등이 상호 간의 협력 여정을 함께 되돌아보게 하는 기회를 마련했다.

전문적 협력

BIDV와 하나은행의 철저한 지도하에 코로나19의 영향으로 인한 어려움에도 불구하고 양측의 협력은 많이 확대되고 긍정적인 변화를 일으켰다. 지난 2년간 BIDV에 속한 각 부서의 노력과 파견 직

원의 지원으로 (2020년에 26건, 2021년에 41건의 사업) 협력 기술지원 사업의 규모와 범위가 늘어나며 6개의 기술지원 영역에 많은 성과를 거두었다.

구체적으로 리테일 뱅킹 영역에서 양측은 PB손님 지원 서비스 및 PB손님 지원센터 설립을 위해 협력하였고, 하나은행과 BIDV 시스템 간 해외결제 서비스를 진행하고 있으며, 급여 손님 대상으로 빠른 대출 상품 도입을 추진하였다.

리스크 관리를 위해, BIDV와 하나은행은 협력하여 신용리스크 위험이 높거나 취약한 산업을 식별하기 위한 일련의 기준을 구축하고, 채무불이행 확률을 산정하는 모형 구성에 전문가의 평가 방법을 적용하고 BIDV 신용관리 프로세스를 개발하여 선포하였다.

포트폴리오 다양화를 위해, 하나은행은 2021-2025년 자금조달 증대 위한 14개의 방안에 자문 및 지원을 했고, e-ARC loan 상품을 구축하고 시범적으로 전개했으며, 한국손님 대상 우대 정책을 마련하는 업무를 추진하였다.

정보통신 및 디지털 변환 관련, 하나은행은 디지털 전략, Corebanking 시스템 구축 에 대해 자문 및 지원하고 있다. BIDV는 Smartbanking 서비스 점검 및 시범 과정을 종료하고 eKYC로 계좌 개설 서비스를 정식적으로 진행하며, ERP 연결 서비스를 성공적으로 실시하였고, 2021-2023년 정보통신 중장기 계획을 승인하였다.

인재개발을 위해, 양행의 임원이 참가한 40여개의 간담회를 통해 다양한 영역의 워크샵을 개최하였다. 파견 직원은 미래의 리더 , PB손님 관리 인력 교육 등과 같은 프로그램 강의를 진행하였다. 또한 BIDV와 하나은행은 BIDV직원을 하나은행에서 은행업무의 교육을 받고 업무처리를 배우고자 2022년에 OJT연수를 보낼 예정이다.

기념식에서 BIDV의 Le Ngoc Lam은행장 2년이라는 협력 시간이 길지는 않지만 하나은행과의 협력을 통해의 BIDV에 크고 다양한 변화들이 나타났음을 언급하였다. 향후 양행은 은행 비지니스 뿐 아니라 기술지원 사업까지 협업 범위를 확대할 것이다.

문화와 인적 교류

양행은 베트남과 한국 문화의 공통점을 바탕으로 꾸준한 문화 교류를 추진해 왔다. 파견직원과 현지직원의 돈독한 관계를 위해 명절 시 파견인원 가족 안부 전달, 사회의 약자를 위한 런닝 레이스 등 다양한 이벤트와 활동을 진행해 왔다.

게다가 2021년 BIDV와 하나은행의 협력 성과 및 한국 문화 정보가 BIDV Review, 내부 게시판, 전략적 협력 뉴스 등과 같은 기사로 BIDV 전체 구성원에게 공유되고 있다.

기념식에서 하나은행 유재봉 대표는 BIDV에게 하나은행의 모두 하나 데이인 11월11일을 기념해 주는 것에 감사의 마음을 전했다. BIDV에 파견된 직원으로서 BIDV의 발전을 위해 노력을 다하는 마음을 늘 가진다고 강조했다.

BIDV와 하나은행은 앞으로도 신뢰와 성장이 확대되는 비전을 향한 진정한 동반자가 되었다. BIDV와 하나은행은 양측의 협력 관계에 최선을 다해 노력한다는 다짐을 하였다. ❑

BIDV와 삼성 베트남: 가치 연결, 발전 동행

BIDV와 삼성 베트남 복합단지 임원회의 기념 사진

Thuy Duong 기자

2021년 11월 16일에 BIDV본사에서 BIDV와 삼성 베트남 복합단지의 임원회는 향후 양측의 협력을 논의하는 시간을 가졌다.

BIDV Phan Duc Tu 회장은 인사 말씀을 전하고, 삼성그룹이 성장 과정에서 달성한 성과에 축사 하였다. BIDV는 2021년 9월30일 기준, 총자산 약 1백 68만 조 동의 규모를 가진 베트남 최고의 은행이다. BIDV는 한국 기업들을 비롯한 FDI 기업들과의 통합 및 협력을 증진 목표를 2025-2030년 중장기 전략에 반영하였다. 삼성 베트남 복합단지에 소속한 회사나 관련 업체와 협력을 추진할 영역은 다양하다. 또한 사회를 위한 비즈니스이란 방침으로 사회보장 사업에 공동 협력을 하여 한국과 베트남의 대기업으로서 사회에 대한 책임을 행동으로 표할 수도 있을 것임을 밝혔다.

삼성 베트남 복합단지를 대표하여 최주호 삼성복합단지장은 회의 자리를 마련해 준 BIDV에게 심심한 감사를 표했다. 현재 BIDV는 삼섬의 많은 벤더(vendor) 기업과 협력한 경험을 가지고 있어, 향후 협력의 증진을 희망한다고 밝혔다. 이번 회의를 통해 BIDV와 삼성 베트남 복합단지는 향후 베트남 현법에 따른 협력을 효과적으로 바라면서 베트남과 한국 간의 경제, 사회 및 우호 관계에 기여하는 관계로 발전할 것을 희망한다고 말했다.

현재 BIDV는 10억 달러의 규모로 약 1천 개의 한국 FDI 기업에 서비스를 제공하고 있다. 베트남 시장에 진출을 위한 조사부터 법적 자문 지원, 비즈니스 환경 등과 같은 절차를 직접적으로 지원하고 FDI기업을 위한 전문 서비스와 상품을 제공하고 있다.

삼섬 그룹은 2008년에 Bac Ninh성에서 모바일 SEV 공장을 건설하면서 베트남에서 본격적으로 투자 활동을 시작하였다. 삼성은 베트남에서 13년 동안 기업을 운영하면서 약 175억 달러의 투자자본금, 6개의 공장 및 연구개발 (R&D) 센터 소유로 현재 베트남 최대 외국투자기업이다. ❑

베트남 삼성 공장

BIDV, Vietnam Post와 MOU 체결

Minh Nam 기자

BIDV는 Vietnam Post와 협력하여 재무 기록 서비스의 대신결제 (POB) 및 대신수령 (COB), BIDV계좌 개설 및 급여지급, 결제대행 등과 같은 서비스를 진행할 예정이다.

2021년 11월 5일, BIDV는 Vietnam Post와 MOU를 체결하였다. 본 MOU를 통해 상호 협력을 강화하면서, 발전하기를 희망한다. 코로나19의 영향으로, 현 베트남 경제가 많은 변동을 겪고 있는 상황에서, 금융과 우편이 손을 잡고 협력을 이루는 것은 장애를 극복하고 한계를 넘어 지속적인 발전을 추진하기 위한 베트남기업의 힘과 노력을 보여주는 것이다.

MOU에 따르면 BIDV는 Vietnam Post에 가장 우월한 금융상품과 기업컨설턴트 서비스를 제공한다. 따라서 Vietnam Post와 계열사가BIDV의 요구에 맞추어 특수정책을 마련하고 제공하는 서비스를 우선적으로 선택하고 이용할 것이다.

또한 양사는 상품과 서비스를 제공하고 상호 인프라 활용을 약속하였다. BIDV는 Vietnam Post가 선택하는 결제대행, 대신결제, 대신수령, 전자결제 등과 같은 서비스에 우대정책을 마련하고 적용할 예정이다.

체결식에서 BIDV의Phan Duc Tu 회장과 Vietnam Post의 Nguyen Hai Thanh 회장은 회사 배경, 인사 관리 및 경력의 바탕으로 양측 협력에 신뢰를 나타내었다. 이점을 최대한 발휘하고 보유하고 있는 다양한 시스템을 기반으로 개발하여 손님에게 최고의 서비스를 제공하면서 지속 발전을 유지할 것을 기대하였다. Vietnam Post의 기술과 BIDV의 지점 네트워크로 서로의 이점을 이용하여 접하기 어려운 산악지역, 작은 지방 등과 같은 곳으로 활동 규모를 확대하고 사업을 추진할 것으로 전망된다.

MOU를 통해 BIDV와 Vietnam Post는 양측의 전략적 협력 관계를 보장하였다. 또한 디지털변환 캠페인의 성공과 손님에게 은행의 최신 금융 서비스까지 접하는 기회를 제공할 것으로 기대된다.❑

Vietnam Post는 국내 공공 우편 서비스를 제공하고 전세계 모든 국가와 우편 서비스를 교환하도록 국가로부터 지정된 기업이다. 또한1만3천개의 지점으로 전국 대규모의 네트워크 소유 , 약 7만명의 종업자 및 직원으로 운영되고 있다. 우편 금융 서비스 및 결제대행 기술 플랫폼 개발과 같은 디지털 금융 분야에 진출하여 고유한 결제 방식과 금융 서비스에 변화를 일으키 있다. 도시와 지방, 산악지대, 오지, 접경 지역 간의 금융 격차 축소를 추진중에 있다.

BIDV, '친구 소개 - 무제한 보상' 이벤트 시행

Huyen Nhung 기자

이에 따라, BIDV SmartBanking에 성공적인 가입 후 거래를 시작하면 추천인 및 신규손님에게 5만동을 보상한다. 신규손님 (추천 받는 손님)은 25만동의 콤보보상을 받을 수 있고 QR Pay/VNshop 5만동에 상당하는 4개의 쿠폰과 BIDV Smartbanking을 통해 휴대폰 요금 첫 충전 시 50% 환불 (최대 5만동) 쿠폰을 포함된다. 추천하는 손님에게는 보상이 무제한으로 지급된다. 특히, 2021년 11월 15일부터 2021년 11월 30일까지의 "골든 위크"에는 추천인 1인당 10만동이 지급된다.

SmartBanking을 친구에게 추천시 3가지 단계가 있다.

- 추천자가 최신버전의 BIDV SmartBanking을 업그레이드 해야한다
- SmartBanking 로그인 후 "친구소개-무제한 보상" 기능을 선택
- SNS, Facebook, Zalo 등을 통해 친구에게 추천 링크 선택을 공유

추천 받은 손님은 BIDV SmartBanking 앱을 설치해야 하며, 추천한 사람이 보내준 링크를 통해 BIDV Smartbanking 온라인 가입해야 한다(e-KYC기능 또는 지문인식, ATM코드 이용). 최초 로그인 시 비밀번호를 재등록 및 최소 1거래를 해야 보상을 받을 수 있다.

보상은 조건에 부합하는 손님들에게 매주 월, 수, 금요일에 지급된다.

그 외에, BIDV SmartBanking 신규 온라인 손님은 2021년 12월 1일까지 30만동 상당의 사은품을 받을 수 있으며 "친구 소개 - 무제한보상" 이벤트와는 별도로 지급한다.

온라인 보상 외 2021년 12월31일까지 신규 등록 손님들에게는 송금수수료 100% 무료, 10개 종류의 B-Free가입 수수료, 원하는 계좌번호를 (3자리에서7자리까지 개좌번호) 설정 수수료 50% 할인 등 많은 우대 서비스를 받을 수 있다. ❑

CÙNG BẠN
THỰC HIỆN
Ước Mơ

WesternUnion WU

Ưu Đãi

CHUYỂN TIỀN QUỐC TẾ

Từ 03/11/2021 đến 31/12/2021

TẶNG NGAY

100.000đ

VỚI MỖI GIAO DỊCH CHUYỂN TIỀN QUỐC TẾ

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

19009247 bidv.com.vn

BIDV

TÀI KHOẢN NHƯ Ý

Chọn Online - Chọn Phong cách

9999

8888

6789

FREE 100%

MIỄN PHÍ 100%
Tài khoản Như ý
2 chữ số

50%

Giảm 50% tối đa
5 triệu Tài khoản Như ý
từ 3 đến 7 chữ số

+300K

Quà tặng 300k
khi đăng ký
SmartBanking mới

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

19009247 bidv.com.vn

BIDV