ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

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

SỐ 347
9/2026



BIDV *Đồng hành* CÙNG THỦ ĐÔ
KHƠI THÔNG DÒNG VỐN THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG

Nâng tầm hợp tác chiến lược VỚI KHỐI DOANH NGHIỆP FDI HÀN QUỐC

TẢI ẤN PHẨM



ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:

LẠI TIẾN QUÂN
Phó Tổng Giám đốc BIDV

Biên tập:

BAN TRUYỀN THÔNG VÀ THƯƠNG HIỆU

Tòa soạn:

Tầng 11, 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 3/GP-XBBT ngày 08/01/2026 của Bộ VHTT và DL

In tại:

Công ty Cổ phần In sách Việt Nam



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

BIDV

69 NĂM

Tự hào
PHÁT TRIỂN CÙNG ĐẤT NƯỚC
26/4/1957 - 26/4/2026

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.



Tháng Chín

Khơi thông dòng vốn, kiến tạo tương lai

"Bứt phá kinh doanh, chủ động đổi mới sáng tạo và nuôi dưỡng giá trị nhân văn" - đó là bức tranh toàn cảnh về một BIDV năng động, bản lĩnh và sẵn sàng vươn xa mà Ban Biên tập muốn gửi tới Quý độc giả.

Mở đầu số báo tháng này, chuyên mục Tiêu điểm đưa chúng ta đến với những nội dung trọng tâm như BIDV góp phần cùng ngành Ngân hàng phục vụ tăng trưởng kinh tế Thủ đô hay BIDV đồng hành cùng Thủ đô khơi thông dòng vốn, thúc đẩy tăng trưởng.

Hòa cùng dòng chảy đó, chuyên mục Sự kiện điểm lại những hoạt động nổi bật, ghi dấu ấn đậm nét của BIDV thời gian qua như Chương trình đào tạo lãnh đạo quản lý BIDV năm 2026 - K17 và K18, kiến tạo đội ngũ lãnh đạo kế cận; DigiTalk 2026 với BIDV Home kiến tạo hệ sinh thái số cho hành trình an cư hay BSL - Phú Thái Cat ký kết thỏa thuận hợp tác, mở rộng cơ hội đầu tư thiết bị cho doanh nghiệp.

Song hành cùng những sự kiện lớn, tinh thần gắn kết bền chặt và cam kết lâu dài luôn là nền tảng cho mọi thành công. Tại chuyên mục Đồng hành phát triển, chúng tôi trân trọng giới thiệu đến Quý độc giả những câu chuyện hợp tác thiết thực và giá trị lan tỏa của các chi nhánh Hà Thành, Phú Mỹ, Từ Sơn, Bình Tân, Tiền Giang, Quận 7 Sài Gòn; của Trung tâm Tác nghiệp tài trợ thương mại (TFC), Ban Công nghệ; hay câu chuyện BIDV đồng hành cùng AgriS phát triển nông nghiệp công nghệ cao…

Không chỉ dừng lại ở sự đồng hành, BIDV luôn chú trọng nâng cao hàm lượng trí tuệ và chuyên môn trong từng hoạt động. Chuyên mục Nghiên cứu trao đổi mang đến những phân tích, đánh giá sâu sắc về thị trường và định hướng chuyên môn, như: Luật sửa đổi - hoàn thiện thể chế ngân hàng; Điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước; Chăm sóc các yếu tố không kinh doanh để phát triển kinh doanh…

Từ những nền tảng nghiên cứu thực tiễn đó, các giải pháp cụ thể đã được hiện thực hóa để mang lại giá trị gia tăng tối đa cho khách hàng. Chuyên mục Sản phẩm - Dịch vụ kỳ này giới thiệu những giải pháp và cách làm mới, từ thẻ tín dụng doanh nghiệp đến "Dòng chảy thành tựu".

Sau cùng, sức mạnh lớn nhất của BIDV chính là con người và nét đẹp văn hóa được bồi đắp qua từng thế hệ. Chuyên mục Xây dựng Đảng gửi tới Quý độc giả "Văn hóa - nguồn nội sinh giữ hồn Việt trong kỷ nguyên mới" và "Trạm sạc hạnh phúc" và những người giữ lửa ở BIDV. Chuyên mục Nhịp sống - Văn hóa đưa Quý độc giả đến với những khoảnh khắc ấm áp, những câu chuyện đời thường và tinh thần đoàn kết của đại gia đình BIDV qua "Một điểm tựa cho hành trình lớn lên"; "BIDV đồng hành tiếp sức mùa tựu trường"; "Từ The Moneyverse đến 'trái tim dòng vốn' BIDV - khởi đầu mới của Quán quân"; "Trở thành 'cầu nối' số giữa The Moneyverse và BIDV"…

Mỗi trang viết trong ấn phẩm tháng 9 không chỉ là sự ghi nhận những nỗ lực không ngừng nghỉ, mà còn là lời cam kết mạnh mẽ về tinh thần đồng lòng hướng tới tương lai.

Kính chúc Quý độc giả một tháng mới tràn đầy năng lượng, nhiệt huyết và gặt hái nhiều thành công!

MỤC LỤC





TIÊU ĐIỂM

4. BIDV góp phần cùng ngành ngân hàng phục vụ tăng trưởng kinh tế Thủ đô
6. BIDV đồng hành cùng Thủ đô khơi thông dòng vốn, thúc đẩy tăng trưởng

SỰ KIỆN

8. BIDV trao gói tài trợ 2,3 tỷ đồng tại Lễ Khai giảng năm học 2026-2027 của Học viện Ngân hàng
9. BIDV nâng tầm hợp tác chiến lược với khối doanh nghiệp FDI Hàn Quốc
10. Chương trình đào tạo lãnh đạo quản lý BIDV năm 2026 – K17 và K18 - kiến tạo đội ngũ lãnh đạo kế cận
12. DigiTalk 2026: BIDV Home – Kiến tạo hệ sinh thái số cho hành trình an cư
14. BSL – Phú Thái Cat ký kết thỏa thuận hợp tác, mở rộng cơ hội đầu tư thiết bị cho doanh nghiệp

ĐỒNG HÀNH PHÁT TRIỂN

16. Hợp tác BIDV - VDB: Từ chung cội nguồn lịch sử đến chương mới trong hợp tác chiến lược toàn diện
18. BIDV Hà Thành: 23 năm gắn kết - vững vàng vị thế
20. BIDV Phú Mỹ - 20 năm đồng hành cùng miền đất giàu đẹp
22. BIDV Từ Sơn - 20 năm một hành trình kiến tạo và bứt phá
24. BIDV Bình Tân: mười năm gắn kết, đồng hành và phát triển
26. TFC BIDV: 18 năm bền bỉ khơi thông dòng vốn, bảo chứng niềm tin
28. BIDV Tiền Giang - 15 năm nghĩa tình
29. "Brand New Day" – 20 năm một hành trình của Trung tâm Thẻ và Vận hành
30. BIDV Quận 7 Sài Gòn "10 năm khát vọng – Vươn tầm bứt phá"
32. "Nốt nhạc" kết nối "bản hòa ca" Công nghệ thông tin BIDV
34. BIDV đồng hành cùng AgriS phát triển nông nghiệp công nghệ cao
36. 100 ngày cao điểm chuyển đổi số: Câu chuyện ở phường Bồ Đề

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

38. Luật sửa đổi: Hoàn thiện thể chế ngân hàng, tạo nguồn lực phát triển kinh tế
40. Điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước
42. Chăm sóc các yếu tố không kinh doanh để phát triển kinh doanh
46. Thẻ tín dụng doanh nghiệp : từ công cụ thanh toán đến giải pháp quản trị dòng tiền
48. "Dòng chảy thành tựu": Khi lợi thế quê hương được đánh thức bằng những cách làm sáng tạo
50. IFRS9 – từ chuẩn mực báo cáo tài chính đến nền tảng nâng cao năng lực quản trị rủi ro tại BIDV
52. Vibe Coding: khi giảng viên nghiệp vụ ngân hàng tự tay dựng game học tập
54. DBS và "ông vua" công nghệ số Plyush Gupta

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Số 347 Tháng 09/2026



33



76

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

56. BIDV hợp tác cùng Google Cloud và Cloud Ace vận hành nền tảng Analytics Workbench sớm 5 tháng

58. AI đồng hành cùng công tác đào tạo và phát triển đội ngũ tại contact center

XÂY DỰNG ĐẢNG

60. Văn hoá - "nguồn nội sinh giữ hồn Việt" trong kỷ nguyên mới: đập tan "ảo vọng" xâm hại văn hóa trong kỷ nguyên số

63. Bình chọn, tuyên dương 70 bí thư chi bộ xuất sắc

64. "Trạm sạc hạnh phúc" và những người giữ lửa ở BIDV

67. Quyết tâm, đồng lòng hiện thực hóa Nghị quyết Chiến lược

68. Bồi dưỡng cán bộ trẻ từ thực tiễn – Câu chuyện tại BIDV Nam Bình Dương

NHỊP SỐNG - VĂN HÓA

70. Một điểm tựa cho hành trình lớn lên

71. BIDV đồng hành tiếp sức mùa tựu trường: Vun đắp tri thức, thắp sáng tương lai

72. Từ The Moneyverse đến "trái tim dòng vốn" BIDV: Khởi đầu mới của Quán quân Đoàn Quốc Duy

74. Trở thành "cầu nối" số giữa The Moneyverse và BIDV: Khi thí sinh trở thành mắt xích chuyển đổi số

76. Anh Lê Phạm Hòa Hợp: 25 năm giữ nhịp hệ thống

78. Tôi và BIDV – 22 năm trong dòng chảy đất nước

BIDV 리뷰

82. BIDV, 은행업과 함께 수도권 경제성장 기여

83. 2026년 제 17 및 18기 BIDV 경영진 리더십 교육 프로그램 – 차세대 리더 양성을 위한 기반 구축

84. BIDV, 한국 FDI 기업과 의 전략적 협력 관계 고도화"



BIDV GÓP PHẦN CÙNG NGÀNH NGÂN HÀNG Phục vụ tăng trưởng kinh tế Thủ đô

TUỆ AN

Chiều 12/9, tại Hà Nội diễn ra Hội nghị "Giải pháp khơi thông nguồn lực tài chính - ngân hàng phục vụ tăng trưởng kinh tế Thủ đô giai đoạn 2026-2030".



Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Phạm Đức Ấn phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị

Hội nghị là dịp để Thành phố cùng các cơ quan quản lý, tổ chức tín dụng, hiệp hội, doanh nghiệp và nhà đầu tư trao đổi, lắng nghe ý kiến từ thực tiễn; nhận diện nhu cầu vốn, những khó khăn, vướng mắc, điểm nghẽn trong huy động và tiếp cận nguồn lực tài chính - ngân hàng, từ đó đề xuất giải pháp góp phần thực hiện mục tiêu tăng trưởng và phát triển Thủ đô trong giai đoạn mới.

Tham dự Hội nghị có đồng chí Phạm Đức Ấn - Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Bí thư Đảng ủy, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; đồng chí Vũ Đại Thắng - Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Phó Bí thư Thành ủy, Chủ tịch UBND thành phố Hà Nội; cùng đại diện lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, các sở, ban, ngành Thành phố, các ngân hàng thương mại và cộng đồng doanh nghiệp trên địa bàn Thủ đô. Về phía BIDV, Tổng Giám đốc Hoàng Việt Hùng đã tham dự Hội nghị.

Sự kiện diễn ra trong bối cảnh Hà Nội bước vào giai đoạn phát triển 2026-2030 và triển khai các định hướng lớn theo Nghị quyết số 02-NQ/TW của Bộ Chính trị, Luật Thủ đô năm 2026 và Quy hoạch tổng thể Thủ đô tầm nhìn 100 năm. Thành phố đặt mục tiêu tăng trưởng GRDP năm 2026 từ 11% trở lên, tạo nền tảng cho tăng trưởng hai con số trong những năm tiếp theo.

Trao đổi tại Hội nghị, BIDV và Vietcombank là hai đại diện ngành Ngân hàng tham gia phát biểu tham luận. Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Thiên Hoàng đại diện BIDV đọc tham luận tại hội nghị đã khẳng định BIDV sẽ tích cực đồng hành cùng Thủ đô, sẵn sàng cung cấp vốn cho các dự án

Trong khuôn khổ Hội nghị, để hiện thực hóa các cam kết đồng hành với sự phát triển của Thủ đô, trước sự chứng kiến của Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước và Thành phố Hà Nội, BIDV và các ngân hàng cũng đã trao đổi các Biên bản thỏa thuận hợp tác toàn diện, cung ứng vốn, giải pháp tài chính… cho các dự án trọng điểm. Theo đó, Chi nhánh BIDV Hà Nội và Tổng công ty Đầu tư và Phát triển nhà Hà Nội (Handico) đã cùng trao Thỏa thuận hợp tác toàn diện, tài trợ các dự án của Handico giai đoạn 2026 - 2030.



Chi nhánh BIDV Hà Nội trao thỏa thuận hợp tác toàn diện với Tổng công ty Đầu tư và Phát triển nhà Hà Nội (Handico) giai đoạn 2026 -2030



Toàn cảnh Hội nghị khơi thông nguồn lực tăng trưởng kinh tế Thủ đô giai đoạn 2026 - 2030

trọng điểm của Thành phố trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định.

Đối với TP. Hà Nội, BIDV hiện là tổ chức tín dụng có quy mô huy động vốn và dư nợ tín dụng lớn nhất trên địa bàn, đóng góp khoảng 15-17% tổng nguồn vốn huy động và dư nợ tín dụng toàn địa bàn. Giai đoạn 2021- 2025, vốn tín dụng của BIDV phục vụ trên địa bàn Hà Nội tăng bình quân khoảng 23%/năm; hơn 270 nghìn tỷ đồng đã được dành cho hạ tầng, giao thông, năng lượng, phát triển đô thị và tín dụng xanh.

Thời gian qua, BIDV đã chủ động tiếp cận 34 công trình, dự án trọng điểm của Thành phố giai đoạn 2026 - 2030 và sẵn sàng xem xét tài trợ khi dự án đáp ứng đầy đủ điều kiện pháp lý.

Theo báo cáo của UBND TP. Hà Nội, giai đoạn 2026 - 2030, tổng vốn đầu tư công dự kiến khoảng 865.000 tỷ đồng, trong khi nguồn vốn Thành phố có thể chủ động cân đối mới đáp ứng chưa tới 41% nhu cầu. Phần còn lại sẽ đến từ tín dụng ngân hàng, thị trường vốn, nguồn ODA và vốn tư nhân thông qua phương thức PPP.

Trong bối cảnh đó, BIDV dự kiến dành từ 1 triệu đến 1,5 triệu tỷ đồng cho địa bàn Hà Nội trong 5 năm tới, với tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân dự kiến khoảng 14,8%/năm. Để thực hiện mục tiêu này, BIDV sẽ triển khai các giải pháp tăng quy mô và chất lượng nguồn vốn; tăng cường huy động nguồn vốn quốc tế; đa dạng hóa các kênh dẫn vốn ngoài tín dụng thuần túy. Ngân hàng sẵn sàng làm đầu mối thu xếp vốn, hợp vốn trong và ngoài nước; kết nối các công ty thành viên trong lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính để cung cấp giải pháp tài chính trọn gói, phù hợp cho từng dự án.

Bên cạnh các giải pháp về nguồn vốn, BIDV cũng đưa ra các đề xuất, kiến nghị với UBND Thành phố về cung cấp thông tin dự án, quy hoạch, cơ chế phối hợp thông tin; đồng thời đề xuất với Ngân hàng Nhà nước các cơ chế về tín dụng để các ngân hàng có thể linh hoạt hỗ trợ dòng vốn cho các dự án, bảo đảm đúng quy định.

Với những cam kết về nguồn lực và các giải pháp cụ thể, BIDV tiếp tục khẳng định vai trò đồng hành cùng Thủ đô Hà Nội và ngành Ngân hàng khơi thông dòng vốn, nguồn lực tài chính, góp phần phục vụ mục tiêu tăng trưởng kinh tế Thủ đô giai đoạn 2026 -2030. ❑

BIDV đồng hành cùng Thủ đô

KHƠI THÔNG DÒNG VỐN, THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG

Ngày 12/9 vừa qua, tại Hội nghị "Giải pháp khơi thông nguồn lực tài chính - ngân hàng phục vụ tăng trưởng kinh tế Thủ đô giai đoạn 2026-2030", Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Thiên Hoàng đã đại diện BIDV trình bày tham luận về sự tham gia của BIDV vào dòng vốn phục vụ phát triển Thủ đô và nguồn lực tài chính cho giai đoạn 2026 – 2030, đồng thời đề xuất một số kiến nghị đối với Thành phố và ngành ngân hàng nhằm tháo gỡ khó khăn và tăng cường hiệu quả huy động, dẫn vốn cho nền kinh tế. Đầu tư Phát triển xin trân trọng gửi đến Quý độc giả!





Chủ động nguồn lực, đa dạng kênh dẫn vốn phục vụ các công trình, dự án trọng điểm của Thủ đô

Sau gần 07 thập kỷ phát triển, BIDV hiện là ngân hàng thương mại có quy mô hoạt động lớn nhất hệ thống. Đến ngày 30/6/2026, tổng tài sản đạt trên 3,4 triệu tỷ đồng; dư nợ tín dụng đạt gần 2,5 triệu tỷ đồng; phục vụ hơn 500.000 khách hàng doanh nghiệp, hơn 26 triệu khách hàng cá nhân và có quan hệ hợp tác với hơn 2.300 định chế tài chính trên toàn cầu.

Đối với Thành phố Hà Nội, BIDV hiện là tổ chức tín dụng có quy mô huy động vốn và dư nợ tín dụng lớn nhất trên địa bàn, đóng góp khoảng 15 - 17% tổng nguồn vốn huy động và dư nợ tín dụng toàn địa bàn. Tính riêng giai đoạn 2021 - 2025, vốn tín dụng của BIDV phục vụ tại địa bàn Hà Nội tăng bình quân khoảng 23%/năm; hơn 270 nghìn tỷ đồng đã được dành cho hạ tầng, giao thông, năng lượng, phát triển đô thị và tín dụng xanh.

Trong thời gian qua, BIDV đã chủ động tiếp cận 34 công trình, dự án trọng điểm của Thành phố giai đoạn 2026 - 2030 và sẵn sàng xem xét tài trợ khi dự án đáp ứng đầy đủ điều kiện pháp lý, tiêu biểu như các dự án: Khu đô thị mới Hateco Đông Anh, Khu đô thị mới Mỹ Hưng - Cienco5, dự án nhà ở xã hội thuộc Khu đô thị Thanh Hà B - Cienco5, Khu đô thị mới Đại Kim..., với tổng số tiền cam kết cấp tín dụng lên tới hàng chục nghìn tỷ đồng.

Bên cạnh vai trò cung ứng vốn, là một doanh nghiệp có trụ sở chính được đặt tại địa bàn Thủ đô, trong 6 tháng đầu năm 2026, BIDV đã thực hiện nộp ngân sách nhà nước trên địa bàn hơn 5.036 tỷ đồng, dành hơn 100 tỷ đồng thực hiện công tác an sinh xã hội trên địa bàn, tập

trung vào các mục tiêu chuyển đổi số, hỗ trợ giáo dục, y tế và cứu trợ thiên tai, dịch bệnh.

Theo báo cáo của UBND Thành phố Hà Nội trong giai đoạn 2026 - 2030, Thành phố Hà Nội dự kiến đầu tư công số tiền 865.000 tỷ đồng, trong khi nguồn vốn Thành phố có thể chủ động cân đối chưa tới 41% nhu cầu. Phần còn lại tất yếu phải đến từ tín dụng ngân hàng, thị trường vốn, nguồn ODA và vốn tư nhân thông qua phương thức PPP - đây chính là yêu cầu đặt ra mà ngành ngân hàng, trong đó có BIDV, cần chủ động đáp ứng.

Với tinh thần đó, BIDV xác định dành nguồn vốn dự kiến từ 1 triệu đến 1,5 triệu tỷ đồng cho địa bàn Hà Nội trong 5 năm tới, với tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân dự kiến khoảng 14,8%/năm.

Để có thể đảm bảo nguồn lực nêu trên, BIDV sẽ triển khai các giải pháp để tăng quy mô và chất lượng nguồn vốn; tăng cường huy động nguồn vốn quốc tế; đa dạng hóa các kênh dẫn vốn ngoài tín dụng thuần túy. Đồng thời, sẵn sàng làm đầu mối thu xếp vốn, hợp vốn trong và ngoài nước; kết nối các công ty thành viên trong lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính để cung cấp giải pháp tài chính trọn gói; Bố trí đầu mối chuyên trách, hạn mức phù hợp và quy trình xử lý rút gọn đối với danh mục dự án trọng điểm do Thành phố công bố.



Kiến nghị tháo gỡ điểm nghẽn pháp lý, nâng cao hiệu quả huy động nguồn lực cho phát triển

Trước hết là nhóm kiến nghị đối với Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội và các sở, ngành liên quan: Công bố sớm và cập nhật định kỳ danh mục dự án trọng điểm, tiến độ pháp lý, giải phóng mặt bằng và cơ quan đầu mối, kèm theo nhu cầu vốn theo từng năm, từng giai đoạn để các ngân hàng chủ động lựa chọn phương án tài trợ phù hợp.

Đẩy nhanh tiến độ giao đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, hoàn thiện hồ sơ và hướng dẫn thống nhất việc nhận thế chấp quyền tài sản hình thành từ hợp đồng PPP, BOT; ưu tiên giải phóng mặt bằng đối với các dự án đã có cam kết tín dụng.

Đối với dự án BT thanh toán bằng quỹ đất, BIDV đề xuất Thành phố có báo cáo Chính phủ về việc xem xét điều chỉnh, bổ sung nghị định 257/2025/NĐ-CP ngày 08/10/2025 quy định chi tiết về việc thực hiện dự án áp dụng loại hợp đồng Xây dựng – Chuyển giao để có phương án giao đất, bảo lãnh đối ứng linh hoạt theo tiến độ quyết toán dự án đầu tư, hạn chế áp lực tài sản bảo đảm kép đối với doanh nghiệp và ngân hàng.

Nâng cao năng lực của Quỹ Đầu tư phát triển Thành phố và Quỹ Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa; tăng cường chia sẻ dữ liệu hợp pháp về thuế, bảo hiểm xã hội, đăng ký kinh doanh, tạo điều kiện cho ngân hàng thẩm định và cho vay trên cơ sở dòng tiền.

Duy trì cơ chế trao đổi, rà soát định kỳ giữa Thành phố, Ngân hàng Nhà nước, kịp thời xử lý, hỗ trợ các vướng mắc về pháp lý của các dự án, các tổ chức tín dụng và chủ đầu tư.

Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, BIDV đề xuất tiếp tục hỗ trợ thanh khoản cho hệ thống qua các kênh OMO, tái cấp vốn theo chương trình mục tiêu; đồng thời nghiên cứu cơ chế cho phép điều chỉnh linh hoạt cách tính các tỷ lệ an toàn tín dụng khi ngân hàng tài trợ các dự án trọng điểm có ý nghĩa quan trọng với phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô, hoặc không tính phần vốn giải ngân cho nhóm dự án này vào chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng giao hàng năm, để các tổ chức tín dụng có thêm dư địa tham gia mà vẫn bảo đảm tuân thủ các giới hạn an toàn hệ thống.

Về phía BIDV, BIDV cam kết tuân thủ nghiêm các giới hạn, tỷ lệ an toàn tín dụng; chủ động cân đối và ưu tiên bố trí vốn cho các công trình, dự án trọng điểm đủ điều kiện pháp lý, có hiệu quả và khả năng trả nợ.

BIDV sẵn sàng giữ vai trò đầu mối thu xếp hợp vốn, đồng tài trợ trong và ngoài nước; áp dụng chính sách lãi suất cạnh tranh, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và cung cấp đồng bộ các dịch vụ thanh toán, bảo lãnh, ngoại hối, tư vấn phát hành trái phiếu cho chủ đầu tư và Thành phố.

Sẵn sàng cử đầu mối tham gia tổ công tác chung với Thành phố và Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Khu vực 1; định kỳ báo cáo kết quả cung ứng vốn, chủ động phản ánh khó khăn, vướng mắc để các cấp có thẩm quyền kịp thời tháo gỡ. ❑

BIDV trao gói tài trợ 2,3 tỷ đồng
TẠI LỄ KHAI GIẢNG NĂM HỌC 2026-2027 CỦA HỌC VIỆN NGÂN HÀNG



Ông Phạm Đức Ấn - Thống đốc NHNN, ông Hoàng Việt Hùng - Tổng Giám đốc BIDV cùng lãnh đạo Học viện Ngân hàng thăm gian hàng trải nghiệm BIDV

Ngày 28/9, tại Hà Nội, trong khuôn khổ Lễ khai giảng năm học 2026-2027 của Học viện Ngân hàng, ông Hoàng Việt Hùng – Tổng Giám đốc BIDV đã trao tặng Học viện các gói tài trợ phòng học thông minh trị giá 1,8 tỷ đồng và học bổng dành cho sinh viên có thành tích cao và các sinh viên nghèo vượt khó của Học viện trị giá 500 triệu đồng.

Các gói tài trợ là sự đồng hành bền bỉ của BIDV với Học viện Ngân hàng trong công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành, nâng tầm chất lượng đào tạo ứng dụng công nghệ số trong bối cảnh xu hướng giáo dục 4.0 trong thời kỳ mới.

Cũng tại sự kiện, gian hàng trải nghiệm sản phẩm và cơ hội việc làm của BIDV vinh dự đón ông Phạm Đức Ấn - Thống đốc Ngân hàng Nhà nước cùng lãnh đạo Học viện Ngân hàng, các Vụ, Cục thuộc Ngân hàng Nhà nước đến thăm. Gian hàng cũng thu hút đông đảo sinh viên đến tìm hiểu, trải nghiệm.

Trong nhiều năm qua, BIDV đã triển khai các chương trình học bổng thường xuyên, hỗ trợ cơ sở vật chất giáo dục tại nhiều trường đại học trên toàn quốc, trong đó Học viện Ngân hàng luôn là một trong những đơn vị nhận được sự quan tâm đặc biệt. BIDV luôn xác định Học viện Ngân hàng là đối tác truyền thống, quan trọng và mong muốn được hợp tác, phục vụ đa dạng, toàn diện các sản phẩm dịch vụ tới Nhà trường với chất lượng tốt nhất và trách nhiệm cao nhất, đồng thời tin tưởng sẽ đáp ứng tốt nhất các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng tới Học viện Ngân hàng và cán bộ nhân viên, học viên.

Đây không chỉ là cam kết bền vững của BIDV trong việc đồng hành cùng giáo dục, mà còn khẳng định vai trò tiên phong của ngân hàng trong việc chung tay vì sự phát triển tri thức và thế hệ tương lai của đất nước.

Trong nhiều năm qua, BIDV và Học viện Ngân hàng đã thiết lập chương trình hợp tác toàn diện trong các hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực; thúc đẩy công tác nghiên cứu, hội thảo khoa học, các lĩnh vực đào tạo với nhiều hình thức đa dạng đặc biệt trong bối cảnh chuyển đổi số, ứng dụng AI, dữ liệu số, quản trị ngân hàng hiện đại..; triển khai các hoạt động truyền thông, phát triển thương hiệu; tăng cường sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng và hỗ trợ sinh viên. BIDV cam kết trao tặng các suất học bổng cho những sinh viên xuất sắc; tài trợ cơ sở vật chất giáo dục, hỗ trợ các sự kiện như ngày hội việc làm, các cuộc thi chuyên môn và nhiều hoạt động khác nhằm nâng cao kỹ năng, kinh nghiệm thực tiễn cho sinh viên của Học viện Ngân hàng. ❑



Ông Hoàng Việt Hùng - Tổng Giám đốc BIDV trao gói tài trợ phòng học thông minh trị giá 1,8 tỷ đồng cho Học viện Ngân hàng



Ông Hoàng Việt Hùng - Tổng Giám đốc BIDV trao gói học bổng trị giá 500 triệu đồng dành cho sinh viên Học viện Ngân hàng

BIDV NÂNG TẦM HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC với khối doanh nghiệp FDI Hàn Quốc

PHƯƠNG THẢO

Trong các ngày từ 15-17/9/2026, đoàn công tác của BIDV tại Hàn Quốc do Chủ tịch HĐQT Lê Ngọc Lâm là trưởng đoàn đã thăm và làm việc với các khách hàng doanh nghiệp Hàn Quốc. Các cuộc gặp gỡ với các doanh nghiệp Hàn Quốc hướng tới mở rộng hợp tác, đồng hành cùng hoạt động đầu tư và kinh doanh của doanh nghiệp tại Việt Nam.



Đoàn công tác BIDV và SK Innovation tại buổi làm việc

Ngày 16/9, đoàn công tác BIDV đã có chương trình làm việc với LG Display tại trụ sở LG Tower. Về phía LG Display có ông Kim Kyu Dong - Phó Tổng Giám đốc, Trưởng khối Tài chính và Quản trị rủi ro, cùng lãnh đạo các bộ phận phụ trách tài chính và kế hoạch.

Trên cơ sở nền tảng quan hệ hợp tác với LG Display Việt Nam Hải Phòng, hai bên đã trao đổi định hướng hợp tác toàn diện hơn với trọng tâm BIDV sẽ đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ sản xuất, kinh doanh, đồng thời mở rộng các dịch vụ thanh toán và quản lý dòng tiền. BIDV và LG Display cũng thống nhất đẩy mạnh kết nối dịch vụ ngân hàng với hệ thống quản trị doanh nghiệp của khách hàng, qua đó hỗ trợ xử lý giao dịch thuận tiện và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.

BIDV cũng chia sẻ định hướng sẽ đẩy mạnh hợp tác với các pháp nhân trong hệ sinh thái LG, cung cấp giải pháp phù hợp với nhu cầu đầu tư, vận hành và phát triển tại Việt Nam. Đây là tiền đề để quan hệ BIDV và tập đoàn LG phát triển toàn diện hơn trong thời gian tới.



Đại diện BIDV và HD Hyundai Heavy Industries tại buổi làm việc

Tiếp đó, Chủ tịch Lê Ngọc Lâm cùng đoàn công tác tiếp tục có lịch làm việc với SK Innovation. Phía khách hàng có ông Do Euihwan, Phó Tổng giám đốc SK Innovation, cùng các cán bộ Khối Tài chính và Khối Năng lượng. Hai bên trao đổi về định hướng đầu tư và cơ hội hợp tác trong các dự án năng lượng tại Việt Nam trong thời gian tới.

BIDV mong muốn tăng cường kết nối với SK Innovation nhằm cập nhật lộ trình phát triển các dự án năng lượng của tập đoàn tại Việt Nam, qua đó thiết kế các giải pháp tài chính và dịch vụ ngân hàng phù hợp. Việc tăng cường trao đổi chiến lược là cơ sở để hai bên hiện thực hóa các cơ hội hợp tác, phù hợp với định hướng phát triển của mỗi bên.

Ngày 17/9, Đoàn công tác cũng tiếp tục có chương trình gặp gỡ với Lotte E&C với sự tham gia của ông Oh Il Keun, Tổng Giám đốc Lotte E&C, cùng đại diện lãnh đạo hai bên. Đoàn công tác đã trao đổi tìm hiểu năng lực phát triển, xây dựng và vận hành các công trình quy mô lớn của Lotte.

BIDV cũng chia sẻ định hướng sẽ tăng cường kết nối với các doanh nghiệp trong hệ sinh thái Lotte và các đối tác, nhà thầu tham gia dự án. Phạm vi hợp tác có thể mở rộng sang các lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ và phát triển đô thị, phù hợp với kế hoạch kinh doanh của Lotte tại thị trường Việt Nam.

Cũng trong khuôn khổ chuyến công tác, ngày 15/9, đoàn Ban Khách hàng doanh nghiệp nước ngoài và Chi nhánh Tây Hồ có chương trình làm việc với HD Hyundai Heavy Industries và Orio Corporation. Cuộc gặp mở ra cơ hội tăng cường hợp tác chiến lược, giúp BIDV đồng hành cùng hệ sinh thái của các doanh nghiệp trong quá trình mở rộng quy mô đầu tư và phát triển kinh doanh bền vững tại thị trường Việt Nam.

Thông qua các chương trình gặp gỡ giữa các doanh nghiệp hàng đầu Hàn Quốc và BIDV với sự tham dự trực tiếp của người lãnh đạo đứng đầu BIDV cho thấy sự chủ động kết nối các nhà đầu tư với cơ hội kinh doanh tại Việt Nam, cũng như thiện chí mong muốn hợp tác cũng như cam kết mạnh mẽ của BIDV trong việc trở thành đối tác cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện cho các doanh nghiệp Hàn Quốc triển khai các dự án đầu tư tại Việt Nam. ❑

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO QUẢN LÝ BIDV NĂM 2026 – K17 VÀ K18

Kiến tạo đội ngũ Lãnh đạo kế cận

BÙI ĐỨC THẮNG

Chương trình đào tạo Lãnh đạo quản lý BIDV năm 2026 – K17 và K18 được triển khai nhằm chuẩn bị cho đội ngũ cán bộ kế cận có đủ tư duy, bản lĩnh và năng lực hành động, sẵn sàng đồng hành cùng BIDV trong giai đoạn phát triển mới.



Tổng Giám đốc BIDV Hoàng Việt Hùng trực tiếp chia sẻ với các học viên về những tố chất của nhà lãnh đạo ngân hàng tương lai

Chương trình chính thức triển khai từ tháng 7/2026 với sự tham gia của 112 học viên được lựa chọn từ các đơn vị trong toàn hệ thống. Đây là những cán bộ có năng lực chuyên môn, kinh nghiệm thực tiễn và tiềm năng phát triển lên các vị trí lãnh đạo, quản lý trong tương lai.

Tư duy lãnh đạo bắt đầu từ khát vọng và hành động

Ngày 17/9/2026, Tổng Giám đốc BIDV Hoàng Việt Hùng trực tiếp chia sẻ chuyên đề "Tố chất của nhà lãnh đạo ngân hàng tương lai trong bối cảnh toàn cầu hóa và điều hành kế hoạch kinh doanh toàn hệ thống". Chuyên đề tập trung làm rõ những phẩm chất, tư duy và năng lực cần có của người lãnh đạo trong giai đoạn mới; định hướng điều hành kế hoạch kinh doanh, phát triển hệ sinh thái, nâng cao trải nghiệm khách hàng và xây dựng văn hóa thực thi.

Bằng những chia sẻ cởi mở, sâu sắc và giàu tính thực tiễn, Tổng Giám đốc đã truyền tải tới đội ngũ cán bộ kế cận bốn giá trị hành động quan trọng: Khát vọng – Trí tuệ – Tình yêu – Hành động. Đây không chỉ là những phẩm chất cần có của một nhà lãnh đạo mà còn là nền tảng để hình thành văn hóa thực thi mạnh mẽ trong toàn hệ thống.



Chủ tịch HĐQT BIDV Lê Ngọc Lâm chia sẻ định hướng Chiến lược phát triển BIDV giai đoạn 2026–2030, tầm nhìn 2045 với các học viên

Trước hết, người lãnh đạo cần có khát vọng vươn lên, không bằng lòng với sự an toàn hay những kết quả ở mức trung bình. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt, đội ngũ lãnh đạo trẻ cần nuôi dưỡng tâm thế đưa BIDV phát triển mạnh mẽ, hướng tới vị thế hàng đầu trong khu vực.

Khát vọng cần được dẫn dắt bằng trí tuệ. Người lãnh đạo phải không ngừng tự học, tự đọc, chủ động cập nhật kiến thức và dám bước ra khỏi vùng an toàn của chuyên môn quen thuộc. Trước sự phát triển nhanh chóng của trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn và các mô hình kinh doanh mới, khả năng làm chủ kiến thức và công nghệ sẽ quyết định năng lực thích ứng cũng như chất lượng của các quyết định quản trị. Mỗi cán bộ lãnh đạo cũng có trách nhiệm phát hiện, bồi dưỡng và tạo cơ hội cho thế hệ kế cận.

Quan trọng hơn, khát vọng và trí tuệ phải được chuyển hóa thành hành động quyết liệt. Công việc cần được tổ chức theo nguyên tắc rõ người, rõ việc, rõ thời gian và rõ kết quả; khắc phục tâm lý né tránh, đùn đẩy trách nhiệm hoặc chỉ lựa chọn những phương án an toàn trong phạm vi cục bộ. Người lãnh đạo phải dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm và kiên trì theo đuổi mục tiêu đến cùng.

Từ tầm nhìn "Lớn – Mạnh – Xanh" đến bài toán phát triển BIDV

Tiếp nối hành trình học tập, ngày 18/9/2026, Chủ tịch HĐQT BIDV Lê Ngọc Lâm trực tiếp chia sẻ chuyên đề "Chiến lược phát triển BIDV giai đoạn 2026–2030, tầm nhìn 2045". Chuyên đề giúp học viên có góc nhìn tổng thể về định hướng phát triển dài hạn của BIDV, từ đó hiểu rõ hơn vai trò và trách nhiệm của đội ngũ lãnh đạo kế cận trong việc đưa chiến lược vào thực tiễn.

Trong giai đoạn 2026–2030, hướng tới tầm nhìn năm 2045, BIDV đặt mục tiêu phát triển theo định hướng Lớn – Mạnh – Xanh. "Lớn" không chỉ được đo bằng quy mô tài sản hay mạng lưới, mà còn bằng phạm vi phục vụ và sức ảnh hưởng đối với nền kinh tế. "Mạnh" thể hiện ở năng lực tài chính, chất lượng quản trị, hiệu quả hoạt động, nguồn nhân lực và sức cạnh tranh. "Xanh" là cam kết phát triển bền vững, thúc đẩy tài chính xanh và giảm phát thải carbon một cách thực chất.

Để hiện thực hóa mục tiêu đó, BIDV tập trung vào ba trụ cột phát triển quan trọng.

Trụ cột thứ nhất là khách hàng: BIDV tiếp tục tái định hình mô hình phục vụ, xác lập rõ từng phân khúc khách hàng, trên cơ sở thấu hiểu nhu cầu và xây dựng trải nghiệm thống nhất. Thay vì tiếp cận khách hàng thông qua từng sản phẩm riêng lẻ, BIDV hướng tới phát triển hệ sinh thái dịch vụ toàn diện, đáp ứng nhu cầu trong suốt hành trình của khách hàng.

Trụ cột thứ hai là nguồn nhân lực và văn hóa doanh nghiệp: Các giá trị cốt lõi của BIDV được hội tụ trong điểm tựa iBIDV: Trí tuệ – Niềm tin – Liêm chính – Nghĩa tình – Khát vọng, gắn với sứ mệnh lớn lao "Phụng sự Tổ quốc". Những giá trị này cần được thể hiện trong từng quyết định quản trị, từng hành vi nghề nghiệp và trong cách mỗi cán bộ BIDV tạo ra giá trị cho khách hàng, cộng đồng và xã hội.

Trụ cột thứ ba là đổi mới sáng tạo, công nghệ và chuyển đổi số:



Tổng Giám đốc BIDV Hoàng Việt Hùng cùng các học viên Chương trình đào tạo Lãnh đạo quản lý BIDV năm 2026 – K17 và K18 sau buổi chia sẻ chuyên đề

Đây được xác định là động lực tăng trưởng quan trọng của BIDV trong tương lai. Chuyển đổi số không chỉ là đầu tư hệ thống công nghệ mà còn là quá trình tái thiết kế mô hình vận hành, chuẩn hóa quy trình, khai thác dữ liệu và thay đổi phương thức phục vụ khách hàng.

Một nội dung nhận được sự quan tâm đặc biệt của học viên là yêu cầu đổi mới tư duy cấp tín dụng.

Theo tư duy tín dụng hiện đại, bản chất hoạt động ngân hàng là tài trợ cho những phương án kinh doanh có hiệu quả và tạo ra dòng tiền thực. Vì vậy, quyết định cấp tín dụng cần gắn với khả năng kiểm soát dòng tiền, chu chuyển vốn, hàng hóa tồn kho, hiệu quả phương án kinh doanh và quản trị nguồn CASA. Tài sản bảo đảm vẫn cần thiết nhưng là lớp phòng ngừa rủi ro cuối cùng, không thể thay thế cho việc thẩm định đầy đủ dòng tiền và năng lực của khách hàng.

Định hướng này được hỗ trợ bởi dự án chiến lược Lending Hub, hướng tới số hóa toàn diện quy trình tín dụng từ khâu đề xuất đến phê duyệt. Việc minh bạch hóa quy trình trên hệ thống sẽ góp phần khắc phục tình trạng xử lý hồ sơ giấy trước, nhập dữ liệu sau; đồng thời rút ngắn thời gian xử lý, xác định rõ trách nhiệm và đo lường tiến độ hồ sơ theo thời gian thực.

Sẵn sàng đảm nhận trọng trách trong giai đoạn mới

Hai chuyên đề do Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc BIDV trực tiếp chia sẻ đã mang đến cho học viên những góc nhìn vừa mang tính chiến lược, vừa gần gũi với thực tiễn quản trị, điều hành. Nếu tầm nhìn "Lớn – Mạnh – Xanh" xác định đích đến của BIDV, thì bộ tứ "Khát vọng – Trí tuệ – Tình yêu – Hành động" chính là nền tảng để đội ngũ lãnh đạo chuyển hóa những định hướng lớn thành kết quả cụ thể.

Chặng đường 14 tuần không chỉ là một khóa đào tạo mà còn là hành trình chuyển đổi tư duy lãnh đạo từ gốc rễ: từ tư duy chuyên môn sang tư duy hệ thống; từ quản lý công việc sang dẫn dắt con người; từ tiếp nhận chiến lược sang chủ động triển khai và chịu trách nhiệm về kết quả.

Với những kiến thức, trải nghiệm và thông điệp được truyền cảm hứng từ các lãnh đạo cấp cao của BIDV, 112 học viên được kỳ vọng sẽ tiếp tục rèn luyện bản lĩnh, phát huy tinh thần đổi mới, lan tỏa văn hóa thực thi và sẵn sàng đảm nhận những trọng trách mới, góp phần hiện thực hóa khát vọng xây dựng BIDV phát triển trường tồn, thịnh vượng và phụng sự Tổ quốc. ❑

Trường Đào tạo cán bộ BIDV

DIGITALK 2026

BIDV Home – Kiến tạo hệ sinh thái số cho hành trình an cư

BAN CÔNG NGHỆ

Ngày 21/09/2026, tại Trường Đào tạo cán bộ BIDV, chương trình DigiTalk 2026 với chủ đề "BIDV Home – Kiến tạo hệ sinh thái số cho hành trình an cư" đã được tổ chức thành công, thu hút sự quan tâm của đông đảo cán bộ trên toàn hệ thống với gần 300 khán giả tham dự trực tiếp tại hội trường và gần 300 điểm truy cập qua các kênh trực tuyến.



Các diễn giả tại Toạ đàm chia sẻ những thông tin, câu chuyện về BIDV Home

Chương trình vinh dự có sự đồng hành và chia sẻ của các diễn giả gồm bà Phạm Phương Lan – Phó Trưởng Khối Ngân hàng bán lẻ, Giám đốc Ban Khách hàng bán lẻ; bà Nguyễn Thị Kim Oanh – Giám đốc Ban Sản phẩm bán lẻ; ông Phạm Văn Toàn – Giám đốc Chi nhánh Tây Hồ và ông Nguyễn Trọng Kiên – Phó Giám đốc Trung tâm Phát triển Phần mềm. Đặc biệt, Tọa đàm nhận được sự quan tâm và tham dự trực tiếp của Phó Tổng Giám đốc Phan Thanh Hải cùng nhiều lãnh đạo Chi nhánh và Trụ sở chính.

BIDV Home: Từ "bán sản phẩm đơn lẻ" đến "đồng hành trọn vòng đời"

Mở đầu tại chương trình, bà Phạm Phương Lan chia sẻ BIDV Home là một bước ngoặt chiến lược trong cách BIDV chuyển dịch từ mô hình "bán sản phẩm đơn lẻ" sang "đồng hành trọn vòng đời nhu cầu an cư của khách hàng", qua đó tận dụng tối đa thế mạnh dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực cho vay mua nhà.

Sự chuyển dịch này cho thấy một cách tiếp cận rộng hơn đối với khách hàng bán lẻ. Hành trình mua nhà, mua xe không chỉ gắn với giải pháp tài chính mà còn mở rộng sang nhiều nhu cầu liên quan đến phương tiện, bảo hiểm, nội thất và các dịch vụ phục vụ đời sống. Nắm bắt những nhu cầu ngày càng đa dạng đó, BIDV Home không chỉ số hóa từng sản phẩm, dịch vụ riêng lẻ mà hướng tới kết nối các nhu cầu của khách hàng trong một hành trình thống nhất.

Theo định hướng được chia sẻ tại DigiTalk, tương lai của BIDV Home là phát triển từ một ứng dụng đơn lẻ thành hệ sinh thái số chủ động kết nối khách hàng, BIDV và các đối tác trong toàn bộ hành trình an cư và sở hữu tài sản. Công nghệ càng phát triển, hành trình phía trước khách hàng càng cần trở nên đơn giản và liền mạch hơn.

Kiến tạo Hệ sinh thái "Win-Win" đa mục tiêu, thúc đẩy kinh doanh tại Chi nhánh

Bà Nguyễn Thị Kim Oanh mang tới chương trình câu chuyện về quá trình hiện thực hóa BIDV Home thành một hệ sinh thái toàn diện theo mô hình "Win-Win", trong đó giá trị không chỉ tạo ra hệ sinh thái tiện ích dành cho khách hàng mà được tạo ra đồng thời cho cả ngân hàng và các đối tác. Cụ thể, đối với khách hàng, BIDV Home hướng tới một hành trình thuận tiện và liền mạch hơn khi nhu cầu về nhà ở, ô tô và giải pháp tài chính được kết nối trên cùng nền tảng. Qua đó, khách hàng cũng nhận được rất

nhiều ưu đãi của BIDV và các đối tác hợp tác khi giao dịch qua BIDV Home. Đối với các đối tác, BIDV Home mang tới kênh tiếp cận các tệp khách hàng chất lượng của BIDV, gia tăng khả năng kết nối giữa các bên và mở rộng cơ hội giới thiệu, chốt bán sản phẩm. Với BIDV, hệ sinh thái mở rộng các điểm chạm, nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng, mở ra những cơ hội kinh doanh đa dạng và tiếp cận các khách hàng tiềm năng. Bên cạnh đó, BIDV Home không chỉ là một nền tảng được giới thiệu tới khách hàng mà đang từng bước trở thành công cụ hỗ trợ trực tiếp cho hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh. Đồng thời, các cơ chế, chính sách động lực bán hàng cùng sự đồng hành trực tiếp của đội ngũ BIDV Home trong đào tạo, chuẩn hóa quy trình và hỗ trợ triển khai tiếp tục tạo điều kiện để các đơn vị chủ động đưa nền tảng vào hoạt động kinh doanh thực tế.

Ông Phạm Văn Toàn cho biết BIDV Home đang thay đổi cách Chi nhánh tiếp cận khách hàng, từ chào bán từng sản phẩm riêng lẻ sang nhận diện và kết nối các nhu cầu phát sinh trong suốt hành trình. Theo đó, nhu cầu mua nhà không còn là điểm kết thúc của một giao dịch mà trở thành điểm khởi đầu để mở rộng sang tín dụng, thanh toán, bảo hiểm, phương tiện và các giải pháp tài chính liên quan, qua đó mở ra thêm nhiều cơ hội kinh doanh cho Chi nhánh. Thực tế tại Chi nhánh Tây Hồ cũng cho thấy BIDV Home giúp kết nối trải nghiệm số của khách hàng với quá trình xử lý nghiệp vụ tại Chi nhánh: khách hàng có thể gửi hồ sơ trực tuyến, theo dõi tiến độ xử lý theo thời gian thực; đồng thời cán bộ có thêm công cụ hỗ trợ tiếp nhận thông tin và xử lý hồ sơ trên các hệ thống nghiệp vụ. Tuy nhiên, để nền tảng phát huy đầy đủ hiệu quả, yếu tố quyết định không chỉ nằm ở công nghệ mà còn ở thay đổi trong cách tiếp cận, phục vụ khách hàng, năng lực sử dụng nền tảng và cơ chế phối hợp tại Chi nhánh.



Ông Nguyễn Hải Trường – PGĐ TT AI & ĐMST đặt câu hỏi cho các diễn giả tại hội trường



Khán giả tham gia minigame của chương trình

Công nghệ tạo nền móng cho một hệ sinh thái với năng lực mở rộng

Ở góc độ công nghệ, ông Nguyễn Trọng Kiên đưa khán giả đến với câu chuyện phía sau BIDV Home, nền tảng do chính đội ngũ BIDV trực tiếp xây dựng và phát triển với mục tiêu hiện thực hóa một hệ sinh thái có khả năng kết nối và mở rộng linh hoạt.

BIDV Home được xây dựng trên kiến trúc Microservices kết hợp với cơ sở dữ liệu phân tán TiDB, cho phép mở rộng linh hoạt theo chiều ngang (Scale-out), xử lý lượng truy cập và dữ liệu lớn, đồng thời đáp ứng nhu cầu kết nối ngày càng gia tăng. Phía sau những trải nghiệm đơn giản trên BIDV Home là sự kết hợp giữa các lớp kết nối, dữ liệu, tự động hóa, AI và bảo mật. Đây cũng là cơ sở để BIDV Home tiếp tục mở rộng hệ sinh thái và nâng cao khả năng cá nhân hóa theo nhu cầu của khách hàng trong tương lai.

Phần hỏi đáp tiếp tục mở rộng câu chuyện BIDV Home với nhiều trao đổi thực tiễn về các tiện ích của nền tảng, cách thức triển khai tại Chi nhánh cũng như định hướng phát triển trong thời gian tới. Bên cạnh các vấn đề về sản phẩm và hoạt động kinh doanh, những nội dung công nghệ như ứng dụng AI, khả năng kết nối, tích hợp hệ thống và mở rộng hệ sinh thái cũng nhận được nhiều sự quan tâm. Không khí chương trình càng thêm hào hứng với phần Minigame tương tác, khi những câu hỏi đa dạng về BIDV Home thu hút đông đảo cán bộ cùng tham gia thử sức và tìm hiểu thêm về nền tảng.

Khép lại phần trao đổi của các diễn giả, bà Phạm Phương Lan gửi tới cán bộ toàn hệ thống thông điệp về vai trò của mỗi cá nhân trong hành trình phát triển BIDV Home. Theo bà, BIDV Home không chỉ là một sản phẩm số mà còn cụ thể hóa định hướng chuyển đổi số, hướng tới thay đổi cách BIDV tiếp cận và đồng hành cùng khách hàng. Mỗi cán bộ cần chủ động tìm hiểu, giới thiệu, tư vấn và đóng góp từ thực tế để nền tảng tiếp tục hoàn thiện, trở thành động lực tăng trưởng mới cho BIDV trong kỷ nguyên số.

Qua những chia sẻ từ nhiều góc nhìn, DigiTalk không chỉ giúp cán bộ hiểu rõ hơn về các sản phẩm, nền tảng và giải pháp công nghệ đang được triển khai tại BIDV, mà còn tạo không gian kết nối giữa định hướng chiến lược với thực tiễn kinh doanh và phục vụ khách hàng. Với đa dạng chủ đề, DigiTalk chính là diễn đàn kết nối, trao đổi và chia sẻ những câu chuyện thực tiễn về chuyển đổi số, thúc đẩy sự phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị tại Trụ sở chính và Chi nhánh, đồng thời lan tỏa tinh thần đổi mới trong toàn hệ thống.

Trong thời gian tới, DigiTalk sẽ tiếp tục phát huy vai trò cầu nối giữa công nghệ, sản phẩm và kinh doanh, đưa những giải pháp thiết thực đến gần hơn với hoạt động thực tế; qua đó lan tỏa văn hóa chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo, thúc đẩy ứng dụng công nghệ và hiện thực hóa các mục tiêu chuyển đổi số của BIDV. ❑

BSL – PHÚ THÁI CAT KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP TÁC
mở rộng cơ hội đầu tư thiết bị cho doanh nghiệp

THẢO NGUYÊN

Ngày 26/8/2026, Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) và Công ty TNHH Công nghiệp Phú Thái (Phú Thái Cat) chính thức ký kết Thỏa thuận hợp tác hướng tới việc kết nối các giải pháp thuê tài chính với hệ sinh thái máy móc, thiết bị chất lượng cao của Phú Thái Cat. Qua đó, hai bên mở rộng thêm lựa chọn tài chính cho doanh nghiệp, hỗ trợ khách hàng chủ động hơn trong kế hoạch đầu tư và cân đối dòng tiền.



Ông Nguyễn Thiều Sơn – Tổng Giám đốc Công ty Cho thuê tài chính TNHH BIDV-SuMi TRUST (BSL) và ông Trịnh Đức Thắng – Tổng Giám đốc Công ty TNHH Công nghiệp Phú Thái (Phú Thái Cat) ký kết Thỏa thuận hợp tác ngày 26/8/2026

Trong bối cảnh doanh nghiệp ngày càng chú trọng đầu tư đổi mới máy móc, nâng cao năng lực sản xuất và tối ưu hiệu quả vận hành, việc tiếp cận đồng thời thiết bị chất lượng cao cùng nguồn vốn phù hợp đang trở thành một trong những yếu tố quan trọng quyết định khả năng triển khai các kế hoạch đầu tư.

Kết nối năng lực tài chính và hệ sinh thái thiết bị

Xuất phát từ nhu cầu đó, thỏa thuận hợp tác chiến lược giữa BSL và Phú Thái Cat được kỳ vọng sẽ mở ra thêm nhiều lựa chọn cho các doanh nghiệp, tổ chức có nhu cầu đầu tư máy móc, thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh.

BSL là công ty cho thuê tài chính với nền tảng tài chính và kinh nghiệm hoạt động trên thị trường Việt Nam, với sự hậu thuẫn từ hai cổ đông chiến lược là Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Sumitomo Mitsui Trust Bank (SuMi TRUST) – những định chế tài chính hàng đầu Việt Nam và Nhật Bản – BSL không ngừng phát triển các giải pháp tài chính linh hoạt, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng doanh nghiệp.



Thỏa thuận hợp tác đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ giữa BSL và Phú Thái Cat, hướng tới việc kết nối giải pháp tài chính với nhu cầu đầu tư máy móc, thiết bị của doanh nghiệp

Bên cạnh nền tảng tài chính và kinh nghiệm hoạt động, BSL xác định việc nâng cao chất lượng dịch vụ và mang lại giá trị bền vững cho khách hàng là một trong những định hướng quan trọng. Thông qua các sản phẩm thuê tài chính, doanh nghiệp có thêm cơ hội tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn để đầu tư tài sản, đổi mới công nghệ và phục vụ các kế hoạch mở rộng hoạt động.

Bên cạnh đó, Phú Thái Cat là Đại lý chính thức của Caterpillar tại Việt Nam, hoạt động với tên giao dịch Phu Thai Cat. Caterpillar là tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực sản xuất máy công trình và khai mỏ, máy phát điện, động cơ diesel, động cơ hàng hải cùng nhiều loại thiết bị công nghiệp khác. Không chỉ cung cấp các thiết bị Cat chính hãng, Phú Thái Cat còn xây dựng hệ sinh thái sản phẩm đa dạng với các thương hiệu hàng đầu thế giới như SEM, Cat Lift Truck, Perkins. Đi cùng với các sản phẩm, thiết bị chất lượng cao là hệ thống dịch vụ sau bán hàng toàn diện, từ cung cấp phụ tùng chính hãng, bảo hành, sửa chữa chuyên nghiệp đến đào tạo, tư vấn và đưa ra các giải pháp phù hợp với nhu cầu vận hành của doanh nghiệp.

Với đội ngũ cán bộ quản lý và vận hành giàu kinh nghiệm, đội ngũ

kỹ sư được đào tạo chuyên sâu cùng các chuyên gia nước ngoài, Phú Thái Cat hiện có Trụ Sở chính tại Hà Nội, Văn phòng Đại diện tại TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, cùng ba Trung tâm hỗ trợ sản phẩm tại Đồng Nai, Hưng Yên và Quảng Ninh, bên cạnh hệ thống các trạm sửa chữa trên toàn quốc.

Sự kết hợp giữa năng lực tài chính của BSL và hệ sinh thái thiết bị, dịch vụ của Phú Thái Cat được xem là nền tảng quan trọng để hai bên xây dựng những giải pháp mang tính đồng bộ hơn cho khách hàng.



Sự hợp tác giữa hai doanh nghiệp được kỳ vọng mang đến những giải pháp đầu tư đồng bộ, hỗ trợ khách hàng chủ động hơn về nguồn vốn và kế hoạch phát triển

Mở rộng lựa chọn tài chính, hỗ trợ doanh nghiệp chủ động đầu tư

Theo nội dung hợp tác, khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức có nhu cầu đầu tư thiết bị có thể tiếp cận các sản phẩm chính hãng từ Phú Thái Cat cùng các giải pháp tài chính do BSL cung cấp, cùng với những chương trình ưu đãi dành cho khách hàng đáp ứng các tiêu chí theo thỏa thuận.

Mô hình kết hợp giữa thiết bị và giải pháp tài chính mang đến cho doanh nghiệp một phương án đầu tư chủ động hơn. Thay vì phải tập trung một lượng vốn lớn ngay từ đầu để sở hữu tài sản, doanh nghiệp có thể cân nhắc hình thức thuê tài chính nhằm phân bổ nguồn lực phù hợp hơn với kế hoạch dòng tiền và nhu cầu phát triển.

Một trong những lợi ích đáng chú ý của thuê tài chính là khả năng hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn với chi phí hợp lý, tỷ lệ tài trợ có thể lên đến 90% giá trị tài sản đối với những trường hợp đáp ứng đầy đủ các điều kiện và chính sách của BSL.

Bên cạnh đó, hình thức này có thể giúp doanh nghiệp giảm bớt yêu cầu về tài sản thế chấp so với một số phương thức vay vốn truyền thống, đồng thời góp phần đa dạng hóa nguồn vốn và bảo toàn hạn mức tín dụng ngân hàng cho các nhu cầu tài chính khác.

Các phương án về thời hạn thuê và lịch thanh toán cũng có thể được thiết kế linh hoạt trên cơ sở thỏa thuận và phù hợp với đặc điểm hoạt động của khách hàng. Điều này giúp doanh nghiệp có thêm điều kiện cân đối giữa nghĩa vụ tài chính, dòng tiền và hiệu quả khai thác tài sản.

Đối với các doanh nghiệp đang cần nhanh chóng đưa máy móc, thiết bị vào phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh, việc kết nối trực tiếp giữa đơn vị cung cấp thiết bị và đối tác tài chính cũng được kỳ vọng góp phần rút ngắn quá trình triển khai giao dịch, từ nhu cầu đầu tư, lựa chọn thiết bị đến hoàn thiện phương án tài chính.

Giải pháp mang lại giá trị bền vững cho khách hàng

Thỏa thuận hợp tác giữa hai bên không chỉ nằm ở việc hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn để đầu tư thiết bị, mà còn mang lại giá trị cho khách hàng thông qua sự kết nối toàn diện giữa giải pháp tài chính và dịch vụ vận hành tài sản.

Khi lựa chọn thiết bị thông qua Phú Thái Cat, khách hàng có thể yên tâm hơn về nguồn gốc, chất lượng và hiệu suất của máy móc. Đồng thời, hệ thống dịch vụ sau bán hàng toàn diện – bao gồm phụ tùng chính hãng, bảo hành, sửa chữa chuyên nghiệp, đào tạo và tư vấn kỹ thuật – góp phần hỗ trợ thiết bị duy trì trạng thái vận hành tốt, tối ưu hiệu quả sử dụng và kéo dài vòng đời tài sản.

Đối với doanh nghiệp, hiệu quả của một khoản đầu tư không chỉ được quyết định bởi giá trị của thiết bị tại thời điểm mua, mà còn phụ thuộc vào khả năng khai thác lâu dài, chi phí vận hành và mức độ ổn định trong suốt vòng đời của tài sản. Vì vậy, sự kết hợp giữa một đơn vị có năng lực cung cấp thiết bị và dịch vụ kỹ thuật chuyên sâu với một tổ chức có kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính được kỳ vọng sẽ tạo nên chuỗi giá trị hoàn chỉnh hơn cho khách hàng.

Với BSL, hợp tác với Phú Thái Cat tiếp tục thể hiện định hướng phát triển các giải pháp tài chính gắn với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp, đồng hành cùng khách hàng trong quá trình đầu tư và khai thác tài sản.

Đối với Phú Thái Cat, việc kết hợp sản phẩm, thiết bị với các phương án tài chính phù hợp sẽ góp phần mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng và hỗ trợ doanh nghiệp triển khai kế hoạch đầu tư.

Thông qua việc kết nối thiết bị chất lượng cao với các giải pháp thuê tài chính, BSL và Phú Thái Cat hướng tới mang đến cho doanh nghiệp thêm lựa chọn trong đầu tư máy móc, thiết bị, qua đó chủ động hơn trong cân đối nguồn vốn và kế hoạch phát triển. ❑

***BSL**

BIDV VÀ VDB
Từ dấu ấn lịch sử đến chương mới trong hợp tác chiến lược toàn diện

NGUYỄN YẾN - BẢO NGỌC

Có những mối quan hệ đối tác định chế tài chính không chỉ bắt nguồn từ nhu cầu hợp tác kinh doanh, mà còn được xây đắp trên một nền tảng lịch sử chung vô cùng tốt đẹp. Sự kiện ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện gần đây giữa Hội sở chính và 29 Chi nhánh đầu mối của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) không chỉ là cái bắt tay chiến lược, mà còn là sự tiếp nối, làm mới để sâu sắc và toàn diện hơn mối quan hệ truyền thống lịch sử lâu đời hiếm có giữa hai bên.



BIDV và VDB ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2026 - 2031 ngày 24/06/2026

Chung một gốc rễ - Thấu hiểu để đồng hành

Ngược dòng lịch sử, BIDV và VDB đều là những định chế tài chính có bề dày lịch sử, gắn liền với nhiệm vụ đầu tư và tín dụng phát triển của Nhà nước. VDB có chung cội nguồn với BIDV: năm 1995, chức năng cấp phát vốn đầu tư từ ngân sách được tách khỏi BIDV để thành lập Tổng cục Đầu tư phát triển - tiền thân của Quỹ Hỗ trợ phát triển và VDB ngày nay thành lập năm 1957, trong khi VDB được thành lập năm 2006 trên cơ sở tổ chức lại Quỹ Hỗ trợ phát triển. Trải qua nhiều thập kỷ biến động, dù mỗi ngân hàng mang những trọng trách, tôn chỉ và mục tiêu đặc thù riêng, BIDV và VDB vẫn luôn duy trì một mối quan hệ truyền thống, gắn bó chặt chẽ trên thị trường tài chính ngân hàng.

Từ xung lực mới của Hội sở chính đến sự lan tỏa mạnh mẽ trên toàn hệ thống

Nhằm làm mới và sâu sắc hơn nữa mối quan hệ lịch sử đặc biệt này, Hội sở chính BIDV và VDB đã ký kết Thỏa thuận hợp tác (MOU) toàn diện giai đoạn 2026-2031. Với định hướng đưa các nội dung hợp tác đi vào thực chất và hiệu quả, hai Ngân hàng đã nhanh chóng triển khai các chương trình hợp tác trên toàn hệ thống.

Minh chứng rõ nét nhất cho sức sống của bản thỏa thuận chính là sự lan tỏa đồng bộ và quyết liệt xuống đến từng đơn vị kinh doanh. Chỉ sau ba tháng kể từ khi Thỏa thuận hợp tác toàn diện được ký kết ở cấp hệ thống, 29 chi nhánh của BIDV và VDB đã hoàn tất việc trao đổi và tổ chức thành công Lễ ký kết Thỏa thuận hợp tác cấp chi nhánh giữa hai đơn vị. Đây là bước tiến quan trọng trong việc cụ thể hóa các định hướng hợp tác tại các Chi nhánh, tạo nền tảng để các Chi nhánh hai Ngân hàng chủ động

kết nối, phát huy thế mạnh của mỗi bên, mở rộng hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ và gia tăng giá trị dành cho khách hàng.



Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa BIDV Tây Hồ và VDB Sở giao dịch I ngày 29/07/2026

Hiện thực hóa cam kết bằng những con số và giải pháp chuyên biệt

Từ những định hướng tại Thỏa thuận, hợp tác giữa BIDV và VDB đã nhanh chóng được hiện thực hóa thành những sản phẩm, dịch vụ thiết thực. Điểm nhấn làm nên chiều sâu của lần hợp tác này là việc BIDV nhanh chóng vào cuộc, thiết kế, "may đo" sản phẩm dành riêng cho hợp tác với VDB. BIDV đã xây dựng chính sách tín dụng và các giải pháp ngân hàng bán lẻ chuyên biệt dành cho đội ngũ lãnh đạo, cán bộ, nhân viên VDB, qua đó đáp ứng đa dạng nhu cầu tài chính và nâng cao trải nghiệm dịch vụ của khách hàng. Trong lĩnh vực tài trợ thương mại, BIDV đã ban hành cơ chế hợp tác tài trợ L/C và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cho các dự án do VDB tài trợ. Cơ chế này tạo điều kiện để khách hàng của VDB tiếp cận thuận lợi các giải pháp tài trợ thương mại và thanh toán quốc tế của BIDV, đáp ứng yêu cầu giao dịch và đặc thù hoạt động của từng khách hàng, dự án. Không dừng lại ở mảng ngân hàng truyền thống, Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) đã tích cực triển khai bán chéo sản phẩm bảo hiểm trên toàn hệ thống VDB, qua đó mở rộng hệ sinh thái sản phẩm tài chính – bảo hiểm. Trong thời gian tới, hai bên tiếp tục hướng tới hợp tác toàn diện giữa các hệ sinh thái của BIDV và VDB.

Hợp tác lần này ghi dấu bằng những con số biết nói: số lượng tài khoản thanh toán sau ký kết tăng từ 15 lên 27 tài khoản; số lượng tài khoản lương CBNV đã trả lương tăng từ 351 lên 1.065 tài khoản, theo đó tổng tài khoản lương CBNV của VDB tại BIDV là 1.416 tài khoản; dư nợ bán lẻ tăng từ 5,3 lên 88,7 tỷ đồng. Ở tầm nhìn vĩ mô hơn, hai bên đang tích cực trao đổi, giới thiệu các cơ hội tài trợ đối với các dự án tiềm năng để hai bên phối hợp xem xét, đánh giá và thẩm định, qua đó mở rộng khả năng cung ứng nguồn vốn cho nền kinh tế.



BIDV Nghệ An và VDB Nghệ An giao lưu thể thao sau Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác ngày 04/08/2026

Kiến tạo giá trị tương lai

Dựa trên bệ phóng vững chắc của lịch sử và những kết quả bước đầu đầy triển vọng, trong thời gian tới, BIDV sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, đồng thời nghiên cứu, điều chỉnh chính sách phù hợp với nhu cầu thực tế của VDB. Hai ngân hàng cũng sẽ tiếp tục tăng cường trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm trong công tác quản trị rủi ro, quản trị hoạt động và đẩy mạnh số hóa hoạt động ngân hàng.

Từ những dấu ấn lịch sử đến những cái bắt tay đồng hành hôm nay, BIDV và VDB đang cùng mở ra một hành trình hợp tác mới – nơi truyền thống là nền tảng, thấu hiểu là cầu nối và đổi mới là động lực. Với sự đồng lòng từ Trụ sở chính đến 29 Chi nhánh, mối quan hệ hợp tác giữa hai ngân hàng sẽ tiếp tục được vun đắp ngày càng toàn diện, thực chất và bền vững, cùng hướng tới những giá trị lớn hơn cho khách hàng và sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. ❑

**** Ban Định chế tài chính***

BIDV HÀ THÀNH

23 năm gắn kết - vững vàng vị thế

VŨ THU HƯƠNG

Ra đời ngày 01/09/2003 với 55 cán bộ, BIDV Hà Thành nay có các chỉ tiêu kinh doanh chính thuộc nhóm 5 chi nhánh lớn nhất hệ thống. Sau 23 năm, quy mô hoạt động của Chi nhánh tăng 266 lần; 7 năm liền đạt lợi nhuận trước thuế trên 1.000 tỷ đồng.



Chi nhánh Hà Thành vinh dự nhận vinh danh Đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu hệ thống năm 2025

Từ 55 cán bộ đến chi nhánh dẫn đầu

BIDV Hà Thành được thành lập theo Quyết định số 3167/QĐ-HĐQT ngày 01/9/2003, là chi nhánh thứ 76 của hệ thống. Hơn hai thập kỷ qua, Chi nhánh vượt qua nhiều biến động của nền kinh tế, phát triển mạnh cả về quy mô, hiệu quả và chất lượng.

Ngày đầu thành lập, Chi nhánh có 55 cán bộ, 500 tỷ đồng vốn và tài sản, 63 tỷ đồng dư nợ. Hiện nay, với 259 cán bộ, tổng quy mô hoạt động đạt hơn 150.000 tỷ đồng, gấp 266 lần thời điểm thành lập.

Đến tháng 8/2026, huy động vốn của Chi nhánh đạt trên 87.000 tỷ đồng, dư nợ tín dụng trên 67.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế gần 1.600 tỷ đồng.

Các chỉ tiêu kinh doanh chính đều thuộc nhóm 5 chi nhánh lớn nhất hệ thống. Giai đoạn 2019–2025, lợi nhuận trước thuế liên tục vượt 1.000 tỷ đồng mỗi năm. Riêng hai năm 2024 và 2025, con số này vượt 1.500 tỷ đồng.

Thành tích ấy được ghi nhận bằng những chuỗi danh hiệu liên tục: 12 năm liền Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ (2014–2025); 10 năm liền xếp hạng Chi nhánh Đặc biệt (2016–2025); 7 năm liền thuộc nhóm chi nhánh kinh doanh xuất sắc đứng đầu hệ thống (2019–2025).

Lợi thế địa bàn, nền khách hàng đa dạng

Trụ sở Chi nhánh đặt tại 74 Thợ Nhuộm, trung tâm phường Cửa Nam, Hà Nội. Vị trí đắc địa giúp BIDV Hà Thành khai thác tốt tiềm năng địa bàn.

Khách hàng của Chi nhánh trải rộng trên nhiều lĩnh vực, nhiều địa bàn: từ tập đoàn, tổng công ty, định chế tài chính lớn đến doanh nghiệp SME, hộ kinh doanh, tiểu thương và khách hàng cá nhân. Phong cách phục vụ chu đáo, tận tâm, chuyên nghiệp giúp Chi nhánh xây dựng được những mối quan hệ bền chặt, hiệu quả.

Cơ sở vật chất tại trụ sở và các phòng giao dịch thường xuyên được nâng cấp, đáp ứng tiêu chuẩn của một ngân hàng thương mại hiện đại.

Đầu mối thanh toán cho thị trường chứng khoán

Ngay từ khi thị trường chứng khoán Việt Nam đi vào hoạt động

năm 2000, BIDV đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước lựa chọn làm ngân hàng thanh toán. Trong hệ thống, BIDV Hà Thành là đơn vị đầu mối kết nối, phối hợp với Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam (VSDC) trong thanh toán tiền giao dịch chứng khoán.

Hàng nghìn phiên giao dịch, với tổng giá trị thanh toán lên tới hàng triệu tỷ đồng, đã được Chi nhánh phối hợp xử lý chính xác, an toàn, thông suốt. Đó là đóng góp thầm lặng nhưng thiết yếu cho sự phát triển bền vững của thị trường.

BIDV Hà Thành còn đi đầu trong phát triển và ứng dụng sản phẩm dịch vụ mới. Chi nhánh cũng là "cái nôi" đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống. Nhiều cán bộ trưởng thành từ đây đã đảm nhận vị trí lãnh đạo cấp cao và lãnh đạo đơn vị tại BIDV.

Gắn kết - nét văn hóa BIDV Hà Thành

Thành công của BIDV Hà Thành không chỉ nằm ở những con số tăng trưởng mà còn xuất phát từ nền tảng văn hóa doanh nghiệp vững chắc được xây dựng từ lớp lớp các thế hệ lãnh đạo và cán bộ. Tập thể chi nhánh luôn duy trì tinh thần đoàn kết, tuân thủ kỷ cương, kỷ luật và đặt sự an toàn, hiệu quả lên hàng đầu. Ban chấp hành Đảng bộ, Ban Giám đốc và toàn thể cán bộ BIDV Hà Thành là một tập thể đoàn kết, thống nhất về ý chí và hành động, phát huy được vai trò cá nhân trong triển khai hoạt động kinh doanh để giữ vững bản sắc là một chi nhánh luôn tuân thủ kỷ cương, kỷ luật, kinh doanh an toàn, hiệu quả. Ban Giám đốc BIDV Hà Thành đã lãnh đạo, chỉ đạo xây dựng kế hoạch, chương trình hành động, đưa ra các nhiệm vụ giải pháp điều hành hiệu quả cho tập thể các đơn vị, cán bộ nhân viên chi nhánh cùng thực hiện và chấp hành tốt. BIDV Hà Thành cũng đặc biệt đề cao tuân thủ kỉ cương, kỉ luật kịp thời đưa ra các cảnh báo, chấn chỉnh, đảm bảo hoạt động kinh doanh của chi nhánh diễn ra an toàn, hiệu quả.





Song song với hoạt động kinh doanh, Chi nhánh Hà Thành không ngừng đẩy mạnh các hoạt động giao lưu gắn kết người lao động tại đơn vị

Văn hóa hiện tại của Chi nhánh Hà Thành được hình thành và bồi đắp trên chặng đường 23 năm xây dựng và phát triển chính là dựa trên nền tảng những giá trị cốt lõi của BIDV và tập trung vào mục tiêu phục vụ khách hàng và phát triển nguồn nhân lực. Trong đó: (i) Uy tín là nền tảng hoạt động và giá trị cốt lõi cho mọi hoạt động của chi nhánh, thể hiện qua chất lượng sản phẩm dịch vụ, sự tận tâm và trách nhiệm đối với khách hàng. (ii) Lấy khách hàng làm trung tâm, là động lực quan trọng để BIDV Hà Thành tạo ra giá trị cho khách hàng thông qua các sản phẩm dịch vụ đa dạng; (iii) Sự phát triển của cán bộ nhân viên là động lực: BIDV Hà Thành luôn coi cán bộ, người lao động là tài sản quý giá và luôn cam kết tạo điều kiện thuận lợi để cán bộ, công nhân viên phát triển bản thân, nâng cao năng lực và đóng góp vào sự thành công của Chi nhánh. Chi nhánh luôn tạo môi trường làm việc tích cực, thân thiện đồng thời có nhiều thách thức để CBCNV phát triển sự nghiệp; cùng với đó, (iv) Đổi mới sáng tạo: là yếu tố được khuyến khích trong từng công việc, từng cách thức vận hành, trở thành động lực để Chi nhánh thích ứng với những yêu cầu mới và tạo ra những giá trị mới.

Hai mươi ba năm là một hành trình với nhiều dấu ấn, có những thời điểm thử thách, có những bước chuyển mình mạnh mẽ, nhưng trên hết là hành trình của tinh thần đoàn kết, sự nỗ lực và niềm tự hào của nhiều thế hệ cán bộ BIDV Hà Thành. Bước vào chặng đường mới, Chi nhánh tiếp tục gìn giữ những giá trị đã được vun đắp, phát huy bản sắc văn hóa BIDV Hà Thành, đồng thời đổi mới để vươn lên những tầm cao mới, giữ vững vị thế trong hệ thống và cùng BIDV kiến tạo hành trình "Lớn - Mạnh - Xanh". ❑

BIDV PHÚ MỸ
20 năm đồng hành cùng miền đất giàu đẹp

BIDV PHÚ MỸ

Hai mươi năm không chỉ ghi dấu hành trình trưởng thành của một chi nhánh ngân hàng, mà còn là chặng đường BIDV Phú Mỹ lớn lên cùng vùng đất mang trong mình tên gọi của sự phồn vinh và tươi đẹp.



Tập thể cán bộ, nhân viên BIDV Phú Mỹ năm 2025

Từ một khởi đầu khiêm tốn, BIDV Phú Mỹ hôm nay đã trưởng thành về quy mô, năng lực hoạt động và vị thế trên địa bàn công nghiệp - cảng biển năng động của khu vực phía Nam.

Câu chuyện của BIDV Phú Mỹ bắt đầu từ năm 1998, khi Phòng giao dịch trực thuộc BIDV Bà Rịa - Vũng Tàu được thành lập tại huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu (trước đây). Đó cũng là thời điểm vùng đất này đang từng bước chuyển mình, với các khu công nghiệp, hệ thống cảng biển và hạ tầng kinh tế dần hình thành, mở ra những dư địa phát triển mới.

Sau 8 năm hoạt động, trước sự phát triển ngày càng năng động của địa bàn và yêu cầu mở rộng quy mô phục vụ, ngày 01/11/2006, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Phú Mỹ chính thức hoạt động theo mô hình Chi nhánh cấp I, theo Quyết định số 359/QĐ-HĐQT ngày 10/10/2006 của Hội đồng quản trị Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Ngày đầu trở thành một chi nhánh độc lập, hành trang của BIDV Phú Mỹ còn khá khiêm tốn: 31 cán bộ, nhân viên và tổng quy mô hoạt động khoảng 300 tỷ đồng. Nhưng cũng từ điểm xuất phát ấy, một hành trình mới được mở ra - hành trình mở rộng thị trường, xây dựng nền khách hàng và từng bước tạo dựng vị thế của BIDV trên địa bàn.

Từ những nền móng ban đầu đến một tầm vóc mới

Qua 20 năm xây dựng và phát triển, BIDV Phú Mỹ đã từng bước mở rộng cả về quy mô hoạt động, mạng lưới và năng lực phục vụ. Đến nay, Chi nhánh có hơn 120 cán bộ, nhân viên; mạng lưới gồm trụ sở chính trên Quốc lộ 51, 5 phòng giao dịch và 24 máy ATM, đáp ứng nhu cầu giao dịch ngày càng đa dạng của khách hàng trên địa bàn và các khu vực lân cận.

Quy mô kinh doanh cũng có bước tăng trưởng mạnh mẽ, với tổng quy mô hoạt động hiện vượt 20.000 tỷ đồng, trong đó tín dụng đạt khoảng 7.000 tỷ đồng, huy động vốn khoảng 13.000 tỷ đồng và lợi nhuận gần 300 tỷ đồng. Song hành với tăng trưởng hoạt động, nền khách hàng cũng ngày càng được mở rộng, từ các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp cảng biển, logistics đến hàng nghìn doanh nghiệp nhỏ và vừa cùng đông đảo khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh.

Những kết quả đạt được qua từng giai đoạn đã được ghi nhận bằng nhiều danh hiệu, phần thưởng. Chi nhánh nhiều năm đạt danh hiệu Tập thể Lao động xuất sắc; được nhận Cờ thi đua của Ngân hàng Nhà nước các năm 2021, 2024; Cờ thi đua của BIDV và Cờ thi đua của UBND tỉnh năm 2024; nhiều lần nhận Bằng khen của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, UBND tỉnh và được công nhận là Tập thể điển hình tiên tiến giai đoạn 2020-2025.

Lớn lên cùng nhịp phát triển của Phú Mỹ

Sự trưởng thành của BIDV Phú Mỹ diễn ra song hành với những đổi thay mạnh mẽ của Phú Mỹ trong hai thập kỷ qua. Phú Mỹ từng bước hình thành diện mạo của một trung tâm công nghiệp - cảng biển năng động, với hệ thống khu công nghiệp, cảng nước sâu và sự hiện diện ngày càng lớn của cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước. Sự phát triển đó vừa mở ra không gian tăng trưởng mới, vừa đặt ra những yêu cầu ngày càng cao đối với hoạt động ngân hàng trên địa bàn.



Tập thể Đảng bộ BIDV Phú Mỹ tại Đại hội Đảng bộ lần thứ V năm 2026

Trong quá trình ấy, BIDV Phú Mỹ từng bước mở rộng vai trò, từ cung ứng các sản phẩm ngân hàng truyền thống đến đáp ứng ngày càng toàn diện hơn nhu cầu tài chính của doanh nghiệp và người dân. Nguồn vốn tín dụng ngày càng đồng hành sâu hơn với hoạt động sản xuất, kinh doanh; các dịch vụ thanh toán, ngoại tệ và ngân hàng hiện đại không ngừng được mở rộng. Chi nhánh đồng thời tích cực triển khai các chương trình tín dụng theo chủ trương, chính sách của Chính phủ và ngành Ngân hàng như cho vay đóng tàu theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP, phát triển nông nghiệp - nông thôn, các lĩnh vực ưu tiên, nhà ở xã hội và các chương trình hỗ trợ lãi suất cho khách hàng gặp khó khăn do đại dịch Covid-19.

Song hành với sự phát triển về quy mô, BIDV Phú Mỹ cũng không ngừng đổi mới phương thức phục vụ khách hàng theo hướng hiện đại, số hóa. Nhiều hoạt động như tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán và một số sản phẩm tín dụng đã từng bước được số hóa, chuyển dịch lên các kênh ngân hàng điện tử. Đến nay, gần 12.000 khách hàng của Chi nhánh đã đăng ký và sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử, góp phần đưa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đến với khách hàng nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Hai mươi năm gắn bó với Phú Mỹ cũng là hai mươi năm Chi nhánh chia sẻ trách nhiệm với cộng đồng địa phương. Giá trị "Nghĩa tình" được nối dài qua những mái ấm dành cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, những suất học bổng tiếp sức học sinh nghèo đến trường, những phần quà Tết dành cho người nghèo và công nhân xa quê; qua sự chung tay đối với y tế, giáo dục, khắc phục hậu quả thiên tai, chỉnh trang đô thị và các chương trình hiến máu nhân đạo. Bên cạnh hoạt động kinh doanh, những chương trình ấy đã làm đậm thêm giá trị "Nghĩa tình" và sự gắn bó của BIDV Phú Mỹ với cộng đồng địa phương.

20 năm - Tiếp nối một hành trình

Hai thập kỷ xây dựng và trưởng thành cũng là chặng đường BIDV Phú Mỹ gắn bó với những đổi thay của vùng đất Phú Mỹ. Từ một khởi đầu khiêm tốn, Chi nhánh đã từng bước lớn mạnh, mở rộng hoạt động và đồng hành ngày càng sâu rộng với cộng đồng doanh nghiệp, người dân cũng như đời sống kinh tế - xã hội trên địa bàn. Những kết quả hôm nay là nền tảng để BIDV Phú Mỹ bước vào chặng đường phát triển mới với một tâm thế và kỳ vọng mới.

Bước sang chặng đường mới, trên nền tảng được vun đắp qua nhiều thế hệ, BIDV Phú Mỹ sẽ tiếp tục đổi mới, nâng cao năng lực hoạt động, đẩy mạnh chuyển đổi số và phát triển bền vững, cùng toàn hệ thống hiện thực hóa định hướng xây dựng BIDV trở thành Ngân hàng Lớn - Mạnh - Xanh. "Phú Mỹ" - trong tên gọi đã hàm chứa ý nghĩa về một miền đất phồn vinh và tươi đẹp. Hai mươi năm qua, BIDV Phú Mỹ đã lớn lên cùng khát vọng ấy; và trên hành trình phía trước, sự phát triển của Chi nhánh sẽ tiếp tục gắn với nhịp phát triển của vùng đất mà mình mang tên. ❑

**** BIDV Phú Mỹ***



Đại diện BIDV Phú Mỹ trao tặng Tủ sách Ươm mầm tri thức cho học sinh đồng bào dân tộc Chơ ro



Đoàn VĐV BIDV Chi nhánh Phú Mỹ tại Giải chạy BIDV Run Tết ấm cho người nghèo 2025

BIDV TỪ SƠN 20 NĂM MỘT HÀNH TRÌNH

Kiến tạo và bứt phá

NGUYỄN THỊ TUYẾT MAI



Trụ sở chi nhánh Từ Sơn

Trải qua 20 năm xây dựng và phát triển (01/09/2006 – 01/09/2026), BIDV Từ Sơn đã khẳng định vị thế là một trong những đơn vị kinh doanh năng động, đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của toàn hệ thống BIDV.

Được thành lập vào ngày 01/09/2006, BIDV Từ Sơn bắt đầu chặng đường chinh phục thị trường với quy mô còn rất khiêm tốn. Vượt qua những khó khăn ban đầu về cơ sở vật chất và thị phần, tập thể cán bộ, nhân viên chi nhánh qua các thời kỳ đã đoàn kết, chủ động thích ứng và không ngừng mở rộng mạng lưới.

Đến nay, BIDV Từ Sơn đã vươn mình mạnh mẽ với mô hình tổ chức gồm 7 phòng nghiệp vụ và 5 phòng giao dịch trực thuộc. Tính đến cuối năm 2025, quy mô huy động vốn của chi nhánh đã đạt 7.034 tỷ đồng (gấp hơn 52 lần so với ngày đầu thành lập), dư nợ tín dụng đạt 7.738 tỷ đồng (gấp hơn 27 lần so với ngày đầu thành lập), chênh lệch thu chi đạt 198 tỷ đồng, tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát tốt ở mức 0,54%; thu nhập bình quân đạt trên 40 triệu đồng/người/tháng. Những con số "biết nói" ấy là minh chứng rõ nét cho định hướng kinh doanh đúng đắn, sự tin tưởng của khách hàng và tinh thần nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể đơn vị.

Dấu ấn thành công và khẳng định vị thế

Nhìn lại chặng đường 20 năm, BIDV Từ Sơn liên tục ghi dấu ấn bằng những mốc phát triển quan trọng. Năm 2013, chi nhánh được ghi nhận là đơn vị điển hình trong hoạt động tín dụng bán lẻ. Đến năm 2018, BIDV Từ Sơn vinh dự đứng trong Top 20 chi nhánh có thu dịch vụ ròng tốt nhất hệ thống.

Đặc biệt, năm 2023, chi nhánh xuất sắc đón nhận Cờ thi đua của BIDV dành cho đơn vị kinh doanh xuất sắc, dẫn đầu cụm Động lực phía Bắc ngoài Hà Nội và Đồng



Chia sẻ về hành trình 20 năm qua, ông Nguyễn Đình Huy – Giám đốc BIDV Từ Sơn khẳng định: *"Thành công của BIDV Từ Sơn hôm nay được dệt nên từ sự chỉ đạo sát sao của Ban Lãnh đạo BIDV, sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, sự đồng hành của quý khách hàng và hơn hết là tâm huyết của các thế hệ cán bộ. Chi nhánh sẽ tiếp tục đổi mới, nâng cao chất lượng dịch vụ để đồng hành hiệu quả hơn nữa cùng sự bứt phá kinh tế của địa phương."*

BIDV ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP SME TỈNH LÂM ĐỒNG TRONG CHIẾN LƯỢC CHUYỂN ĐỔI KÉP "XANH VÀ SỐ"

MINH AN

Ngày 24/09/2026, tại Lâm Đồng, BIDV đã phối hợp VCCI tổ chức Diễn đàn "Thực hành ESG và quản trị số: Vé thông hành vào chuỗi giá trị toàn cầu". Sự kiện có sự tham gia của Phó chủ tịch tỉnh Lâm Đồng, Phó chủ tịch VCCI, đại diện các sở, ngành cùng gần 100 doanh nghiệp SME trên địa bàn tỉnh.

Sở hữu hơn 30.000 doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực thế mạnh như nông nghiệp công nghệ cao, chế biến xuất khẩu, du lịch..., Lâm Đồng có nhiều mặt hàng chủ lực (cà phê, nông sản, rau củ, dệt may...) đã hiện diện tại Châu Âu, Châu Á và Châu Mỹ. Tuy nhiên, để đi xa hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu, doanh nghiệp địa phương buộc phải chuyển mình: từ chỗ chỉ có sản phẩm để bán sang sản phẩm chuẩn hóa, dữ liệu minh bạch, quản trị hiện đại và năng lực giải trình cao.

Giải bài toán này, BIDV mang đến diễn đàn hệ sinh thái số "All-in-one"



Đại diện BIDV trình bày về các giải pháp ESG tại sự kiện

giúp doanh nghiệp quản lý thông minh và tài chính hiệu quả, bao gồm các giải pháp mở tài khoản doanh nghiệp trực tuyến qua e-KYC, giao dịch ngân hàng trên BIDV Direct, quản lý xuất nhập khẩu toàn trình trên BIDV TradeFlat và tài trợ chuỗi cung ứng thông qua kênh số BIDV SCF.

Bên cạnh các công cụ hỗ trợ bán hàng ưu việt, BIDV còn cung cấp các sản phẩm tín dụng linh hoạt cho doanh nghiệp SME với hạn mức lên đến 55 tỷ đồng cùng quy trình phản hồi cấp tín dụng tinh gọn trong 2 ngày làm việc. Đặc biệt, các doanh nghiệp xuất khẩu còn được hưởng đặc quyền tài trợ "3 Không" bao gồm không tài sản đảm bảo, không hạn mức tín dụng và không lo rủi ro thanh toán hợp đồng xuất khẩu.

Bên cạnh các giải pháp số, nhằm giúp doanh nghiệp tuân thủ các quy định quản lý ngày càng chặt chẽ và tận dụng cơ hội vươn ra toàn cầu, BIDV đã giới thiệu tới các doanh nghiệp tại tỉnh Lâm Đồng hệ sinh thái sản phẩm tài chính xanh đa dạng bao gồm tín dụng xanh, khoản vay liên kết bền vững, trái phiếu xanh và bền vững, cùng tiền gửi xanh. BIDV còn hỗ trợ tư vấn chiến lược ESG, kết nối đối tác kiểm kê khí nhà kính, xây dựng kế hoạch giảm phát thải và kết nối doanh nghiệp với các chuyên gia, quỹ đầu tư quốc tế.

Thông qua chương trình, BIDV tiếp tục khẳng định cam kết tiên phong đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Lâm Đồng nói riêng bứt phá trong quá trình chuyển đổi kép xanh và số. ❑

bằng sông Hồng, Chi nhánh hạng đặc biệt. Tiếp nối đà tăng trưởng, năm 2026, BIDV Từ Sơn một lần nữa vinh dự nhận Cờ thi đua của BIDV dành cho đơn vị có thành tích xuất sắc trong hoạt động, đóng góp quan trọng vào sự nghiệp xây dựng và phát triển hệ thống BIDV.

Song song với những giải thưởng trong hệ thống, hành trình 20 năm cống hiến của BIDV Từ Sơn còn ghi dấu ấn bằng nhiều phần thưởng cao quý từ chính quyền địa phương và Nhà nước. Chi nhánh đã 9 lần được Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Ninh trao tặng Bằng khen và 1 lần nhận Cờ thi đua xuất sắc. Đặc biệt, năm 2015, tập thể BIDV Từ Sơn vinh dự đón nhận Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ cho những thành tích nổi bật trong công tác, đóng góp tích cực vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.

Nhịp cầu tin cậy – Kết nối niềm tin

Sự phát triển bền vững của BIDV Từ Sơn luôn gắn liền với niềm tin của khách hàng và sự tận tụy của đội ngũ cán bộ.



Chị Trần Thị Hiền – Trưởng phòng Quản lý nội bộ, cán bộ công tác tại Chi nhánh từ những ngày đầu thành lập chia sẻ: *"20 năm phát triển của Chi nhánh cũng là chặng đường tôi gắn bó và trưởng thành. Văn hóa BIDV cùng môi trường làm việc đoàn kết, chuyên nghiệp tại Từ Sơn đã trở thành ngôi nhà thứ hai, thôi thúc mỗi cán bộ chúng tôi không ngừng nỗ lực, cống hiến cho sự phát triển của chi nhánh và hệ thống BIDV."*



Đại diện khách hàng, bà Nguyễn Thị Lan - Chủ doanh nghiệp chia sẻ: *"Đồng hành cùng BIDV Từ Sơn từ những ngày đầu, chúng tôi luôn đánh giá cao sự chuyên nghiệp, giải pháp tài chính linh hoạt và tinh thần đồng hành vượt khó của ngân hàng. BIDV Từ Sơn không chỉ là đối tác cung ứng vốn mà thực sự là người bạn đồng hành tin cậy trong mọi chặng đường phát triển của doanh nghiệp."*

Kỷ niệm 20 năm thành lập không chỉ là mốc son nhìn lại những thành tựu rực rỡ mà còn là điểm tựa để BIDV Từ Sơn vươn tầm cao mới. Với định hướng phát triển an toàn, bền vững, Chi nhánh quyết tâm duy trì đà tăng trưởng, khẳng định vai trò tiên phong, đóng góp tích cực vào chiến lược phát triển chung của BIDV trên hành trình hội nhập và vươn xa. ❑ ***BIDV Từ Sơn**

BIDV BÌNH TÂN

Gắn kết, đồng hành và phát triển

Trong dòng chảy 10 năm dựng xây và phát triển (2016 – 2026), sức mạnh lớn nhất giúp BIDV Bình Tân khẳng định vị thế giữa muôn vàn thách thức chính là sự đồng lòng của nhiều thế hệ cán bộ. Từng bước đi vững chắc, từng dự án an sinh kịp thời nơi vùng đất mới đã bồi đắp nên một thương hiệu tài chính nghĩa tình, sẵn sàng viết tiếp chặng đường mới bằng tinh thần "Gắn kết - Đồng hành - Phát triển".

HOÀNG NGỌC PHI HÙNG



Tập thể lãnh đạo và cán bộ BIDV chi nhánh Bình Tân

Khởi đầu từ khát vọng trên vùng đất mới

Sau sự kiện sáp nhập Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng sông Cửu Long (MHB) vào BIDV, nhằm kiện toàn tổ chức và mở rộng mạng lưới hoạt động tại khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam, BIDV đã đồng loạt thành lập 12 chi nhánh mới trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. BIDV Bình Tân chính thức khai trương và đi vào hoạt động từ ngày 01/09/2016, trở thành một mắt xích quan trọng trong mạng lưới BIDV, mang theo khát vọng đồng hành, phục vụ và góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội tại địa phương.

Khi ấy, Quận Bình Tân và các khu vực lân cận đang trong quá trình đô thị hóa, kinh tế - xã hội phát triển nhanh, mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức đối với một chi nhánh mới trên địa bàn. Câu hỏi đặt ra cho Ban lãnh đạo và đội ngũ cán bộ những ngày đầu là: làm thế nào để xây dựng vị thế, tạo dựng niềm tin với khách hàng và từng bước khẳng định thương hiệu BIDV Bình Tân trên địa bàn? Chính từ những trăn trở đó, cùng tinh thần đoàn kết, chủ động và quyết tâm vượt khó, chi nhánh đã từng bước xây dựng nền tảng, mở rộng quy mô và tạo dựng vị thế, để hôm nay vững vàng bước vào chặng đường phát triển mới.

Một thập kỷ xây dựng và vững bước thành công

Từ những ngày đầu thành lập, BIDV Bình Tân có 36 cán bộ nhân viên được điều động từ nhiều chi nhánh trong hệ thống, mỗi người mang theo những nét văn hóa và trải nghiệm khác nhau. Trải qua 10 năm, cùng với sự trưởng thành của nhiều thế hệ cán bộ, đội ngũ BIDV Bình Tân hôm nay đã có 76 cán bộ nhân viên, cùng chung một nhịp đập, chung tinh thần và chung quyết tâm vì sự phát triển của Chi nhánh. Mỗi người một vị trí, một nhiệm vụ, nhưng đều góp phần tạo nên sức mạnh của một tập thể đoàn kết, gắn bó và sẵn sàng sẻ chia, hỗ trợ nhau trong công việc. Chính sự đồng lòng của các thế hệ cán bộ đã trở thành nền tảng để Chi nhánh vượt qua những giai đoạn khó khăn, duy trì ổn định và tiến về phía trước.

Đến ngày 01/09/2026, quy mô hoạt động đã có bước phát triển đáng kể với tổng tài sản chạm mốc 15.000 tỷ đồng, huy động vốn đạt



Tiếp nối hành trình 10 năm "Gắn kết – Đồng hành – Phát triển", BIDV Bình Tân vững bước trên chặng đường mới, cùng khách hàng và cộng đồng kiến tạo những giá trị bền vững.

khoảng 4.400 tỷ đồng và dư nợ tín dụng đạt 9.800 tỷ đồng. Cùng với đó, mạng lưới hoạt động ổn định với Trụ sở Chi nhánh và 4 phòng giao dịch đã trở thành điểm tựa tài chính phục vụ khoảng 1.900 KHDN và 93.000 KHCN.

Đằng sau sự tăng trưởng về quy mô là những nỗ lực bền bỉ trong nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động. Từ 2016 đến nay, BIDV Bình Tân liên tục hoàn thành tốt và hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, đồng thời được BIDV và UBND Thành phố Hồ Chí Minh ghi nhận, khen thưởng vì những thành tích nổi bật và đóng góp cho phát triển kinh tế - xã hội. Đặc biệt, năm 2024, Chi nhánh được ghi nhận về tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế và thành tích phát triển doanh nghiệp vệ tinh, qua đó tiếp tục khẳng định sự nỗ lực của đội ngũ trong nâng cao hiệu quả hoạt động.

Gắn kết khách hàng, sẻ chia cùng cộng đồng

Song hành với hoạt động kinh doanh, BIDV Bình Tân luôn dành sự quan tâm đến công tác an sinh xã hội, xem đây là một phần trong trách nhiệm của Chi nhánh đối với cộng đồng. Trong 10 năm qua, với tổng kinh phí hơn 3 tỷ đồng, các hoạt động an sinh xã hội được triển khai kịp thời, đúng mục đích nhằm chia sẻ cũng như lan tỏa giá trị nhân văn sâu sắc của tập thể, cán bộ người lao động chi nhánh. Từ trao quà Tết cho đồng bào nghèo, học bổng cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn, sinh viên, xây dựng nhà tình nghĩa đến hỗ trợ người dân bị ảnh hưởng bởi nhiễm mặn, thiên tai,.... Đặc biệt, trong thời điểm dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, Chi nhánh đã tích cực triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ cộng đồng được Chủ tịch UBND Thành phố Hồ Chí Minh tặng Bằng khen vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác phòng, chống dịch Covid-19. Những ghi nhận ấy là động lực để BIDV Bình Tân tiếp tục thực hiện tốt trách nhiệm với cộng đồng, đồng hành cùng sự phát triển của địa phương.

Vững bước cho chặng đường mới

Hướng tới kỷ niệm 70 năm thành lập BIDV, BIDV Bình Tân càng thêm tự hào khi được đóng góp một phần vào hành trình phát triển chung của toàn hệ thống. Chặng đường 10 năm tại Bình Tân không chỉ ghi dấu những thành tựu trong hoạt động kinh doanh, mà còn là hành trình gắn kết, đồng hành vì sự phát triển của khách hàng, doanh nghiệp và cộng đồng trên địa bàn.

BIDV Bình Tân chân thành cảm ơn sự quan tâm, chỉ đạo và đồng hành từ Ban Lãnh đạo BIDV, các Ban/Trung tâm tại Hội sở chính BIDV, sự phối hợp, hỗ trợ của Chính quyền địa phương, các Hiệp hội Doanh nghiệp, Quý đối tác và khách hàng, cùng nỗ lực bền bỉ của tập thể người lao động Chi nhánh qua các thế hệ. Từ những sự gắn kết, sẻ chia và đồng lòng ấy đã tạo nên nền tảng vững chắc, giúp BIDV Bình Tân từng bước trưởng thành và phát triển trong suốt 10 năm qua.

Kế thừa và phát huy những giá trị đã đạt được, bằng niềm tin, nội lực và sự đoàn kết của tập thể cán bộ, BIDV Bình Tân vững vàng viết tiếp hành trình tương lai với tinh thần "Gắn kết - Đồng hành - Phát triển", lập thành tích chào mừng tuổi 70 của BIDV, đồng thời chung tay xây dựng Thành phố Hồ Chí Minh năng động, văn minh, hiện đại, bước vào kỷ nguyên vươn mình của dân tộc! ❑

****BIDV Bình Tân***

TFC BIDV 18 NĂM BỀN BỈ KHƠI THÔNG DÒNG VỐN
Bảo chứng niềm tin

LỆ BÙI

Giữa thế giới đầy áp lực ấy, 18 năm qua (8/2008 – 8/2026) – tập thể Trung tâm tác nghiệp Tài trợ thương mại (TFC) BIDV đã bền bỉ làm một công việc không ồn ào nhưng có ý nghĩa đặc biệt, đứng phía sau để dòng vốn được khơi thông, giao dịch được vận hành an toàn và niềm tin của khách hàng, đối tác dành cho BIDV ngày một bền chặt.



Trung tâm tác nghiệp tài trợ thương mại đóng vai trò là nhịp cầu khơi thông dòng vốn Việt suốt 18 năm qua

Có những dòng vốn hiển hiện qua những con số trên báo cáo, nhưng cũng có những dòng chảy được định hình và giữ cho thông suốt từ sự chuẩn xác đến từng chi tiết nhỏ nhất trong phòng tác nghiệp. Phía sau mỗi thư tín dụng (L/C), mỗi bộ chứng từ xuất nhập khẩu hay một giao dịch bảo lãnh quốc tế là một thế giới của quy tắc quốc tế, thời hạn khắt khe và những rủi ro luôn hiện hữu. Ở đó, mỗi chi tiết đều mang sức nặng của một cam kết, một sai lệch nhỏ có thể khiến cả bộ chứng từ phải làm lại, một phút chậm trễ có thể làm ảnh hưởng đến cả chuyến hàng; bởi phía sau mỗi giao dịch không chỉ là những con số hay dòng dữ liệu, mà còn là dòng vốn, là kế hoạch kinh doanh và là uy tín của doanh nghiệp trên thương trường quốc tế.

Tiên phong đổi mới - Dựng xây nền tảng

Tháng 8/2008, ra đời theo mô hình chuyển đổi TA2, TFC mang trên mình sứ mệnh đổi mới toàn diện công tác tác nghiệp tài trợ thương mại và bảo lãnh quốc tế của BIDV. Từ điểm khởi đầu ấy, Trung tâm từng bước hoàn thiện tổ chức, mở rộng năng lực nghiệp vụ, hình thành các bộ phận tại TP.HCM, tạo nên hai đầu cầu Bắc – Nam cùng vận hành trong một nhịp điệu thống nhất. Khoảng cách địa lý dần được thay thế bằng sự kết nối của quy trình, công nghệ và một tinh thần phối hợp không khoảng cách.

Trong hành trình ấy, năm 2012 mới thực sự là một mốc son, TFC trở thành đơn vị tiên phong hoàn thành tập trung hóa 100% giao dịch tài trợ thương mại và bảo lãnh quốc tế trên toàn hệ thống BIDV. Đó không chỉ là bước dịch chuyển về cơ cấu từ phân tán sang tập trung, từ mỗi nơi một cách làm sang chuẩn hóa quy trình, từ xử lý giao dịch đơn lẻ sang xây dựng một hệ thống kiểm soát thống nhất, mà là sự đột phá về tư duy quản trị - chuẩn hóa quy trình, kiểm soát rủi ro chặt chẽ và nâng tầm chất lượng dịch vụ. Quyết sách chiến lược ấy đã đặt những viên gạch nền móng để TFC trở thành "trái tim" - nơi năng lực xử lý, chất lượng kiểm soát và tính nhất quán được đặt lên hàng đầu, vận hành ổn định cho toàn hệ thống suốt gần hai thập kỷ qua.

Tinh gọn vận hành - Sức mạnh đội ngũ

Từ mô hình phòng ban truyền thống, Trung tâm từng bước chuyển sang mô hình "ban không phòng", kiện toàn thành 10 nhóm nghiệp vụ chuyên sâu. Sự tối ưu ấy đưa phương châm "Kỷ cương - Chất lượng - Hiệu quả - Chuyển đổi toàn diện" thấm sâu vào từng quy trình, từng thao tác và từng quyết định nghiệp vụ hàng ngày. Tinh thần ấy được cụ thể hóa qua những con số biết nói, thời gian xử lý giao dịch được cắt giảm mạnh mẽ, với hơn 95% giao dịch hoàn tất vượt xa mức cam kết; các chương

trình, ứng dụng công nghệ tự động hóa giúp tiết kiệm hàng nghìn giờ công lao động mỗi năm.

Nhưng sức mạnh cốt lõi của TFC nằm ở con người. Đó là những kiểm soát viên có đôi mắt đủ tinh để nhận ra một chi tiết bất thường giữa hàng chục, hàng trăm dữ liệu. Là những thanh toán viên kiên trì với từng bộ chứng từ, từng thời hạn. Là những cán bộ nghiệp vụ luôn phải cân bằng giữa tốc độ và sự thận trọng, giữa yêu cầu phục vụ khách hàng và nguyên tắc kiểm soát rủi ro.

Chúng tôi có thể không đứng ở tuyến đầu trong những cuộc gặp gỡ với khách hàng, không xuất hiện trên những trang tin về những thương vụ lớn, nhưng chúng tôi hiện diện trong từng giao dịch được xử lý đúng giờ, từng rủi ro được nhận diện đúng lúc, từng cam kết được thực hiện trọn vẹn. Một bộ chứng từ trên bàn có thể chỉ là những trang giấy hay dòng dữ liệu, nhưng phía sau đó có thể là một chuyến tàu đang vượt đại dương, một nhà máy đang chờ nguyên liệu, một doanh nghiệp đang cần vốn để tiếp tục sản xuất, hay một hợp đồng mà sự chậm trễ dù chỉ một ngày cũng có thể phải trả giá. Tác nghiệp tài trợ thương mại, vì thế, không chỉ là xử lý nghiệp vụ, mà là nghệ thuật quản trị niềm tin.



Tác nghiệp tài trợ thương mại không chỉ là xử lý nghiệp vụ mà còn là "nghệ thuật quản trị niềm tin"

Tăng tốc chuyển đổi số - Kiến tạo tương lai

18 năm là hành trình kiến tạo nền móng và vươn tới chân trời mới, tác nghiệp thông minh trong hệ sinh thái tài trợ thương mại số. Công nghệ không còn đứng ở phía sau, mà đã hòa quyện vào từng huyết mạch vận hành, trở thành một phần chính của năng lực cạnh tranh. Tài trợ thương mại và bảo lãnh quốc tế số không chỉ là đưa chứng từ giấy lên màn hình. Đó là câu chuyện về một hệ sinh thái nơi ngân hàng, doanh nghiệp, logistics, bảo hiểm, hải quan và các nền tảng quốc tế có thể kết nối, chia sẻ dữ liệu và xử lý giao dịch gần như theo thời gian thực.

TFC không còn là "người tiêu dùng công nghệ" đơn thuần, mà đang trở thành "đồng tác giả của các giải pháp số", đưa kinh nghiệm nghiệp vụ vào từng thuật toán và quy trình tự động. Để công nghệ giúp trí tuệ và trách nhiệm của con người được nhân lên nhiều lần, làm việc nhanh hơn nhưng không vội vã, chính xác hơn nhưng vẫn đong đầy tâm huyết.

Bảo chứng niềm tin - Vững bước vươn tầm

Nhìn lại chặng đường 18 năm đi cùng nhịp phát triển của BIDV và hành trình hội nhập ngày càng sâu rộng của kinh tế Việt Nam, những con số về thị phần thanh toán xuất nhập khẩu duy trì ổn định ở mức trên dưới 7% trong suốt giai đoạn qua chính là bảo chứng rõ ràng nhất cho năng lực và uy tín của BIDV trên bản đồ thương mại quốc tế.

Bước sang tuổi 18 đầy bản lĩnh, trong tương lai, thước đo thành công của TFC sẽ không chỉ nằm ở tốc độ xử lý, số lượng giao dịch hay mức độ tự động hóa, mà là năng lực đồng hành cùng doanh nghiệp Việt đi xa hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu, tiếp cận dòng vốn nhanh hơn, kiểm soát rủi ro nhạy bén và làm chủ công nghệ tương lai.

18 năm qua đã chứng minh một điều, TFC chưa bao giờ trưởng thành bằng cách đứng yên. Chặng đường phía trước chắc chắn sẽ khác, nhưng sứ mệnh cốt lõi thì trường tồn - bảo vệ niềm tin của khách hàng khi trao một giao dịch cho BIDV, niềm tin của đối tác khi nhận một cam kết từ BIDV, và niềm tin mà mỗi cán bộ TFC gửi vào từng chữ ký, từng con số, từng thao tác nghiệp vụ của mình.

18 năm – một chặng đường tự hào để vững bước vươn xa. Bước tiếp với một tâm thế mới – trách nhiệm hơn, tinh gọn hơn, hiệu quả hơn và tăng tốc hơn. Bước tiếp với niềm tin vào sức mạnh của con người, công nghệ và trí tuệ BIDV. Và bước tiếp để Trung tâm tác nghiệp Tài trợ thương mại không chỉ là nhịp cầu khơi thông dòng vốn Việt, mà còn trở thành bệ phóng đưa thương hiệu BIDV vươn xa hơn, mạnh mẽ hơn trên bản đồ tài chính khu vực và thế giới. ❑

Trung tâm tác nghiệp Tài trợ thương mại

BIDV TIỀN GIANG - 15 NĂM *Nghĩa tình*

NGỌC NGA



Tôi ghé nơi đây vào những ngày tháng Tám
Cờ đỏ rợp trời hun hút gió heo may
Cánh diều bay cao xa trên những tầng mây
Gió khẽ rung mình vấn vương mùi hoa sữa

Thu về rồi, gọi vầng dương gõ cửa
Rọi bên đường, nắng vàng đượm giọt sương
Mười lăm năm qua, nhẹ tựa một làn hương
Nhưng chất chứa bao chặng đường kỷ niệm

Có những người đã đi qua, giờ gọi là hoài niệm
Có bao người vẫn chiến tuyến cùng tôi
Mưa ào qua, tôi đứng ngẩm say sưa
Như đứa trẻ ngắm trời thu của nhiều năm về trước

Lòng bồi hồi, cô bé hai hai tuổi
Bước chân đầu vào cánh cửa Đầu tư
Và tình yêu BIDV trong tôi dường như bắt đầu từ lúc đó

Chi nhánh chúng tôi lúc xưa còn khá nhỏ
Nghiêm nghị vươn mình trên đại lộ Mỹ Tho
Những đêm đèn sáng muộn đến rất khuya
Ngày cuối quý, hay cuối năm hối hả
Hồ sơ giải ngân cho khách hàng nhiều không tả
Có cả những nụ cười, vất vả đã qua đi
Có những ngày huy động dự án xa
Lại khăn gói, chúng tôi nào có ngại

Từ những con số không tên, đã làm nên điều kỳ diệu
Xây dựng lộ trình đồng hành cùng doanh nghiệp lúc khó khăn
Mang đến khách hàng đa dạng sản phẩm tiền gửi, tiền vay
Dòng vốn hanh thông, giúp bà con phát triển

Chi nhánh chúng tôi, từ không tên, không tuổi
Nay ngót nghét tròn nửa thế kỷ đi qua
Chẳng ngại điều chi, chẳng than khổ điều gì
Chẳng ai nhủ với nhau, nhưng tất cả đều cùng nhau cố gắng

Khó khăn đã đi qua, cả hôm nay và ngày mai chưa biết được
Chỉ cần ngọn lửa còn, nước vẫn được đun sôi
Là những tối sau giờ làm, chúng tôi lại lao ra
Sân bóng chuyền, bóng đá của những ngày hội thao hối hả

Có những thời khắc đã đi vào lịch sử
Những chiếc cúp bóng chuyền, bóng đá, gom cả những cái ôm
Có thể sau này, lớp trẻ sẽ giỏi hơn
Như tre già, măng mọc, đâu có gì là lạ

Nhưng tất cả những điều gọi tên "Thành quả"
Là những gì sẽ không thể lãng quên
Như NGHĨA TÌNH, tôi gửi lại nơi đây
Cả tuổi trẻ, đam mê và hành trình 15 năm đầy tự hào, cống hiến! ❑

***BIDV Tiền Giang**

BRAND NEW DAY

20 NĂM MỘT HÀNH TRÌNH CỦA TRUNG TÂM THẺ VÀ VẬN HÀNH

MAI LAN

Mang thông điệp "Brand New Day – Một ngày mới", chương trình teambuilding của Trung tâm Thẻ và vận hành không chỉ là hoạt động gắn kết đầy ý nghĩa mà còn là dịp để mọi người cùng nhìn lại 20 năm kể từ ngày thành lập Trung tâm Thẻ và vận hành.



Trung tâm Thẻ và Vận hành tại chương trình "Brand New Day"

20 năm của những con người, những dấu mốc, những nỗ lực và cả những đổi thay, đủ dài để một thế hệ trưởng thành, đủ dài để những cán bộ ngày đầu thành lập nay có người đã đi qua gần trọn hành trình nghề nghiệp, đủ dài để những điều từng là mới mẻ hôm qua trở thành nền móng cho những bước tiến hôm nay và cũng đủ dài để mỗi người hiểu rằng, phía sau một Trung tâm Thẻ và vận hành hôm nay không chỉ là những con số, những sản phẩm hay những thành quả được ghi nhận mà là câu chuyện của rất nhiều con người đã cùng nhau đặt những viên gạch đầu tiên. Có những người ngày hôm nay vẫn đang hiện diện tại Trung tâm Thẻ và vận hành, vẫn miệt mài với công việc quen thuộc. Qua thời gian, nhiều người đã không còn làm việc tại Trung tâm Thẻ và vận hành nhưng dấu ấn của họ vẫn ở lại đâu đó trong quy trình, ở sản phẩm, một cách làm hay trong một câu chuyện mà thế hệ sau vẫn được nghe kể.

Lịch sử của một đơn vị không phải là những mốc thời gian khô cứng mà nó được tạo nên bằng ký ức của con người. Hai mươi năm trước, có những người đã bắt đầu từ những điều rất nhỏ. Có thể khi ấy chưa ai hình dung được Trung tâm Thẻ và vận hành sẽ đi xa đến đâu. Cũng chưa ai biết công nghệ sẽ thay đổi ngành ngân hàng mạnh mẽ như thế nào. Nhưng tất cả họ đều đã bắt đầu bằng sự nhiệt huyết, tinh thần dám nghĩ dám làm, bằng trách nhiệm với công việc và bằng niềm tin rằng những gì mình làm hôm nay sẽ trở thành nền móng cho ngày mai.

Hai mươi năm là một hành trình dài, nhưng nhìn lại, có lẽ nó được tạo nên từ hàng nghìn ngày rất đỗi bình thường. Mỗi ngày một chút cố gắng, mỗi người một phần trách nhiệm, mỗi thế hệ tiếp nhận một phần di sản và tiếp tục trao lại cho thế hệ sau. Điều đáng quý nhất của một tập thể có lịch sử 20 năm không chỉ là tuổi đời mà đó là sự tiếp nối. Những người đi trước trao lại kinh nghiệm, những người hôm nay tiếp nhận, đổi mới và phát triển. Những người trẻ mang theo năng lượng, công nghệ và những cách nghĩ mới để rồi tất cả gặp nhau ở một điểm chung là mong muốn Trung tâm Thẻ và vận hành ngày càng tốt hơn, thẻ BIDV ngày càng vươn xa hơn.

20 năm là một dấu son. Đó là một dấu mốc để nhìn lại, để tri ân và để bắt đầu. Brand New Day – một ngày mới – vì thế trở thành thông điệp phù hợp hơn bao giờ hết. Ngày mới của Trung tâm Thẻ và vận hành bắt đầu từ một nền tảng đã được xây dựng suốt 20 năm. Bắt đầu với kinh nghiệm của những người đi trước, với sức trẻ của thế hệ hôm nay, với tinh thần đổi mới và khát vọng chinh phục những mục tiêu mới. Hai mươi năm, Trung tâm Thẻ và vận hành đã đi qua nhiều mùa của công nghệ, nhiều thay đổi của thị trường và nhiều thế hệ cán bộ.

Những năm tới chắc chắn sẽ còn nhiều điều khác biệt. Những sản phẩm mới, những công nghệ mới, những cách thức phục vụ khách hàng mới và rất nhiều những yêu cầu mới đặt lên vai mỗi cán bộ. Nhưng có một điều có thể không thay đổi: Đó là tinh thần cùng nhau, cùng nhau nghĩ, cùng nhau làm, cùng nhau thay đổi, cùng nhau vượt qua những thử thách mới và cùng nhau viết tiếp câu chuyện của Trung tâm Thẻ và vận hành. ❑

***Trung tâm Thẻ và Vận hành**

Mười năm khát vọng Vươn tầm bứt phá

ĐINH THỊ VÂN

Có những hành trình được ghi dấu bằng những cột mốc. Có những chặng đường được đo đếm bằng những con số. Nhưng với BIDV Quận 7 Sài Gòn, hành trình 10 năm không chỉ là một dấu mốc của thời gian, mà còn là câu chuyện được viết nên bởi những con người đã cùng nhau bắt đầu từ những ngày đầu đầy bỡ ngỡ, đồng hành qua biết bao thử thách, kiên định trước những giai đoạn khó khăn nhất, để rồi từng bước đổi thay, trưởng thành và bứt phá đầy tự hào.



Tập thể Chi nhánh Quận 7 Sài Gòn

Từ những viên gạch đầu tiên

Ngày 01/09/2016 ghi dấu một bước ngoặt quan trọng trên hành trình phát triển, khi MHB sáp nhập vào BIDV, mở ra một chặng đường mới với sự ra đời của BIDV Chi nhánh Hiệp Phú Sài Gòn. Tiếp nối hành trình ấy, hơn một năm sau, ngày 24/10/2017, Chi nhánh chính thức mang tên BIDV Quận 7 Sài Gòn – gắn liền với hành trình phát triển và những dấu ấn đáng tự hào trong suốt những năm tháng tiếp theo. Một tên gọi mới, một trụ sở mới – và cũng từ đó, một hành trình mới chính thức bắt đầu.

Những ngày đầu với chúng tôi thật nhiều hứng khởi dù cũng không ít thử thách nhưng Chi nhánh Quận 7 Sài Gòn luôn xác định tinh thần: "đồng lòng để vững vàng, tận tâm để tạo niềm tin, trách nhiệm để đồng hành và không ngừng thích ứng để vươn lên".

Nếu những ngày đầu là thử thách của sự hòa nhập và gây dựng nền móng, thì những năm tiếp theo lại đặt BIDV Quận 7 Sài Gòn trước những phép thử lớn hơn.

Đại dịch Covid-19 khiến cho mọi hoạt động của nền kinh tế gián đoạn, nhiều doanh nghiệp và khách hàng rơi vào khó khăn. Và khi đại dịch đi qua, những dư chấn vẫn còn ở lại: áp lực kinh doanh gia tăng, khả năng tiếp cận khách hàng bị hạn chế, những vấn đề tồn đọng cần từng bước tháo gỡ, trong khi đó BIDV Quận 7 Sài Gòn vẫn còn là một Chi nhánh có quy mô nhỏ.

Những cuộc họp kéo dài để tìm giải pháp, những bộ hồ sơ được gấp rút hoàn thiện khi thành phố đã lên đèn, những chuyến đi về các tỉnh thành kiếm tìm khách hàng mới, và không ít lần chúng tôi phải động viên nhau "hãy bắt đầu lại từ đầu",... là những điều không được thể hiện trên báo cáo.

Có những ngày áp lực chồng chất. Có những lúc mệt mỏi tưởng chừng muốn dừng bước. Có những thời khắc, khi giới hạn đã ở rất gần… nhưng những khó khăn vất vả đó chưa bao giờ là lý do để chúng tôi bỏ cuộc. Bởi phía sau mỗi bộ hồ sơ là một khách hàng đã đặt niềm tin và kỳ vọng, phía sau mỗi chỉ tiêu là trách nhiệm của mỗi cán bộ đối với tập thể và với cam kết của chính bản thân mình. Và cũng trong những thời khắc nhiều thử thách ấy, bản lĩnh của mỗi cán bộ BIDV Quận 7 Sài Gòn được tôi luyện, tinh thần được hun đúc, để sức mạnh của Chi nhánh ngày một vững vàng hơn.

Từng thay đổi nhỏ đã tạo nên những chuyển động lớn

Sau không ít thăng trầm, năm 2024, BIDV Quận 7 Sài Gòn dần chuyển mình mạnh mẽ. Ở mảng khách hàng bán lẻ, RBT được đẩy mạnh, thanh toán không dùng tiền mặt từng bước được mở rộng. Cán bộ Chi nhánh không chỉ chờ khách hàng tìm đến, mà chủ động đi sâu, đi sát địa bàn, đến gần hơn với tiểu thương, hộ kinh doanh và doanh nghiệp, lắng nghe nhu cầu và đưa ra những giải pháp thiết thực, phù hợp với từng khách hàng. Ở phân khúc khách hàng doanh nghiệp, Chi nhánh mạnh dạn mở rộng cách tiếp cận, chủ động tài trợ các dự án trung và dài hạn có quy mô, giá trị lớn; đồng thời từng bước xây dựng và mở rộng nền khách hàng là những doanh nghiệp có thương hiệu, uy tín trên thị trường.

Không chỉ đồng hành trong hoạt động kinh doanh, Chi nhánh còn ngày càng khẳng định vai trò của mình thông qua những dấu ấn hợp tác và gắn kết với cộng đồng: từ các chương trình ký kết với đối

tác, đồng hành cùng các dự án, đến những hoạt động an sinh xã hội được triển khai ngày càng sâu rộng và thiết thực.

Tất cả những chuyển động ấy, từng việc một, từng bước một, đã tạo nên một diện mạo mới cho chi nhánh.

Bứt phá bằng những con số

Từ một chi nhánh khởi đầu với 43 cán bộ nhân viên, 6 phòng nghiệp vụ và 1 phòng giao dịch, đến nay BIDV Quận 7 Sài Gòn đã có 107 cán bộ nhân viên, 8 phòng nghiệp vụ và 5 phòng giao dịch. Cùng với đó là tăng trưởng về quy mô khách hàng và tổng tài sản: từ tổng tài sản 480 tỷ đồng và 910 khách hàng những ngày đầu thành lập, sau 10 năm tổng tài sản đã tăng lên 55 lần đạt 26.447 tỷ đồng, phục vụ gần 43.000khách hàng.

Những kết quả đó đã được ghi nhận bằng những thành tích xứng đáng: Năm 2024 đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ khi BIDV Quận 7 Sài Gòn vươn từ hạng 3 lên hạng 2. Và không dừng lại ở đó, chỉ sau một năm, năm 2025 Chi nhánh tiếp tục bứt phá, chinh phục vị trí hạng 1 – một dấu mốc mới, khẳng định hành trình vươn lên đầy mạnh mẽ và tự hào.

Để mỗi người trở thành một phần của câu chuyện chung

Có những cán bộ đã đồng hành cùng Chi nhánh từ những ngày đầu thành lập, dành gần trọn một thập kỷ để gắn bó, cống hiến và trưởng thành cùng từng bước chuyển mình của Chi nhánh. Có những gương mặt trẻ đến sau, mang theo nguồn năng lượng mới, những tư duy mới và cách làm mới, tiếp nối hành trình bằng sự nhiệt huyết và khát vọng chinh phục những mục tiêu cao hơn.



Ban lãnh đạo Chi nhánh Quận 7 Sài Gòn

Cũng có những con người đến từ những đơn vị, những môi trường và những hành trình khác nhau. Nhưng khi cùng khoác lên mình một màu áo, mọi khoảng cách dần được xóa nhòa. Chúng tôi gặp nhau ở một điểm chung – chung mục tiêu, chung niềm tin và cùng nhau viết tiếp câu chuyện chung của BIDV Quận 7 Sài Gòn.

Chị Nguyễn Thị Kim Hoàng – Trưởng phòng Khách hàng ưu tiên chia sẻ: "Nếu hỏi điều gì thay đổi nhiều nhất trong tôi sau 10 năm, có lẽ đó là cách mình nhìn về nghề ngân hàng. Nhưng càng đi lâu với nghề, tôi càng nhận ra rằng điều khách hàng nhớ nhất đôi khi không phải là mình đã bán cho họ sản phẩm gì, mà là mình đã có mặt như thế nào khi họ cần. Đặc biệt với khách hàng ưu tiên, phía sau mỗi quyết định tài chính là một câu chuyện rất riêng – về gia đình, công việc, những dự định và cả những điều họ lo lắng. Vì vậy, để giữ được một khách hàng lâu dài, trước hết mình phải đủ kiên nhẫn để lắng nghe, đủ hiểu để tư vấn điều thực sự phù hợp và đủ chân thành để khách hàng cảm thấy họ có thể tin tưởng mình. Đó là những giá trị không nằm trên bất kỳ bảng KPI nào, nhưng lại là điều khiến tôi thấy những năm tháng mình dành cho nghề thật sự có ý nghĩa."


Một tập thể gắn bó đã cùng nhau đi qua những thử thách và viết tiếp chặng đường phía trước

Hành trình mới, khát vọng mới

Khép lại mười năm khởi đầu, cũng là lúc hành trình của BIDV Quận 7 Sài Gòn mở sang một chương mới. Ngày 01/10/2025, hai Chi nhánh: Quận 7 Sài Gòn và Nhà Bè chính thức được sáp nhập. Với một quy mô mới, những con người mới cùng với những cơ hội và thử thách mới cho tập thể lãnh đạo, cán bộ Chi nhánh.

Mười năm là hành trình được dựng xây từ trí tuệ, trách nhiệm, sự kiên trì và tâm huyết của nhiều thế hệ. Người đặt viên gạch đầu tiên, người bền bỉ đồng hành qua những ngày khó khăn, người vừa mới bắt đầu – tất cả đều đã góp một phần vào câu chuyện mang tên BIDV Quận 7 Sài Gòn. Thành quả hôm nay không thuộc về riêng một cá nhân hay một thế hệ. Đó là kết tinh của cả một tập thể đã cùng nhau đi qua một chặng đường và cùng nhau viết tiếp chặng đường phía trước.

Quy mô hôm nay lớn hơn, vị thế hôm nay cao hơn, và những mục tiêu phía trước cũng xa hơn. Nhưng có một điều chưa bao giờ thay đổi: khát vọng tiến về phía trước. Vì thế, cột mốc hôm nay không phải là điểm kết thúc, mà là điểm tựa để BIDV Quận 7 Sài Gòn bước vào hành trình mới – với niềm tin lớn hơn, nội lực mạnh mẽ hơn và một tập thể sẵn sàng cùng nhau chinh phục những cột mốc mới. Và cho dù ở thời điểm nào, mỗi chúng tôi đều tự hào vì đã được góp một phần vào câu chuyện mang tên BIDV Quận 7 Sài Gòn. ❑

***Chi nhánh Quận 7 Sài Gòn**

"Nốt nhạc" Kết nối

"BẢN HÒA CA" CÔNG NGHỆ THÔNG TIN BIDV

HOÀI GIANG



Cán bộ Công nghệ Thông tin những năm 1990



Phòng Điện toán BIDV những năm 1990



Thế hệ cán bộ điện toán, CNTT từ những năm 1990

Có những đóng góp không phải lúc nào cũng hiện hữu trước khách hàng, nhưng lại âm thầm hiện diện phía sau mỗi giao dịch thông suốt, mỗi hệ thống vận hành ổn định và mỗi bước chuyển mình về công nghệ của BIDV. Đó là hành trình của nhiều thế hệ cán bộ điện toán, công nghệ thông tin (CNTT) – những người đã bền bỉ giữ nhịp công nghệ từ các chi nhánh đến Trụ sở chính trong suốt nhiều năm qua.

Trong những ngày tháng Tám năm 2026, tại thành phố Đà Nẵng, BIDV đã tổ chức Chương trình gặp mặt, tri ân cán bộ điện toán với chủ đề "Từ nốt nhạc riêng đến bản hòa ca". Trung tâm CNTT được giao làm đầu mối, thay mặt BIDV tổ chức chương trình, tạo nên một cuộc hội ngộ ý nghĩa của các thế hệ cán bộ đã và đang làm công tác điện toán, CNTT trên toàn hệ thống.

Chương trình vinh dự có sự tham dự của ông Lê Kim Hòa – Ủy viên Hội đồng quản trị BIDV phụ trách CNTT; ông Phan Thanh Hải – Phó Tổng Giám đốc BIDV phụ trách CNTT; đại diện Ban Giám đốc Khối CNTT; đại diện Ban Giám đốc các đơn vị BIDV trên địa bàn Đà Nẵng, Quảng Nam, cùng đông đảo cán bộ điện toán/CNTT đến từ các Chi nhánh và Trung tâm CNTT.

Cuộc hội ngộ của những người "giữ nhịp" công nghệ

Với nhiều thế hệ cán bộ BIDV, hai tiếng "điện toán" không đơn thuần là tên gọi của một vị trí công việc. Đằng sau đó là cả một quãng đời nghề nghiệp gắn với những phòng máy, những đường truyền, những chuyến công tác triển khai hệ thống và không ít đêm làm việc khi phần lớn đồng nghiệp đã rời văn phòng.

Ở mỗi giai đoạn phát triển của BIDV, công nghệ mang một diện mạo khác nhau và đặt ra những yêu cầu khác nhau. Nhưng xuyên suốt hành trình ấy luôn có những con người lặng lẽ đứng phía sau để bảo đảm hệ thống vận hành an toàn, liên tục và thông suốt.

Họ có mặt phía sau những giao dịch tưởng như rất bình thường; phía sau mỗi lần hệ thống được khôi phục; phía sau những dự án công nghệ được đưa vào vận hành. Có những công việc ít được nhìn thấy, nhưng chính sự ổn định và thông suốt ấy đã góp phần tạo nên nền tảng cho hoạt động của từng chi nhánh và toàn hệ thống BIDV.

Bởi vậy, cuộc gặp tại Đà Nẵng lần này mang một ý nghĩa đặc biệt. Với nhiều người, đó là cuộc hội ngộ sau nhiều năm, thậm chí hàng chục năm. Những đồng nghiệp từng sát cánh bên nhau ở một thời điện toán nay gặp lại; những câu chuyện tưởng đã trở thành ký ức lại được



Ông Lê Kim Hòa - Ủy viên HĐQT và ông Phan Thanh Hải - Phó Tổng Giám đốc chụp ảnh lưu niệm cùng các thế hệ cán bộ điện toán, CNTT BIDV

nhắc đến; những thế hệ đi trước và những cán bộ đang tiếp tục đảm nhiệm công tác CNTT hôm nay có dịp cùng ngồi lại, chia sẻ và nhìn lại một hành trình nhiều dấu ấn.

Khoảng cách về thời gian, đơn vị công tác hay thế hệ dường như được thu ngắn lại bởi một điểm chung: niềm tự hào của những người đã từng và đang góp sức cho hành trình công nghệ của BIDV.

Trong nhiều năm, tại mỗi Chi nhánh BIDV trên khắp mọi miền đất nước đều có những cán bộ điện toán đảm nhiệm một vai trò rất đặc thù. Mỗi người ở một đơn vị, một địa bàn, đối diện với những yêu cầu và khó khăn khác nhau. Họ giống như những "nốt nhạc riêng", âm thầm giữ nhịp cho hoạt động công nghệ tại đơn vị mình.

Nhưng nhìn lại cả chặng đường, chính những "nốt nhạc riêng" ấy đã cùng kết nối thành một hành trình chung.

Từ những nền tảng công nghệ ban đầu đến các hệ thống ngày càng hiện đại; từ việc bảo đảm hoạt động CNTT tại từng chi nhánh đến những chương trình chuyển đổi số có quy mô toàn hệ thống, mỗi thế hệ cán bộ đều đã đóng góp phần việc của mình để tạo nên diện mạo CNTT BIDV hôm nay.

"Bản hòa ca" của kết nối và tiếp nối

Nếu những thế hệ đi trước đã góp phần đặt nền móng cho công nghệ BIDV bằng tinh thần trách nhiệm, sự tận tụy và khả năng thích ứng trong những điều kiện còn nhiều khó khăn, thì thế hệ CNTT hôm nay đang tiếp tục hành trình trong một bối cảnh hoàn toàn mới.

> ***"Mỗi người là một nốt nhạc riêng. Mỗi thế hệ mang một thanh âm riêng. Và qua thời gian, tất cả cùng hòa chung thành một bản hòa ca – bản hòa ca của trách nhiệm, kết nối, cống hiến và khát vọng kiến tạo tương lai số BIDV".***



Công nghệ không còn chỉ đóng vai trò hỗ trợ hoạt động ngân hàng mà ngày càng trở thành một trong những năng lực cốt lõi, gắn trực tiếp với đổi mới mô hình hoạt động, nâng cao trải nghiệm khách hàng và năng lực cạnh tranh của BIDV.

Trong hành trình ấy, tinh thần kết nối giữa Trung tâm CNTT với các đơn vị, chi nhánh; giữa những người làm công nghệ với các lĩnh vực nghiệp vụ; giữa kinh nghiệm của thế hệ đi trước với tri thức và công nghệ mới của thế hệ hôm nay càng trở nên quan trọng.

Đó cũng chính là ý nghĩa của "bản hòa ca": mỗi người vẫn là một nốt nhạc với vị trí, nhiệm vụ và dấu ấn riêng, nhưng khi cùng hướng về mục tiêu chung, những nốt nhạc ấy sẽ tạo thành sức mạnh của cả một tập thể.

Chương trình khép lại sau hai ngày gặp gỡ, nhưng những giá trị mà cuộc hội ngộ mang lại còn ở lại: sự trân trọng đối với những đóng góp của các thế hệ đi trước, sự gắn kết giữa những người cùng nghề và hơn hết là tinh thần tiếp nối trên hành trình phía trước.

Trân trọng cảm ơn BIDV đã quan tâm, tạo điều kiện để các thế hệ cán bộ điện toán có một cuộc hội ngộ đầy ý nghĩa. Trân trọng cảm ơn các anh chị cán bộ điện toán tại các Chi nhánh trên toàn hệ thống đã dành thời gian trở về, mang theo những câu chuyện, những ký ức và tình cảm để cùng làm nên một chương trình trọn vẹn.

Từ những phòng máy của ngày hôm qua đến những nền tảng công nghệ của hôm nay; từ những cán bộ điện toán âm thầm "giữ nhịp" tại từng chi nhánh đến đội ngũ CNTT đang đồng hành cùng quá trình chuyển đổi số của BIDV – đó là một hành trình được viết nên bởi nhiều thế hệ, nhiều con người và rất nhiều sự cống hiến. ❑

***Trung tâm Công nghệ thông tin**

BIDV đồng hành cùng AgriS
PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP CÔNG NGHỆ CAO

NGUYỄN PHƯƠNG - THY HƯƠNG

Từ nền tảng hơn 57 năm phát triển bền vững trong lĩnh vực nông nghiệp, AgriS (Công ty Cổ phần Thành Thành Công – Biên Hòa) đang từng bước chuyển mình thành doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao, phát triển hệ sinh thái sản phẩm đa dạng và vươn ra thị trường quốc tế.



AgriS và BIDV ký kết Thoả thuận Hợp tác chiến lược toàn diện 2025-2030, cung cấp các giải pháp tài chính bền vững, ngày 11/2/2025

Trong quá trình đó, nguồn lực tài chính đóng vai trò quan trọng để doanh nghiệp nâng cao năng lực vận hành, đầu tư công nghệ, phát triển chuỗi giá trị và hiện thực hóa các mục tiêu tăng trưởng dài hạn. BIDV là đối tác trọng yếu đã đồng hành cùng AgriS trong hơn một thập kỷ, cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp với từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp. Câu chuyện BIDV – AgriS thêm một minh chứng sinh động rằng BIDV luôn đồng hành cùng sự phát triển của doanh nghiệp Việt Nam.

Từ thương hiệu Việt đến doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao

Khởi nguồn từ thương hiệu Đường Biên Hòa ra đời năm 1969, với sứ mệnh phục vụ từng bữa ăn tròn vị cho người tiêu dùng, AgriS đã không ngừng đổi mới, mở rộng quy mô và nâng tầm vị thế để từng bước trở thành doanh nghiệp công nghệ cao hàng đầu Việt Nam tiên phong kiến tạo hệ sinh thái nông nghiệp tích hợp theo định hướng hiện đại, bền vững trên phạm vi toàn cầu.

AgriS hiện là doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao đa quốc gia có trụ sở chính tại Việt Nam. AgriS đang hoạt động tại Việt Nam, Lào, Campuchia, Singapore và Úc. Không chỉ dừng lại ở vai trò là nhà sản xuất, AgriS định vị là nhà cung cấp giải pháp nông nghiệp thông minh, tích hợp ba trụ cột công nghệ AgTech - FoodTech - FinTech, vận hành trên nền tảng ESG. Sứ mệnh của AgriS là kiến tạo nên một hệ sinh thái nông nghiệp hiện đại, bền vững và có khả năng mở rộng toàn cầu - nơi tăng trưởng kinh tế đi cùng với việc nâng tầm chuẩn mực xã hội và bảo vệ môi trường.

Đến nay, AgriS giữ vị trí dẫn đầu ngành đường nội địa với 46% thị phần. Doanh nghiệp đã và đang xây dựng và vận hành chuỗi giá trị thương mại tuần hoàn, với hơn 200 dòng sản phẩm trải rộng trên các ngành hàng chủ lực từ mía, dừa, chuối, lúa (gạo), cây ăn quả, phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu tới gần 80 thị trường. Danh mục sản phẩm của AgriS bao gồm các sản phẩm nguyên liệu, chế biến và giá trị gia tăng đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, truy xuất nguồn gốc và phát triển bền vững.

Mỗi bước chuyển đổi và mở rộng quy mô đều đặt ra yêu cầu ngày càng lớn về nguồn lực tài chính. Và trên hành trình đó, BIDV là một trong những ngân hàng đã đồng hành lâu dài cùng doanh nghiệp.

Mối quan hệ giữa BIDV Gia Định và AgriS được thiết lập từ năm 2015, đúng vào thời điểm doanh nghiệp bước vào giai đoạn tăng tốc phát triển. Ngay từ những ngày đầu, BIDV Gia Định đã xác định AgriS là khách hàng trọng tâm, chủ động tìm hiểu mô hình hoạt động, chiến lược kinh doanh và nhu cầu vốn để xây dựng các giải pháp tài chính phù hợp với từng giai đoạn phát triển.

Trong hơn một thập kỷ, nguồn vốn tín dụng của BIDV được cung ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của AgriS. Không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, BIDV Gia Định còn cung cấp các giải pháp tài chính trung, dài hạn, góp phần tạo nguồn lực để doanh nghiệp phát triển vùng nguyên liệu, đầu tư nâng cấp nhà xưởng, hiện đại hóa dây chuyền sản xuất, trang bị công nghệ tiên tiến, từng bước thực hiện mục tiêu cơ giới hóa và phát triển nông nghiệp thông minh.

Sự đồng hành còn được mở rộng từ doanh nghiệp tới cả hệ sinh thái. Các sản phẩm tín dụng và dịch vụ ngân hàng được triển khai tới cán bộ nhân viên, cổ đông, đơn vị thành



viên, nhà cung cấp, nhà phân phối và hệ thống điểm bán. Đặc biệt, BIDV Gia Định còn đồng hành cùng người nông dân tại các vùng nguyên liệu thông qua các chương trình hỗ trợ tài chính, tạo điều kiện để người dân yên tâm canh tác, nâng cao năng suất và chất lượng nông sản.

Như vậy, dòng vốn ngân hàng không chỉ góp phần giải quyết nhu cầu tài chính của một doanh nghiệp, mà còn được lan tỏa trong chuỗi giá trị, hỗ trợ các mắt xích cùng phát triển.

Nguồn lực cho chuyển đổi xanh và phát triển bền vững

Nếu nguồn vốn là một trong những yếu tố quan trọng đối với quá trình mở rộng sản xuất kinh doanh, thì ở giai đoạn phát triển mới, yêu cầu đối với nguồn vốn còn gắn với những mục tiêu cao hơn: chuyển đổi xanh và phát triển bền vững.

Thông qua các chương trình tín dụng xanh và giải pháp tài chính trung, dài hạn, BIDV Gia Định đã đồng hành cùng AgriS trong đầu tư các dự án hướng tới mục tiêu này. Một dấu ấn tiêu biểu là BIDV Gia Định tham gia tài trợ công trình xanh trong hệ sinh thái AgriS, trong đó có Tòa nhà văn phòng Betrimex đạt chứng nhận LEED Gold – một tiêu chuẩn quốc tế về công trình xanh.

Từ nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh đến nguồn lực dành cho đầu tư dài hạn và chuyển đổi xanh, sự đồng hành của BIDV đã góp phần giúp AgriS từng bước hiện thực hóa chiến lược phát triển của mình.

Giai đoạn 2026–2030 đánh dấu chu kỳ phát triển mới của AgriS với mục tiêu trở thành tập đoàn nông nghiệp công nghệ cao hàng đầu Việt Nam, đẩy mạnh ứng dụng khoa học – công nghệ, dữ liệu và đổi mới sáng tạo trong toàn chuỗi giá trị.

Đến năm 2030, AgriS đặt mục tiêu doanh thu 60.000 tỷ đồng song song cùng các mục tiêu dài hạn về thúc đẩy đổi mới sáng tạo trợ lực cho các mục tiêu quốc gia. Đi cùng quy mô tăng trưởng là yêu cầu tiếp tục củng cố nền tảng quản trị, nguồn lực tài chính, công nghệ và khả năng kết nối với các đối tác trong nước và quốc tế.

Trong bối cảnh đó, đầu năm 2025, BIDV và AgriS ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện giai đoạn 2025–2030, đưa quan hệ giữa hai bên bước sang giai đoạn mới. Theo thỏa thuận, BIDV tiếp tục cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện; ưu tiên các sản phẩm tín dụng xanh cho kế hoạch phát triển dự án bền vững; đồng thời tích hợp nền tảng số nhằm tối ưu hóa dòng vốn, nâng cao hiệu quả vận hành và gia tăng giá trị cho toàn bộ hệ sinh thái AgriS.

Nhìn lại hành trình hơn 10 năm hợp tác, bà Đặng Huỳnh Ức My – Chủ tịch Hội đồng quản trị AgriS – đánh giá cao sự hỗ trợ của các đối tác, trong đó niềm tin dành cho BIDV Gia Định được xây dựng từ sự tận tâm, chuyên nghiệp và khả năng đáp ứng kịp thời các nhu cầu tài chính của doanh nghiệp cũng như toàn bộ hệ sinh thái.

Bước vào chiến lược 2030, AgriS tiếp tục mở rộng hệ sinh thái nông nghiệp công nghệ cao và nâng cao năng lực cung cấp các giải pháp toàn diện cho chuỗi giá trị. Trong hành trình đó, sự đồng hành của các định chế tài chính như BIDV góp phần tạo thêm nguồn lực để doanh nghiệp hiện thực hóa các chương trình chuyển đổi, củng cố năng lực cạnh tranh và mở rộng dư địa tăng trưởng.

Ban Tuyên giáo Đảng uỷ

Câu chuyện BIDV – AgriS vì thế không chỉ là câu chuyện của một mối quan hệ ngân hàng – khách hàng kéo dài hơn một thập kỷ. Đó còn là một lát cắt trong hành trình BIDV đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam: tiếp sức bằng nguồn lực tài chính, hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi và lớn mạnh, để những thương hiệu Việt có thêm nền tảng nâng cao năng lực cạnh tranh và vươn xa trên thị trường quốc tế. ❑

100 ngày cao điểm chuyển đổi số
CÂU CHUYỆN Ở PHƯỜNG BỒ ĐỀ



Đại diện Đảng ủy, HĐND, UBND và Ủy ban MTTQ Việt Nam phường Bồ Đề và lãnh đạo Sở Giao dịch 3 tại Hội nghị triển khai chiến dịch trên địa bàn, ra mắt các mô hình chuyển đổi số và 45 Tổ chuyển đổi số cộng đồng

DƯƠNG THỊ PHƯƠNG NHÀN

Hưởng ứng chiến dịch cao điểm 100 ngày xử lý các điểm nghẽn về chuyển đổi số của thành phố Hà Nội, Đảng bộ, chính quyền phường Bồ Đề đang từng bước đưa quyết tâm chính trị thành những nhiệm vụ cụ thể trong từng lĩnh vực của đời sống. Đồng hành cùng địa phương, BIDV Chi nhánh Sở Giao dịch 3 tích cực phát huy thế mạnh ngành ngân hàng, đưa các giải pháp số đến gần hơn với nhà trường, cơ sở y tế, hộ kinh doanh và từng người dân.

Từ chủ trương...

Chuyển đổi số được Đảng xác định là một động lực quan trọng để đổi mới phương thức quản trị, phát triển kinh tế và nâng cao chất lượng phục vụ Nhân dân. Nghị quyết số 57-NQ/TW đã mở ra yêu cầu hành động mạnh mẽ hơn đối với cả hệ thống chính trị. Tại Hà Nội, yêu cầu ấy được cụ thể hóa bằng Kế hoạch số 277/KH-UBND ngày 14/7/2026, triển khai đợt cao điểm 100 ngày thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm về chuyển đổi số.

Tinh thần của chiến dịch được thể hiện trong phương châm "6 rõ": rõ người, rõ việc, rõ thời gian, rõ trách nhiệm, rõ sản phẩm, rõ thẩm quyền. Mỗi nhiệm vụ cần một kết quả có thể nhận diện, một sản phẩm có thể đưa vào sử dụng. Đó là cách chuyển quyết tâm từ văn bản, hội nghị thành thay đổi trong công việc hằng ngày của cán bộ và đời sống của Nhân dân.

Ngày 22/8/2026, Đảng ủy, HĐND, UBND và Ủy ban MTTQ Việt Nam phường Bồ Đề tổ chức hội nghị triển khai chiến dịch trên địa bàn, ra mắt các mô hình chuyển đổi số và 45 Tổ chuyển đổi số cộng đồng. Sự lãnh đạo của Đảng ủy, việc tổ chức thực hiện của chính quyền, vai trò vận động của Mặt trận và các đoàn thể tạo nên sự phối hợp trong toàn hệ thống chính trị. Các Tổ chuyển đổi số cộng đồng được thành lập để tiếp tục đưa công việc đến gần người dân hơn.

Với tinh thần "Hà Nội quyết tâm – BIDV đồng hành" của thành phố Hà Nội và Ngân hàng BIDV, BIDV Chi nhánh Sở Giao dịch 3 thể hiện mong muốn được sánh bước cùng Phường Bồ Đề trong công cuộc chuyển đổi số trong ba lĩnh vực giáo dục, y tế và kinh tế.

Đến hành động cụ thể...

BIDV Sở giao dịch 3 chọn cách tiếp cận rất rõ ràng: xuất phát từ những điểm nghẽn thực tế, cùng



Lãnh đạo Phường Bồ Đề tham quan gian hàng trưng bày sản phẩm chuyển đổi số của BIDV tại hội nghị



Cán bộ chi nhánh Sở Giao dịch 3 tích cực đẩy mạnh việc lắp đặt loa QR cho các hộ kinh doanh tại Chợ Ngọc Lâm

Phường lựa chọn và triển khai những giải pháp phù hợp để tạo ra những kết quả cụ thể.

Từ những điểm nghẽn trong lĩnh vực giáo dục, BIDV Sở giao dịch 3 đề xuất giải pháp thu học phí định danh, tự động đối soát và ghi nhận giao dịch. Chi nhánh dự kiến tài trợ toàn bộ chi phí các phần mềm quản lý thu, quản lý tài sản, thư viện số và thu học phí định danh tự động; phối hợp số hóa chứng từ thanh toán giữa Kho bạc và ngân hàng. Trong công tác bảo đảm an toàn thực phẩm bán trú, BIDV cũng dự kiến hỗ trợ kinh phí triển khai Camera AI kết nối HanoiCheck, góp phần minh bạch thông tin về nguồn gốc thực phẩm và quá trình kiểm soát bữa ăn.

Ở cơ sở y tế, một khoản viện phí được thanh toán qua mã QR, ghi nhận đúng giao dịch và thông báo ngay tại quầy có thể giúp cả người dân lẫn cán bộ y tế thuận tiện hơn. BIDV định hướng triển khai thanh toán không dùng tiền mặt, thu viện phí định danh, loa thông báo giao dịch; đồng thời phối hợp hướng dẫn người dân sử dụng các tiện ích số trong khám, chữa bệnh. Sự hướng dẫn trực tiếp đặc biệt có ý nghĩa với người cao tuổi và những người mới làm quen với VNeID, bảo hiểm y tế điện tử. Đó cũng là một cách đưa tinh thần "Bình dân học vụ số" vào đời sống.

Tại các chợ và tuyến phố kinh doanh, nhiều tiểu thương đã quen với mã QR. Phía sau một giao dịch nhận tiền là nhu cầu theo dõi doanh thu, quản lý bán hàng, sử dụng hóa đơn điện tử, tiếp cận vốn và sử dụng hiệu quả dòng tiền. BIDV cùng các đối tác định hướng kết nối những giải pháp ấy để đồng hành với hộ kinh doanh trong cả quá trình hoạt động. Song song với dịch vụ ngân hàng số là các giải pháp cốt lõi của ngành ngân hàng, đáp ứng nhu cầu tài chính khi người dân phát triển sản xuất, kinh doanh.

Ba lĩnh vực, ba nhóm nhu cầu khác nhau, cùng đặt ra một yêu cầu: giải pháp phải được chọn theo công việc thực tế của người sử dụng. Với hệ sinh thái hơn 150 đối tác công nghệ và giải pháp, BIDV Sở Giao dịch 3 quyết tâm đồng hành và đem đến cho cán bộ, nhân dân phường Bồ Đề những giải pháp thiết thực, hữu ích và dễ tiếp cận.

Và những câu chuyện tiếp nối

Hội nghị ngày 22/8 là điểm khởi đầu cho công việc triển khai. Sau đó là những cuộc khảo sát tại từng đơn vị, việc lựa chọn giải pháp, phân công người phụ trách, hướng dẫn sử dụng và tiếp nhận phản hồi. Tinh thần "6 rõ" được thể hiện trong chính quá trình ấy: mỗi phần việc có trách nhiệm cụ thể và được kiểm chứng bằng kết quả thực tế. Quyết tâm không chỉ được thể hiện trong chương trình hội nghị triển khai, mà quyết tâm được chuyển hóa thành các chương trình hành động cụ thể, để 100 ngày chuyển đổi số thực sự đem lại những giải pháp, giá trị cho cán bộ, nhân dân phường Bồ Đề.

Đối với BIDV Sở Giao dịch 3, sự đồng hành này còn là trách nhiệm xã hội của một doanh nghiệp đối với địa bàn mình hoạt động. Đối với mỗi cán bộ, đảng viên tham gia chương trình, tinh thần nêu gương được thể hiện qua việc nhận nhiệm vụ, theo sát công việc và tận tình hỗ trợ người sử dụng. Những việc làm bền bỉ ấy giúp xây dựng niềm tin vào một giải pháp mới, một cách phục vụ mới.

Sau 100 ngày, thành quả chuyển đổi số tại Bồ Đề sẽ được đo đếm bằng những thay đổi hiện hữu trong đời sống: trường học quản lý tối ưu hơn, người dân tiếp cận y tế dễ dàng hơn, tiểu thương có thêm công cụ phát triển kinh doanh và cán bộ giảm tải thao tác thủ công. Đó không chỉ là mục tiêu chung của Đảng bộ, chính quyền và Nhân dân địa phương, mà còn là tâm huyết đóng góp của BIDV Chi nhánh Sở Giao dịch 3 trên mảnh đất gắn bó. ❑

**** BIDV Sở Giao dịch 3***

LUẬT SỬA ĐỔI:
HOÀN THIỆN THỂ CHẾ NGÂN HÀNG TẠO NGUỒN LỰC PHÁT TRIỂN KINH TẾ



Kỳ họp không thường lệ thứ Nhất tháng 8/2026

HÀ AN

Ngày 24/8/2026, tại Kỳ họp không thường lệ thứ nhất, Quốc hội khóa XVI đã thông qua Luật số 23/2026/QH16 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Luật Phòng, chống rửa tiền và Luật Các tổ chức tín dụng. Luật có hiệu lực từ ngày 01/12/2026.

Với một luật sửa đồng thời ba luật thuộc lĩnh vực ngân hàng, lần sửa đổi này hoàn thiện thể chế theo hướng kiến tạo phát triển: tạo thuận lợi hơn cho Ngân hàng Nhà nước (NHNN) trong điều hành chính sách tiền tệ để vừa hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, vừa giữ ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát và bảo đảm an toàn hệ thống ngân hàng.

Tăng cường vai trò của Ngân hàng Trung ương

Một nội dung sửa đổi, bổ sung đáng chú ý trong Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là quy định tại khoản 3 Điều 59: căn cứ tính chất, mức độ rủi ro của từng đối tượng thanh tra, giám sát ngân hàng, NHNN được xem xét, quyết định áp dụng một hoặc một số tỷ lệ bảo đảm an toàn khác so với mức quy định để thực hiện yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Cơ chế này cho phép NHNN linh hoạt hơn trong điều hành, song đi kèm các ràng buộc kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ: đối tượng được áp dụng phải xây dựng và thực hiện lộ trình để bảo đảm tuân thủ mức quy định; NHNN có trách nhiệm thanh tra, giám sát theo quy định của pháp luật.

Trong điều kiện nền kinh tế vẫn phụ thuộc lớn vào nguồn vốn tín dụng, cơ chế này tạo cơ sở pháp lý để NHNN cá thể hóa việc áp dụng các tỷ lệ an toàn phù hợp với đặc điểm của từng tổ chức tín dụng (TCTD), qua đó giúp các TCTD đủ điều kiện chủ động hơn trong cung ứng vốn cho nền kinh tế, nhất là cho

các dự án trọng điểm. Cùng với việc mở rộng dư địa điều hành, cơ quan quản lý sẽ tăng cường thanh tra, giám sát và kiểm toán để ngăn ngừa nguy cơ lạm dụng chính sách.

Thống đốc NHNN Phạm Đức Ấn khẳng định, đây không phải là việc nới lỏng hay hạ chuẩn rủi ro. Cơ chế này tạo công cụ để NHNN áp dụng có chọn lọc, "khoanh vùng" đối với các TCTD thực sự lành mạnh, hướng dòng vốn tín dụng vào các dự án phát triển kinh tế trọng điểm của quốc gia. Đây cũng là trách nhiệm rất nặng nề, đòi hỏi NHNN phải thẩm định cẩn trọng, kiểm soát chặt chẽ rủi ro để vừa bảo đảm an toàn hệ thống, vừa phục vụ đắc lực mục tiêu tăng trưởng.

Kiểm soát tài sản mã hóa để phòng, chống rửa tiền

Trong lĩnh vực phòng, chống rửa tiền, Luật chính thức bổ sung "dịch vụ tài sản mã hóa" vào nhóm đối tượng báo cáo, bổ sung các dấu hiệu giao dịch đáng ngờ và hoàn thiện trách nhiệm của các bộ, ngành. Đây là những sửa đổi cần thiết nhằm đáp ứng các khuyến nghị của Lực lượng đặc nhiệm tài chính quốc tế (FATF) và Nhóm châu Á - Thái Bình Dương về chống rửa tiền (APG).

Đáng chú ý, Điều 33a mới nhận diện 15 dấu hiệu đáng ngờ trong lĩnh vực tài sản mã hóa, trải rộng từ việc chia nhỏ giao dịch để né ngưỡng nhận biết khách hàng hoặc ngưỡng báo cáo; giao dịch giá trị lớn trong thời gian ngắn không có mục đích kinh doanh rõ ràng; chuyển tài sản tới nhiều tổ chức cung cấp dịch vụ tại các khu vực có rủi ro; sử dụng tài sản mã hóa tăng cường ẩn danh, dịch vụ trộn giao dịch; đến việc sử dụng nhiều tài khoản, địa chỉ ví hoặc công cụ che giấu danh tính và địa chỉ giao thức Internet…

Để nâng cao trách nhiệm phát hiện dòng tiền bất thường, Luật quy định đối tượng báo cáo phải báo cáo NHNN khi có cơ sở hợp lý để nghi ngờ tài sản trong giao dịch là tài sản do phạm tội mà có. Cơ sở nghi ngờ được xác định từ việc phân tích khách hàng, giao dịch và các dấu hiệu đáng ngờ được luật quy định. Khi xuất hiện dấu hiệu mới, các đối tượng báo cáo, bộ, ngành liên quan có trách nhiệm thông báo cho NHNN; căn cứ yêu cầu từng thời kỳ, NHNN trình Chính phủ bổ sung dấu hiệu đáng ngờ theo ngành, lĩnh vực.

Bên cạnh đó, Luật yêu cầu minh bạch thông tin về các thỏa thuận pháp lý. Bên nhận ủy thác phải thu thập, cập nhật thông tin nhận dạng của bên ủy thác, người thụ hưởng, người thụ hưởng tiềm năng, người giám sát và cá nhân có quyền kiểm soát cuối cùng. Các thông tin này phải được lưu trữ ít nhất 5 năm kể từ thời điểm bên nhận ủy thác hoặc chủ thể có vai trò tương đương ngừng tham gia thỏa thuận.

Theo đánh giá của các chuyên gia, việc mở rộng phạm vi quản lý đối với tài sản mã hóa là yêu cầu tất yếu, song cũng đặt ra nhiều thách thức cho các TCTD. Giao dịch tài sản mã hóa có tính phi tập trung, tốc độ rất nhanh và liên tục thay đổi theo sự phát triển của công nghệ; muốn nhận diện và kiểm soát được, các ngân hàng phải đầu tư mạnh cho hạ tầng công nghệ và ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong giám sát dòng tiền. Quá trình thực thi cũng cần bảo đảm cân bằng giữa yêu cầu kiểm soát rủi ro với việc tạo thuận lợi cho khách hàng, đồng thời tăng cường phối hợp giữa các cơ quan quản lý trong nước với các đối tác quốc tế.

Mở đường cho ngân hàng tham gia thị trường trái phiếu doanh nghiệp

Đối với Luật Các tổ chức tín dụng, điểm mới tác động trực tiếp đến hoạt động của các TCTD là quy định bổ sung tại Điều 114, cho phép ngân hàng thương mại (NHTM) làm đại lý quản lý tài sản bảo đảm của trái phiếu doanh nghiệp (TPDN). Việc luật hóa hoạt động này giúp chuẩn hóa địa vị pháp lý của NHTM, tăng cường giám sát tài sản bảo đảm, hạn chế tình trạng doanh nghiệp tự ý thay đổi hoặc tẩu tán tài sản, qua đó góp phần củng cố niềm tin của nhà đầu tư đối với thị trường TPDN. Khi ngân hàng tham gia với vai trò đại lý, việc quản lý, giám sát và xử lý tài sản bảo đảm sẽ được thực hiện theo quy trình chặt chẽ hơn, đồng thời tạo thêm nguồn thu dịch vụ cho các TCTD.

Về nội dung này, Thống đốc cho biết, điều khoản chỉ mang tính chất mở đường về thẩm quyền pháp lý, cho phép TCTD thực hiện một dịch vụ mới ngoài các hoạt động ngân hàng truyền thống. Các quy định chi tiết về quyền, trách nhiệm của các bên, điều kiện, tiêu chí và nội dung hoạt động sẽ do Luật Chứng khoán và các văn bản của Bộ Tài chính điều chỉnh. Thông tin về hoạt động này cũng sẽ được công khai, minh bạch để nhà đầu tư không nhầm lẫn giữa vai trò đại lý quản lý tài sản bảo đảm của ngân hàng với vai trò bên bảo đảm nghĩa vụ thanh toán. Việc mở rộng phạm vi áp dụng từ TPDN phát hành riêng lẻ sang các loại TPDN khác sẽ được cụ thể hóa bằng các quy định, hạn mức an toàn chặt chẽ trong thời gian tới.

Định hướng này phù hợp với mục tiêu tái cơ cấu thị trường tài chính theo hướng giảm bớt sự phụ thuộc vào tín dụng ngân hàng, đồng thời tăng quy mô thị trường chứng khoán và thị trường trái phiếu. ❑



Đại biểu Quốc hội, TS. Trần Hoàng Ngân:

"Điểm quan trọng là lần sửa đổi này tạo điều kiện để NHNN phát huy tốt hơn vai trò ngân hàng trung ương, vừa góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, vừa bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm an ninh tiền tệ quốc gia và an toàn hệ thống ngân hàng".



Điều hành chính sách tiền tệ
CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

HÀ AN

Nhu cầu vốn cho mục tiêu tăng trưởng hai con số rất lớn, trong khi tỷ giá chịu sức ép từ biến động thị trường thế giới và nhập khẩu tăng mạnh. Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng tăng, còn công tác điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) chịu nhiều áp lực.

Tỷ giá tăng, lãi suất tăng

Theo số liệu NHNN công bố, trong phiên ngày 14/9, Nhà điều hành chào thầu 3.000 tỷ đồng ở mỗi kỳ hạn 7 ngày, 14 ngày và 35 ngày, 2.000 tỷ đồng ở kỳ hạn 91 ngày, lãi suất đều ở mức 4,5%/năm. Khối lượng trúng thầu đạt 7.255,73 tỷ đồng, trong khi có 32.139,89 tỷ đồng đáo hạn. Như vậy, NHNN hút ròng 24.884,16 tỷ đồng trong phiên, đưa lượng vốn lưu hành trên kênh cầm cố xuống 190.147,03 tỷ đồng.

Ngày 15/9, NHNN nâng tỷ giá trung tâm lên 25.617 đồng/USD, mức cao nhất từ trước đến nay. Việc nâng tỷ giá trung tâm tạo thêm không gian để tỷ giá USD/VND điều chỉnh khi thị trường thế giới biến động, nhất là trong bối cảnh nhu cầu USD để nhập khẩu nguyên vật liệu, máy móc thiết bị ở mức cao. Tám tháng năm 2026, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 770,14 tỷ USD, tăng 28,7% so với cùng kỳ và là mức cao nhất của tám tháng từ trước tới nay. Trong đó, xuất khẩu đạt 374,84 tỷ USD, tăng 22,4%; nhập khẩu đạt 395,3 tỷ USD, tăng tới 35,3%, khiến cán cân thương mại nhập siêu 20,46 tỷ USD.

Việc hút ròng qua thị trường mở giúp hạn chế đà tăng quá nhanh của tỷ giá, song sức ép lại chuyển sang lãi suất VND. Ngày 14/9, lãi suất bình quân liên ngân hàng VND tăng 0,50 - 1,90 điểm phần trăm ở hầu hết các kỳ hạn: lãi suất qua đêm lên 5,20%/năm, kỳ hạn 1 tuần lên 5,30%/năm, kỳ hạn 1 tháng lên 6,00%/năm; riêng kỳ hạn 2 tuần ở mức 4,20%/năm.

Nhu cầu vốn còn rất lớn

Theo cập nhật mới nhất, dư nợ tín dụng toàn hệ thống đạt khoảng 20,5 triệu tỷ đồng, tăng 10,24% so với cuối năm 2025; trong đó trên 77% dư nợ phục vụ sản xuất, kinh doanh. Tuy vậy, nhu cầu vốn cho mục tiêu tăng trưởng cao còn rất lớn: vốn đầu tư toàn xã hội năm 2026 ước cần khoảng 5,1 triệu tỷ đồng và cả giai đoạn 2026 - 2030 khoảng 38,5 triệu tỷ đồng. Nhu cầu vốn lớn đặt áp lực lên các ngân hàng thương mại (NHTM), đặc biệt

là các NHTM nhà nước - lực lượng phải đi đầu trong thực hiện chủ trương, chính sách của Chính phủ và NHNN.

Phó Tổng Giám đốc BIDV Nguyễn Thiên Hoàng cho biết, để bảo đảm nguồn lực, BIDV sẽ triển khai các giải pháp tăng quy mô và chất lượng nguồn vốn; tăng cường huy động vốn quốc tế; đa dạng hóa các kênh dẫn vốn ngoài tín dụng thuần túy. Đồng thời, BIDV sẵn sàng làm đầu mối thu xếp vốn, hợp vốn trong và ngoài nước; kết nối các công ty thành viên trong lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính để cung cấp giải pháp tài chính trọn gói.

BIDV đề xuất NHNN tiếp tục hỗ trợ thanh khoản cho hệ thống qua nghiệp vụ thị trường mở (OMO) và tái cấp vốn theo các chương trình mục tiêu. Bên cạnh đó, NHNN có thể nghiên cứu cơ chế cho phép điều chỉnh linh hoạt cách tính các tỷ lệ an toàn khi ngân hàng tài trợ các dự án trọng điểm có ý nghĩa quan trọng với phát triển kinh tế - xã hội, hoặc không tính phần vốn giải ngân cho nhóm dự án này vào chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng được giao hằng năm. Như vậy, các tổ chức tín dụng (TCTD) có thêm dư địa tham gia tài trợ mà vẫn bảo đảm tuân thủ các giới hạn an toàn hệ thống.



Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Phạm Đức Ấn cho rằng, tín dụng ngân hàng là nguồn lực rất quan trọng, nhưng không thể và không nên là nguồn vốn duy nhất cho mọi nhu cầu phát triển. Với các dự án quy mô lớn, vòng đời dài, cần cơ cấu phù hợp giữa vốn chủ sở hữu, tín dụng ngân hàng, đầu tư công, PPP, thị trường vốn, ODA và các nguồn lực hợp pháp khác để tăng tính bền vững của dự án và giảm áp lực kỳ hạn lên hệ thống ngân hàng.

Khả năng giải ngân cũng không chỉ phụ thuộc vào phía ngân hàng. Với các dự án lớn, hồ sơ pháp lý, quy hoạch, thủ tục đầu tư, đất đai, giải phóng mặt bằng, tiến độ và phương án tài chính là những điều kiện quyết định. Với doanh nghiệp, năng lực quản trị, minh bạch tài chính, vốn chủ sở hữu và chất lượng dòng tiền ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tiếp cận tín dụng. Vì vậy, khơi thông vốn đòi hỏi sự phối hợp đồng bộ giữa cơ quan quản lý, chính quyền địa phương, ngân hàng và doanh nghiệp.

Sẽ có thêm chính sách hỗ trợ tổ chức tín dụng

Để tăng khả năng cung ứng vốn nhưng vẫn bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô và kiểm soát lạm phát, từ đầu năm đến nay, NHNN đã triển khai nhiều giải pháp điều hành theo hướng tập trung tín dụng vào các lĩnh vực ưu tiên và động lực tăng trưởng.



Nhằm tạo thêm dư địa tín dụng cho các dự án lớn, NHNN đang lấy ý kiến dự thảo Thông tư quy định điều kiện, hồ sơ, thủ tục đề nghị chấp thuận mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của NHTM, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với các dự án lớn, quan trọng trên địa bàn Thủ đô được cấp có thẩm quyền phê duyệt theo Nghị quyết số 258/2025/QH15. Theo dự thảo, mức cấp tín dụng tối đa có thể đề nghị không vượt quá 38% vốn tự có của ngân hàng đối với một khách hàng và 52% đối với một khách hàng và người có liên quan. Việc cấp tín dụng vượt giới hạn phải tuân thủ các điều kiện, quy trình thẩm định và chấp thuận theo quy định.

Thời gian tới, Thống đốc NHNN Phạm Đức Ấn đề nghị các TCTD tiếp tục quyết liệt tiết giảm chi phí hoạt động, tăng năng suất, đẩy mạnh số hóa để ổn định và phấn đấu giảm lãi suất cho vay, chia sẻ khó khăn với doanh nghiệp; công khai, minh bạch lãi suất và điều kiện tín dụng, tạo thuận lợi cho người dân, doanh nghiệp tiếp cận vốn nhưng không hạ chuẩn tín dụng.

NHNN yêu cầu các ngân hàng chủ động cân đối nguồn vốn, hướng tín dụng vào sản xuất, kinh doanh, các lĩnh vực ưu tiên, các động lực tăng trưởng và các dự án, công trình trọng điểm có đầy đủ điều kiện pháp lý, hiệu quả và khả năng trả nợ; đồng thời kiểm soát chặt chẽ tín dụng đối với các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro, bảo đảm chất lượng tín dụng và an toàn hệ thống. Các ngân hàng cần nâng cao năng lực thẩm định và tài trợ dự án quy mô lớn; tăng cường phối hợp, đồng tài trợ hoặc cho vay hợp vốn khi phù hợp; đẩy mạnh ứng dụng dữ liệu và công nghệ trong chấm điểm, thẩm định, quản trị rủi ro và cung cấp dịch vụ; tăng cường an ninh, an toàn hệ thống, bảo vệ dữ liệu khách hàng và phòng, chống gian lận, lừa đảo trên không gian mạng. ❑

CHĂM SÓC CÁC YẾU TỐ KHÔNG KINH DOANH
Để phát triển kinh doanh

TRẦN XUÂN HOÀNG - *Phó Bí thư Thường trực Đảng ủy, UV HĐQT*

Trong hầu hết các báo cáo đánh giá kiểm điểm công tác đảng, đoàn thể thời gian qua, phần lớn các tập thể và cá nhân đều đưa ra nguyên nhân là do phải dành thời gian cho kinh doanh nên không bố trí được thời gian cho hoạt động đảng, đoàn thể; thậm chí có ý kiến còn cho rằng: "hoạt động đó có làm ra tiền đâu mà cần quan tâm!".



Phải chăng là hoạt động đảng, đoàn thể là không cần thiết cho kinh doanh? Hay nói rộng ra là các yếu tố không kinh doanh đều không cần thiết cho kinh doanh? Doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển nếu không có các yếu tố không kinh doanh hay không?

Các yếu tố không kinh doanh trong doanh nghiệp:

Ngoài 9 yếu tố kinh doanh chính trong mô hình kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp (là các yếu tố trực tiếp tạo ra doanh thu), bao gồm: (1) Các hoạt động sản xuất kinh doanh chủ chốt; (2) Dòng doanh thu; (3) Nguồn lực kinh doanh; (4) Các đối tác chính; (5) Cơ cấu chi phí; (6) Phân khúc khách hàng; (7) Giá trị sản phẩm, dịch vụ cung cấp; (8) Quan hệ khách hàng; (9) Kênh phân phối và truyền thông, doanh nghiệp có các yếu tố không kinh doanh chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, môi trường làm việc: Môi trường làm việc trong doanh nghiệp là toàn bộ điều kiện, cách vận hành và bối cảnh mà người lao động làm việc hằng ngày (từ con người, quy định đến không gian và văn hoá). Môi trường này ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ thoải mái, hiệu suất, tinh thần và sự gắn bó của nhân viên.

Các yếu tố thường có trong môi trường làm việc bao gồm: (i) **Văn hoá doanh nghiệp** (Giá trị cốt lõi, niềm tin và chuẩn mực hành vi; Phong cách lãnh đạo và mức độ tôn trọng con người; Cách doanh nghiệp ghi nhận, khen thưởng và xử lý vi phạm); Quan hệ con người (Quan hệ giữa đồng nghiệp - hợp tác, hỗ trợ, chia sẻ; Quan hệ với cấp quản lý - minh bạch, phản hồi, công bằng); Mức độ đoàn kết - tâm lý "tôn trọng – tin cậy" trong nhóm. (ii) **Cơ chế quản lý và quy định:** Quy trình làm việc, phân công nhiệm vụ; Tính minh bạch trong mục tiêu, đánh giá và kỷ luật; Chính sách giải quyết xung đột, khiếu nại, phản hồi. (iii) **Điều kiện làm việc** (vật chất): Không gian làm việc, ánh sáng, nhiệt độ, âm thanh; Trang thiết bị, công cụ hỗ trợ, an toàn lao động; Môi trường vệ sinh, tiện ích (nhà ăn, phòng nghỉ, đi lại…; Chính sách lương thưởng, phúc lợi; Mức lương tương xứng, cơ chế tăng lương và thưởng rõ ràng ; Phúc lợi (bảo hiểm, nghỉ phép, khám sức khoẻ…; Tính công bằng trong chính sách. (iv) **Tính chất công việc:** Mức độ phù hợp kỹ năng, rõ ràng về vai trò và kỳ vọng; Khối lượng công việc, nhịp độ và áp lực tiến độ; Mức độ tự chủ, quyền ra quyết định và cơ hội sáng tạo. (v) **Cơ hội học tập và phát triển:** Đào tạo, kèm cặp (coaching/mentoring); Lộ trình nghề nghiệp, cơ hội thăng tiến; Chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực. (vi) **Giao tiếp nội bộ:** Kênh thông tin (họp, email nội bộ, chat, bản tin…; Mức độ truyền đạt mục tiêu, chiến lược và thay đổi kịp thời; Văn phong giao tiếp; (vii) **Ý thức về cân bằng công việc và cuộc sống:** Thời giờ làm việc, làm thêm; Chính sách nghỉ ngơi, giảm quá tải trong

thời gian cao điểm; Văn hoá tôn trọng ranh giới cá nhân…

Thứ hai, tâm trạng của người lao động: Tâm trạng của người lao động trong doanh nghiệp thường thay đổi theo từng giai đoạn (lúc mới vào, đang phát triển, khi áp lực cao, lúc thay đổi tổ chức…) và chịu ảnh hưởng bởi cách doanh nghiệp vận hành.

Nhìn chung, tâm trạng có thể xoay quanh các trạng thái phổ biến sau: (i) **Tâm trạng tích cực** (khi người lao động được hỗ trợ tốt): Tin tưởng và an tâm: cảm thấy công bằng, minh bạch, ít lo "bị đối xử không đúng"; Tự hào và gắn bó: thấy công việc có ý nghĩa, phù hợp giá trị cá nhân; Động lực và hứng thú: có mục tiêu rõ ràng, được công nhận và có cơ hội phát triển; Hợp tác tốt: quan hệ đồng nghiệp thân thiện, hỗ trợ nhau khi khó khăn. (ii) **Tâm trạng trung tính** (khi mọi thứ "ổn" nhưng chưa tạo đột phá): Chấp nhận và làm theo quy trình - không quá căng thẳng, nhưng cũng không nhiều cảm hứng; Hiểu kỳ vọng nhưng ít được trao quyền - biết mình phải làm gì, song khó chủ động cải thiện; Không chắc về tương lai: chưa rõ lộ trình nghề nghiệp hoặc chính sách dài hạn. (iii) **Tâm trạng tiêu cực** (khi gặp vấn đề kéo dài hoặc thiếu công bằng): Lo lắng và stress - áp lực tiến độ, chỉ tiêu cao, thiếu nguồn lực; Mất động lực - làm nhiều nhưng ít được ghi nhận, thưởng/phúc lợi không tương xứng; Bất mãn do thiếu công bằng - đánh giá hiệu suất mơ hồ, thiên vị, kỷ luật không nhất quán; Căng thẳng trong quan hệ - xung đột giữa các phòng ban, giao tiếp thiếu tôn trọng; Chán nản, kiệt sức - quá tải lâu ngày, thiếu thời gian phục hồi. Tâm trạng "đột biến" khi có thay đổi: Sợ hãi, hoang mang khi tái cơ cấu, thay sếp, thay KPI đột ngột; Hy vọng khi có chính sách mới cải thiện lương thưởng, đào tạo, minh bạch đánh giá; Bán tín bán nghi nếu doanh nghiệp truyền thông tốt nhưng thực thi không nhất quán.

Thứ ba, nhìn nhận của xã hội, công chúng về doanh nghiệp: Nhìn nhận của xã hội, công chúng về doanh nghiệp thường dựa trên trải nghiệm trực tiếp (sản phẩm/dịch vụ), thông tin truyền thông và mức độ doanh nghiệp "đóng vai" như một thành viên có trách nhiệm của cộng đồng. Thực tế, cảm nhận có thể tập trung vào các nhóm sau: (i) **Sự tin tưởng và uy tín:** Doanh nghiệp có thực hiện đúng cam kết (chất lượng, thời hạn, bảo hành); Minh bạch về thông tin, giá cả, điều khoản; Có lịch sử ổn định và phản hồi hợp lý khi có sự cố. (ii) **Đánh giá về sản phẩm/dịch vụ và giá trị nhận được:** Chất lượng tương xứng với giá; Mức độ tiện lợi (dịch vụ nhanh, dễ tiếp cận, chăm sóc khách hàng); Trải nghiệm người dùng (thái độ nhân viên, kênh hỗ trợ). (iii) **Cảm nhận về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm:** Có hay không các vấn đề như gian dối quảng cáo, "lách luật", thao túng thông tin; Tính công bằng trong phân phối, hợp tác (đối tác/nhà cung cấp); Tuân thủ pháp luật và quy định ngành. (iv) **Tác động đến cộng đồng và môi trường:** Mức độ tham gia hoạt động vì cộng đồng (từ thiện, giáo dục, việc làm); Bảo vệ môi trường (xử lý chất thải, phát thải, sử dụng tài nguyên); Quan điểm và hành động với các vấn đề xã hội (an toàn, lao động, quyền con người…). (v) **Đánh giá về người lao động** (qua "lăng kính" xã hội): Cách doanh nghiệp đối xử với nhân viên; lương thưởng, điều kiện làm việc, an toàn; Văn hoá doanh nghiệp - tôn trọng – minh bạch – ghi nhận; Có hay không các "sự việc" bị truyền thông (tranh chấp lao động, tố cáo…). (vi) **Hình ảnh thương hiệu trên truyền thông:** Doanh nghiệp có truyền thông nhất quán, nội dung hữu ích, không gây hiểu lầm? Mức độ quản trị khủng hoảng khi xảy ra sự cố (phản hồi nhanh, chịu trách nhiệm, khắc phục). (vii) **Nhận xét của cộng đồng trực tuyến:** Đánh giá, phản hồi từ khách hàng trên các kênh: mạng xã hội, review, diễn đàn; Tần suất phản ánh tiêu cực và cách doanh nghiệp đối thoại với công chúng.



Các chương trình an sinh xã hội do BIDV tài trợ khẳng định cam kết đồng hành cùng cộng đồng, xã hội, góp phần nâng cao hình ảnh thương hiệu của BIDV

Thứ tư, định hướng cho các hoạt động sản xuất kinh doanh chủ chốt: Định hướng cho các hoạt động chủ chốt của doanh nghiệp là việc xác định "doanh nghiệp sẽ tập trung làm gì để đạt mục tiêu chiến lược", đồng thời phân bổ nguồn lực và nguyên tắc vận hành cho từng mảng hoạt động quan trọng. Khung định hướng thường gồm các phần sau:

(i) **Gắn với tầm nhìn, sứ mệnh, chiến lược:** Xác định tầm nhìn và sứ mệnh "xương sống" cho mọi hoạt động; Chuyển chiến lược dài hạn

thành các mục tiêu ưu tiên (top priorities); Làm rõ giá trị cốt lõi để định hình cách ra quyết định; Xác định khách hàng trọng tâm và đề xuất giá trị (value proposition); Quy định nguyên tắc: hoạt động nào "phải làm", hoạt động nào "không ưu tiên".

(ii) **Xác định các hoạt động chủ chốt (core activities):** Xác định chuỗi tạo giá trị: đầu vào → vận hành → sản phẩm/dịch vụ → đầu ra; Lựa chọn 3–7 hoạt động "quyết định" tới doanh thu/lợi thế cạnh tranh; Chuẩn hoá phạm vi từng hoạt động (ai làm, làm gì, đầu ra là gì); Chỉ ra phụ thuộc giữa các hoạt động (đầu vào cần gì, bàn giao cho ai); Loại bỏ/giảm các hoạt động không tạo giá trị hoặc gây tốn nguồn lực.

(iii) **Thiết kế mục tiêu, KPI và tiêu chuẩn thực thi:** Đặt mục tiêu theo hướng đo lường (OKR/KPI) cho từng hoạt động chủ chốt; Xác định chỉ số đầu vào - đầu ra (lead vs lag indicators); Thiết lập chuẩn chất lượng, SLA, quy trình kiểm soát và tiêu chí nghiệm thu; Gắn KPI với hành vi mong muốn (không chỉ "đạt số" mà còn "đúng cách"); Tạo cơ chế theo dõi định kỳ: dashboard, báo cáo, rà soát rủi ro.

(iv) **Phân bổ nguồn lực và quản trị thay đổi:** Xác định ngân sách, nhân sự, công nghệ cần thiết cho từng hoạt động; Thiết lập cơ cấu trách nhiệm (RACI), quyền hạn và luồng ra quyết định; Xây "roadmap" theo giai đoạn: ngắn hạn (ổn định), trung hạn (tăng trưởng), dài hạn (tái định hình); Quản trị rủi ro: rủi ro vận hành, tài chính, pháp lý, uy tín; Cơ chế cải tiến liên tục: thu thập phản hồi → thử nghiệm → tối ưu.

Thứ năm, các hoạt động của các tổ chức Đảng và các tổ chức chính trị - xã hội:

Các hoạt động của các tổ chức đảng và các tổ chức chính trị - xã hội trong doanh nghiệp là các hoạt động nhằm tổ chức, vận động và phát huy vai trò của lực lượng lao động theo mục tiêu chính trị – xã hội, đồng thời góp phần xây dựng văn hoá doanh nghiệp, ổn định quan hệ lao động và nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.

(i) **Hoạt động của tổ chức Đảng: Công tác xây dựng Đảng:** sinh hoạt chi bộ, đánh giá đảng viên, kết nạp/quản lý đảng viên; Lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ chính trị: định hướng, kiểm tra giám sát hoạt động của đơn vị đảm bảo đúng chủ trương, đường lối, nghị quyết của Đảng, pháp luật của Nhà nước; Công tác dân vận: nắm bắt tâm tư, nguyện vọng người lao động; tuyên truyền chủ trương, chính sách; Phòng chống tiêu cực, vi phạm: kiểm tra, giám sát, xử lý theo quy định; Thực hiện các mô hình/đề án: "dân vận khéo", "thực hành theo Bác", cải tiến sáng kiến gắn với sản xuất kinh doanh.

(ii) **Hoạt động Công đoàn (tổ chức đại diện người lao động):** Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động: thương lượng, giám sát thực hiện thỏa ước lao động; Phong trào thi đua – năng suất lao động: thi đua theo đợt, sáng kiến cải tiến, khen thưởng; Chăm lo đời sống: thăm hỏi ốm đau, hỗ trợ khó khăn, tổ chức hoạt động văn hoá – thể thao; Tuyên truyền pháp luật lao động: nội quy, kỷ luật, an toàn vệ sinh lao động, chế độ chính sách; Đối thoại nơi làm việc: phối hợp tổ chức đối thoại định kỳ, tiếp nhận kiến nghị của NLĐ.

(iii) **Hoạt động Đoàn Thanh niên:** Phong trào tuổi trẻ: tình nguyện, "đồng hành cùng doanh nghiệp", hoạt động sáng tạo; Nâng cao tay nghề: cuộc thi tay nghề, Câu lạc bộ kỹ năng, đào tạo nội bộ cho đoàn viên; Công trình/thành tích thanh niên: dự án cải tiến, chương trình tiết kiệm, chuyển đổi số quy mô nhỏ; Tuyên truyền, giáo dục: định hướng lối sống, kỹ năng nghề nghiệp, văn hoá doanh nghiệp…

(iv) **Hoạt động Hội Liên hiệp Phụ nữ (hoặc Ban Nữ công):** Chăm lo và bảo vệ quyền lợi: chế độ thai sản, bình đẳng giới, phòng chống bạo lực; Phát triển kỹ năng và năng lực cho lao động nữ: đào tạo, mentoring, hỗ trợ học nghề; Phong trào thi đua: "giỏi việc nước – đảm việc nhà", văn hoá ứng xử nơi làm việc; Hỗ trợ sinh hoạt cộng đồng: hoạt động tinh thần, chăm lo hoàn cảnh khó khăn.

(v) **Các tổ chức chính trị - xã hội khác (tùy loại hình doanh nghiệp):** Hội Cựu chiến binh, Hội Nông dân, Hội Người cao tuổi… nếu có đối tượng phù hợp; Hoạt động hỗ trợ cộng đồng: tham gia chương trình địa phương nơi doanh nghiệp đóng chân; Kết nối chính sách an sinh: phối hợp làm cầu nối nguồn lực cho người lao động (đặc biệt nhóm yếu thế).

Các hoạt động "giao thoa" thường gặp giữa các tổ chức đảng và các tổ chức chính trị - xã hội:



Đoàn Thanh niên BIDV là lực lượng nòng cốt, luôn tiên phong trong các hoạt động tri ân các anh hùng liệt sỹ, người có công với cách mạng và các hoạt động vì cộng đồng ý nghĩa



Đảng ủy BIDV tiếp tục chú trọng xây dựng đội ngũ cây bút chính luận, gắn chặt hơn giữa lý luận và thực tiễn, nâng cao hiệu quả công tác bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng trong toàn Đảng bộ BIDV

Tuyên truyền chủ trương, chính sách và nâng cao ý thức chấp hành pháp luật; Văn hoá doanh nghiệp và trách nhiệm xã hội: xây dựng môi trường làm việc lành mạnh; Thực hiện quy chế dân chủ cơ sở: công khai thông tin liên quan NLĐ theo quy định; Giải quyết kiến nghị, phản ánh: kênh tiếp nhận – tổng hợp – đối thoại – đề xuất giải pháp; Phong trào thi đua và cuộc vận động gắn với hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Sự cần thiết của các yếu tố không kinh doanh trong doanh nghiệp:

Với các nội dung của các yếu tố không kinh doanh như trên, ta thấy rằng, bên cạnh các yếu tố kinh doanh, doanh nghiệp cũng rất cần có các yếu tố không kinh doanh. Các yếu tố không kinh doanh không đối nghịch, tồn tại độc lập với các yếu tố kinh doanh mà là cùng tồn tại, tương hỗ lẫn nhau để phát triển doanh nghiệp.

Để các hoạt động sản xuất kinh doanh chủ chốt của doanh nghiệp thực sự có hiệu quả, bền vững cần có định hướng đúng về các hoạt động đó. Đây không phải là công việc của các bộ phận trực tiếp kinh doanh mà do bộ phận hỗ trợ kinh doanh như: chiến lược, kế hoạch thực hiện. Trong các doanh nghiệp nhà nước thì định hướng đó trước hết phải được xác định từ tổ chức đảng tại doanh nghiệp; các vấn đề lớn, dự án lớn của doanh nghiệp phải có sự chấp thuận/quyết định của cấp uỷ của tổ chức đảng tại doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp gặp khó khăn, thách thức trong hoạt động kinh doanh thì tổ chức đảng có các chủ trương, nghị quyết để lãnh đạo các đảng viên tập trung thực hiện giải quyết vấn đề; các đoàn thể, tổ chức chính trị - xã hội tổ chức các phong trào thi đua để thực hiện tốt các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu.

Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì sản phẩm, dịch vụ phải được khách hàng tiêu thụ, mà muốn khách hàng tiêu thụ thì phải làm cho khách hàng hài lòng về sản phẩm dịch vụ và cung cách bán hàng của doanh nghiệp. Mà điều đó trước hết phụ thuộc vào chất lượng của đội ngũ người lao động của doanh nghiệp. Chất lượng làm việc của người lao động lại phụ thuộc vào môi trường làm việc và tâm trạng của người lao động. Muốn nâng cao chất lượng lao động cần phải có môi trường làm việc tốt và người lao động có tâm trạng tích cực. Các hoạt động của tổ chức đảng và các tổ chức chính trị - xã hội trong doanh nghiệp đều hướng vào nội dung xây dựng môi trường làm việc tốt hơn và nâng cao đời sống tinh thần đối với người lao động, làm cho người lao động có tâm trạng tích cực trong công việc.

Hình ảnh xã hội của doanh nghiệp cũng được nâng lên rất nhiều trong mắt công chúng thông qua các hoạt động của các tổ chức đảng, đoàn thể và các tổ chức chính trị - xã hội trong doanh nghiệp. Định hướng tuyên truyền và các hoạt động tuyên truyền, giáo dục chính trị tư tưởng của tổ chức đảng; các hoạt động kết nối cộng đồng thông qua các chương trình an sinh xã hội của các tổ chức chính trị - xã hội giúp cho doanh nghiệp gia tăng giá trị, tính chân chính, tính hữu ích và thân thiện trong xã hội, từ đó thu hút cộng đồng đến với doanh nghiệp, sử dụng các sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp.

Như vậy, doanh nghiệp không chỉ được phát triển bởi các yếu tố kinh doanh mà còn phải bằng cả các yếu tố không kinh doanh. Phải chăm sóc các yếu tố không kinh doanh thì việc kinh doanh của doanh nghiệp mới có thể phát triển bền vững. Các yếu tố không kinh doanh không trực tiếp tạo ra doanh thu cho doanh nghiệp nhưng gián tiếp làm cho doanh thu, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp gia tăng bền vững, vì các yếu tố đó quyết định năng lực vận hành, chất lượng dịch vụ, mức độ ổn định và khả năng mở rộng của doanh nghiệp. Chăm sóc tốt các yếu tố không kinh doanh chính là cách xây "đòn bẩy ngầm" giúp doanh nghiệp tăng trưởng dài hạn.

Vì vậy, lãnh đạo quản lý của doanh nghiệp cần phải dành thời gian thích đáng, hợp lý cho các yếu tố không kinh doanh nói chung hay các hoạt động của tổ chức đảng, đoàn thể và các tổ chức chính trị - xã hội nói riêng. Tức là, cần chăm sóc các yếu tố không kinh doanh để phát triển kinh doanh! ❑

THẺ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP
Từ công cụ thanh toán đến giải pháp quản trị dòng tiền

THÚY LÊ

Trên thị trường, các dòng thẻ ngày càng đa dạng về phạm vi sử dụng, hạn mức, chính sách miễn lãi và tính năng quản lý. Nắm bắt nhu cầu đó, BIDV phát triển các giải pháp thẻ tín dụng doanh nghiệp, trong đó có BIDV Visa Business và BIDV Napas Business, đáp ứng những nhu cầu thanh toán khác nhau của doanh nghiệp.



Thẻ tín dụng doanh nghiệp đang được nhìn nhận không chỉ là phương tiện thanh toán, mà còn là công cụ hỗ trợ tổ chức và quản lý chi tiêu.

Khi thanh toán trở thành một phần của bài toán quản trị

Trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, doanh nghiệp phát sinh nhiều khoản chi với tần suất và tính chất khác nhau: chi phí đi lại, lưu trú, tiếp khách, mua sắm hàng hóa, dịch vụ, logistics, vận tải, kho bãi, cảng biển… Với doanh nghiệp có quy mô càng lớn hoặc hoạt động trên nhiều địa bàn, việc tổ chức các khoản chi này không đơn thuần là câu chuyện "thanh toán bằng cách nào", mà còn liên quan đến việc phân bổ nguồn tiền, kiểm soát hạn mức, phân quyền người sử dụng và đối soát chi phí.

Đây cũng là lý do thẻ tín dụng doanh nghiệp ngày càng được quan tâm. Thay vì mỗi cán bộ tự ứng tiền hoặc doanh nghiệp phải thực hiện nhiều vòng tạm ứng, hoàn ứng, thẻ tín dụng doanh nghiệp cho phép tập trung hoạt động chi tiêu trong một hạn mức được cấp, đồng thời tạo điều kiện để doanh nghiệp kiểm soát các khoản chi theo người sử dụng và mục đích sử dụng.

Ở góc độ dòng tiền, thời gian miễn lãi của thẻ cũng tạo thêm khoảng đệm cho doanh nghiệp trong quản lý vốn lưu động ngắn hạn. Doanh nghiệp có thể chủ động thời điểm thanh toán trong phạm vi hạn mức và các điều kiện của sản phẩm, từ đó giảm áp lực phải bố trí ngay nguồn tiền tại thời điểm phát sinh giao dịch.

Như vậy, giá trị của thẻ tín dụng doanh nghiệp không chỉ nằm ở tính năng "chi tiêu trước, thanh toán sau", mà ngày càng được thể hiện ở khả năng tổ chức lại hoạt động chi tiêu và tăng tính minh bạch trong quản trị tài chính.

Thị trường ngày càng đa dạng về thiết kế sản phẩm

Sự phát triển của thẻ tín dụng doanh nghiệp trên thị trường cho thấy các ngân hàng không chỉ cạnh tranh ở hạn mức hay thời gian miễn lãi, mà đang thiết kế sản phẩm theo những nhu cầu ngày càng cụ thể của doanh nghiệp.

Một trong những đặc điểm phổ biến là khả năng chi tiêu trước, thanh toán sau, qua đó tạo thêm dư địa quản lý dòng tiền ngắn hạn. Bên cạnh đó là các tính năng phục vụ kiểm soát chi tiêu, phát hành thẻ phụ cho cán bộ, nhân viên, thanh toán trực tuyến và thanh toán quốc tế.

Các sản phẩm cũng bắt đầu tạo sự khác biệt thông qua chính sách hoàn tiền, tích điểm, ưu đãi dành cho các nhóm chi tiêu đặc thù hoặc những tiện ích phục vụ doanh nhân và hoạt động công tác.

Thị trường thẻ tín dụng doanh nghiệp đang hình thành nhiều hướng tiếp cận: có ngân hàng nhấn mạnh dòng tiền và thời gian miễn lãi, có sản phẩm tập trung vào hoàn tiền và tối ưu chi phí, trong khi một số sản phẩm hướng mạnh hơn tới đặc quyền, công tác và thanh toán quốc tế.

Đây cũng là sự khác biệt cơ bản giữa thẻ tín dụng doanh nghiệp và cách tiếp cận "một sản phẩm dùng

cho mọi nhu cầu". Doanh nghiệp ngày càng có nhiều lựa chọn để tìm kiếm sản phẩm phù hợp với đặc điểm chi tiêu và mô hình vận hành của mình.

BIDV Visa Business – Mở rộng không gian thanh toán cho doanh nghiệp

Trong hệ thống sản phẩm thẻ dành cho khách hàng tổ chức của BIDV, BIDV Visa Business là thẻ tín dụng doanh nghiệp quốc tế, đáp ứng các nhu cầu thanh toán đa dạng trong và ngoài nước.

Đặc thù của hoạt động doanh nghiệp khiến nhiều khoản chi phát sinh ở những môi trường khác nhau: từ công tác phí, vé máy bay, taxi, nhà hàng, khách sạn đến quảng cáo trực tuyến, mua sắm và các dịch vụ phục vụ hoạt động kinh doanh. Với phạm vi thanh toán của mạng lưới Visa, BIDV Visa Business giúp doanh nghiệp có thêm một phương thức thanh toán thuận tiện cho các khoản chi này.

Một giá trị đáng chú ý của thẻ doanh nghiệp là khả năng tách bạch chi tiêu cá nhân và chi tiêu phục vụ công việc. Khi cán bộ sử dụng thẻ doanh nghiệp cho các khoản chi được phân quyền, doanh nghiệp có thể giảm bớt việc sử dụng nguồn tiền cá nhân cho công việc, đồng thời thuận tiện hơn trong tổng hợp và kiểm soát chi phí.

BIDV cũng chú trọng yếu tố an toàn trong giao dịch. BIDV Visa Business ứng dụng công nghệ bảo mật theo chuẩn EMV và phương thức 3D Secure khi giao dịch trực tuyến; công nghệ thanh toán không tiếp xúc Contactless cũng giúp nâng cao tốc độ và sự thuận tiện trong các giao dịch phù hợp.

Bên cạnh tính năng thanh toán, BIDV Visa Business còn có chính sách hoàn tiền đối với các giao dịch hợp lệ. Theo chương trình ưu đãi được BIDV công bố, chủ thẻ có thể nhận hoàn tiền đối với các giao dịch chi tiêu nước ngoài và các giao dịch chi tiêu hợp lệ khác, cùng các ưu đãi dành cho giao dịch tại nhà hàng, khách sạn và khu nghỉ dưỡng.



Đối với doanh nghiệp có hoạt động công tác, giao dịch hoặc chi tiêu ở nước ngoài, những lợi ích này tạo thêm giá trị cho thẻ không chỉ ở phương diện thanh toán mà còn ở hiệu quả sử dụng chi phí.

BIDV Napas Business – Giải pháp cho nhu cầu thanh toán trong nước

Bên cạnh thẻ quốc tế, BIDV phát triển BIDV Napas Business – dòng thẻ tín dụng nội địa dành cho doanh nghiệp có nhu cầu thanh toán trong nước. Sản phẩm đặc biệt phù hợp với các doanh nghiệp logistics, vận tải, xuất nhập khẩu, sản xuất, thương mại và SME thường xuyên phát sinh các khoản chi phục vụ hoạt động kinh doanh.

Với hạn mức tín dụng lên đến 10 tỷ đồng và thời gian miễn lãi tối đa 45 ngày, BIDV Napas Business tạo thêm dư địa để doanh nghiệp chủ động nguồn vốn lưu động và cân đối dòng tiền ngắn hạn.

Một điểm đáng chú ý là doanh nghiệp có thể phát hành không giới hạn thẻ phụ, qua đó phân quyền sử dụng cho nhiều cán bộ, bộ phận trên cùng một hạn mức tín dụng. Cơ chế này phù hợp với những doanh nghiệp có hoạt động phân tán hoặc có nhiều cán bộ thường xuyên phát sinh chi phí.

BIDV Napas Business hỗ trợ thanh toán các khoản chi liên quan đến cảng biển, kho bãi và nhiều nhu cầu khác trong hoạt động kinh doanh. Thẻ cũng được thiết kế với các tính năng bảo mật, yêu cầu nhập mã PIN khi thực hiện giao dịch và có thể được quản lý trên các kênh ngân hàng số của BIDV.

Hệ sinh thái thẻ doanh nghiệp – thêm lựa chọn cho từng nhu cầu

Không chỉ phát triển thẻ tín dụng, BIDV còn cung cấp các sản phẩm thẻ doanh nghiệp khác, trong đó có BIDV Mastercard Business – thẻ ghi nợ doanh nghiệp. Với sản phẩm này, doanh nghiệp có thêm một công cụ thanh toán sử dụng nguồn tiền hiện có, bổ trợ cho các giải pháp tín dụng và quản lý dòng tiền.

Sự kết hợp giữa thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ và các nền tảng ngân hàng số cho thấy cách tiếp cận ngày càng toàn diện của ngân hàng đối với nhu cầu quản trị tài chính doanh nghiệp: không chỉ cung cấp phương tiện thanh toán mà còn hỗ trợ doanh nghiệp tổ chức nguồn tiền và kiểm soát hoạt động chi tiêu.

Sự phát triển của thẻ tín dụng doanh nghiệp trên thị trường phản ánh một thay đổi trong nhu cầu của khách hàng tổ chức. Doanh nghiệp không chỉ cần một phương thức thanh toán thuận tiện mà cần một công cụ giúp kiểm soát tốt hơn toàn bộ quy trình chi tiêu.

Giá trị của thẻ tín dụng doanh nghiệp có thể nhìn ở ba lớp: tạo thêm dư địa quản lý dòng tiền ngắn hạn; tổ chức và phân quyền hoạt động chi tiêu; đồng thời cung cấp phương thức thanh toán an toàn, thuận tiện cho các nhu cầu kinh doanh thường xuyên.

Trong bối cảnh số hóa tài chính doanh nghiệp ngày càng sâu rộng, thẻ tín dụng doanh nghiệp vì vậy là một phần của bài toán quản trị dòng tiền, kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả vận hành – những yếu tố ngày càng có ý nghĩa đối với năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững của doanh nghiệp. ❑

**** BIDV Lam Sơn***

DÒNG CHẢY THÀNH TỰU

Khi lợi thế quê hương được đánh thức bằng những cách làm sáng tạo

BÙI CƯỜNG

Từ một mảnh đất trống, một vùng sông nước mênh mông hay thậm chí những khúc gỗ trôi dạt sau mùa lũ… có người nhìn thấy những điều thân thuộc của quê hương, nhưng có người lại nhìn thấy cơ hội để tạo dựng sinh kế, phát triển kinh tế và làm nên những giá trị mới.



Sự đồng hành của BIDV tiếp thêm nguồn lực để các khách hàng trong "Dòng chảy thành tựu" hiện thực hóa kế hoạch phát triển, tạo nên những giá trị mới cho gia đình và địa phương

Series "Dòng Chảy Thành Tựu" kể câu chuyện của những con người đã lựa chọn nghĩ khác, làm khác, và cách nguồn vốn xuất hiện đúng lúc để tiếp sức cho những hành trình tạo nên thành tựu tiếp nối.

Khi những điều quen thuộc mở ra cơ hội mới

Mỗi vùng đất trên khắp Việt Nam đều mang trong mình những lợi thế phát triển kinh tế được hình thành từ điều kiện tự nhiên, văn hóa, con người và những làng nghề đã được vun đắp qua nhiều thế hệ. Ở Đà Lạt, khí hậu và thổ nhưỡng tạo nên lợi thế cho nông nghiệp xanh. Tại miền Tây, những sản vật của vùng sông nước trở thành nguồn nguyên liệu cho nhiều mô hình sản xuất, kinh doanh miệt vườn sinh thái. Ở Hội An, những khúc gỗ theo mùa lũ trôi dạt vào bờ biển tưởng chừng chỉ là phế liệu lại có thể được tái sinh thành những sản phẩm mang giá trị kinh tế và nghệ thuật. Còn tại Sa Đéc, nghề trồng hoa lâu đời đang mở ra những cách làm kinh tế gắn với những trải nghiệm độc đáo.

Nhưng lợi thế chỉ thực sự trở thành giá trị khi có những người đủ nhạy bén để nhìn ra cơ hội, đủ sáng tạo để tìm cách làm mới và đủ bền bỉ để theo đuổi con đường mình đã chọn.

Từ một ý tưởng đến một mô hình vận hành hiệu quả là cả một hành trình. Bên cạnh năng lực, kinh nghiệm và một đội ngũ đồng hành, người làm kinh tế còn cần nguồn lực để đầu tư máy móc, mở rộng vùng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm hoặc bổ sung vốn lưu động nhằm kịp thời nắm bắt cơ hội thị trường. Đây cũng là lúc nguồn vốn trở thành một lực đẩy quan trọng, giúp kế hoạch có điều kiện được triển khai trong thực tế.

Mỗi mô hình có một đặc thù và nhu cầu vốn khác nhau. Người cần đầu tư máy móc sẽ có bài toán tài chính khác với người muốn mở rộng sản xuất hay bổ sung vốn lưu động. Trong quá trình đồng hành cùng khách hàng trên khắp cả nước, BIDV tìm hiểu từng mô hình, kế hoạch phát triển và nhu cầu thực tế để tư vấn giải pháp tài chính phù hợp.

Bởi phía sau mỗi nhu cầu vốn không chỉ là một phương án sản xuất, kinh doanh, mà còn là khát vọng làm giàu trên quê hương, tạo việc làm cho cộng đồng và đưa những giá trị bản địa đi xa hơn.

Hành trình của những người chọn nghĩ khác, làm khác

Tiếp nối góc nhìn ấy, series "Dòng chảy thành tựu" gồm 6 tập, kể về hành trình lập nghiệp và phát triển sản xuất, kinh doanh của các khách hàng cá nhân với sự đồng hành của BIDV. Series không bắt đầu từ những con số tài chính, mà từ câu chuyện của những con người đã nhìn thấy cơ hội trên chính mảnh đất quê hương và lựa chọn biến cơ hội ấy thành giá trị.

Mỗi nhân vật có một xuất phát điểm, ngành nghề và cách làm khác nhau. Điểm chung ở họ là khả năng nhìn thấy tiềm năng từ những điều

"Dòng Chảy Thành Tựu" là series phim tài liệu gồm 6 tập do BIDV thực hiện, ghi lại câu chuyện lập nghiệp và phát triển hoạt động sản xuất, kinh doanh của các khách hàng cá nhân tại nhiều vùng miền trên cả nước. Mỗi tập là một lát cắt khác nhau về những bước ngoặt trong kinh doanh, khi người làm kinh tế đứng trước lựa chọn thay đổi cách làm, mở rộng quy mô hay đầu tư thêm nguồn lực để đi xa hơn.

CÔNG VIỆC VÀ CUỘC SỐNG
Làm sao để cân bằng ?

MAI LAN

Cân bằng là cốt lõi của sự tồn tại. Làm sao để cân bằng được công việc và cuộc sống khi thời gian cho công việc, thời gian ở công sở chiếm gần hết thời gian mỗi ngày của chúng ta?

Có ai đó nói rằng, đôi khi phải biết "quẳng gánh lo đi mà vui sống" thế nhưng cuộc sống bộn bề với công việc, gia đình, những mối quan hệ, những thách thức,... vẫn hiện hữu thường ngày mà chúng ta buộc phải đối diện khiến chúng ta quên mất bản thân mình cũng cần những lúc nghỉ ngơi, thư giãn, sống cho chính mình.



Tiền không thể là mục tiêu hàng đầu

Tiền rất quan trọng nhưng không thể là mục tiêu hàng đầu để bạn vươn tới trong cả đời mình vì thế bạn đừng xác định vì tiền mà sẵn sàng hy sinh, thậm chí đánh đổi mọi thứ để có được. Một khi xác định rõ mục tiêu, bạn dễ dàng có hướng điều chỉnh bản thân đặc biệt là những khi công việc gặp khó khăn, bạn sẽ duy trì được sự cân bằng sáng suốt.

Một ngày có 24 tiếng và sẽ thật là lý tưởng nếu chúng ta có thể phân bổ đều khoảng thời gian đó cho công việc, cho bản thân và gia đình. Thế nhưng thực tế, thời gian ở công sở chiếm tới 10 đến 12 tiếng mỗi ngày và khi thời gian công việc tăng lên, áp lực công việc nhiều hơn thì bạn sẽ phải mất đi những khoảng thời gian dành cho gia đình và bản thân mình để tái tạo sức lao động. Vì vậy, nếu không muốn phải san sẻ quỹ thời gian hữu hạn đó thì hãy tập trung cao độ khi làm việc. Đừng để bản thân bị sao nhãng vào những hoạt động lãng phí thời gian như lướt web hay "tán gẫu" với đồng nghiệp. Hãy cố gắng hoàn thành tối đa mọi công việc trong 8 tiếng mỗi ngày để hết giờ làm, bạn có thể yên tâm đứng dậy ra về mà không phải mang theo việc về nhà.

Tận dụng thời gian nghỉ ngơi cho sở thích riêng

Ngoài công việc và gia đình, ai cũng đều có những sở thích riêng của mình. Hãy tận dụng triệt để khoảng thời gian nghỉ ngơi đó để có thể tham gia vào các hoạt động yêu thích và tạo thành một thói quen tốt cho bạn. Nếu không tạo ra và tận dụng thời gian đó, bạn sẽ dễ rơi vào trạng thái căng thẳng, mệt mỏi và hệ lụy sẽ là rất lớn với bản thân và gia đình bạn.

Dành thời gian bên người thân, gia đình

Nhà là nơi để trở về, là gia đình, là nơi có những người thân của chúng ta. Mặc dù trong xã hội ngày nay, những tư tưởng tiên tiến về bình đẳng quyền nam nữ không đặt nặng vai trò làm vợ, làm mẹ lên người phụ nữ, tuy nhiên đâu đó trong các gia đình, tư tưởng truyền thống này vẫn còn và với họ thì vẫn là "đàn ông xây nhà, đàn bà xây tổ ấm". Vì vậy đừng viện cớ phải tập trung hết sức mình vào công việc mà bỏ bê những người thân yêu. Chỉ đơn giản là về đúng giờ để ăn cơm tối cùng gia đình hay dành ngày cuối tuần về thăm bố mẹ những khoảng thời gian ấy sẽ giúp cho những áp lực cuộc sống được giải tỏa, bạn cảm thấy thư thái thoải mái tinh thần hơn, có thêm sức khỏe và nhiệt huyết để tiếp tục "chiến đấu" trong công việc. ❑

quê hương sẵn có và quyết tâm tiến thêm một bước để khai mở tiềm năng ấy.

Vì vậy, "Dòng chảy thành tựu" không chỉ ghi lại những kết quả sau cùng, mà còn đi sâu vào những lựa chọn tạo nên bước ngoặt của mỗi hành trình: Điều gì khiến họ quyết định thay đổi? Họ đã nhìn thấy cơ hội ở đâu? Và cần chuẩn bị những gì để đưa một ý tưởng trở thành hiện thực?

Trong những bước ngoặt ấy, nguồn vốn từ BIDV không thay thế ý tưởng, kinh nghiệm hay nỗ lực của người làm kinh tế, mà đóng vai trò tiếp sức để một kế hoạch đã được hình thành có thêm điều kiện



đi xa hơn. Bởi vậy, "dòng chảy" trong tên gọi của series cũng không chỉ là dòng vốn. Đó còn là dòng chảy từ lợi thế quê hương đến ý tưởng, từ ý tưởng đến hành động và từ những nỗ lực của mỗi cá nhân đến những giá trị mới được tạo ra cho gia đình và địa phương.

Qua những câu chuyện thực tế, series cho thấy cách BIDV đồng hành cùng khách hàng từ việc thấu hiểu đặc thù từng mô hình, nắm bắt nhu cầu vốn đến tư vấn giải pháp tài chính phù hợp, qua đó tiếp sức cho những kế hoạch đầu tư, mở rộng và phát triển từ chính lợi thế quê hương. ❑

Ban Khách hàng Bán lẻ

IFRS 9 - TỪ CHUẨN MỰC BÁO CÁO TÀI CHÍNH
Đến nền tảng nâng cao năng lực quản trị rủi ro tại BIDV

PHẠM KHÁNH LINH

Trong bối cảnh hoạt động ngân hàng ngày càng hội nhập sâu rộng với thị trường tài chính quốc tế, yêu cầu về tính minh bạch và năng lực quản trị rủi ro ngày càng được đặt ra ở mức cao hơn. Việc tiếp cận và áp dụng các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế không chỉ là yêu cầu về kế toán, tài chính mà còn là bước chuyển quan trọng trong phương thức quản trị, điều hành của các ngân hàng thương mại.



IFRS 9 - Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế số 9, có hiệu lực từ năm 2018 thay thế IAS 39, đã tạo ra những thay đổi căn bản trong phân loại, đo lường công cụ tài chính, suy giảm giá trị và kế toán phòng ngừa rủi ro. Điểm thay đổi quan trọng nhất là chuyển từ cách tiếp cận tổn thất tín dụng đã phát sinh sang mô hình tổn thất tín dụng dự kiến (Expected Credit Loss - ECL), sử dụng thông tin định hướng tương lai, xác suất vỡ nợ và các yếu tố kinh tế vĩ mô để lượng hóa tổn thất tín dụng. Đây không chỉ là thay đổi về phương pháp tính toán mà còn đặt ra yêu cầu chuyển đổi mạnh mẽ về dữ liệu, công nghệ, mô hình và tư duy quản trị rủi ro.

Bám sát định hướng triển khai IFRS tại Việt Nam, năm 2021 BIDV đã hoàn thành dự án IFRS 9 với sự tư vấn của PwC và tiếp đó triển khai Kế hoạch hành động IFRS 9 giai đoạn 2022 - 2025. Qua quá trình triển khai, IFRS 9 từng bước không còn chỉ là yêu cầu phục vụ lập báo cáo tài chính mà đã trở thành công cụ giúp BIDV lượng hóa rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng và hướng tới quản trị theo thông lệ quốc tế.

Một số kết quả nổi bật trong triển khai Kế hoạch hành động IFRS 9 giai đoạn 2022 - 2025

Thứ nhất, hoàn thành việc lập và kiểm toán báo cáo tài chính theo IFRS 9. BIDV duy trì lập báo cáo tài chính theo IFRS 9, được kiểm toán định kỳ hằng năm từ năm 2020 đến năm 2025, phục vụ các nhà đầu tư, đối tác nước ngoài và các tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế. Đây là cơ sở quan trọng giúp BIDV từng bước nâng cao tính minh bạch của thông tin tài chính, đồng thời chủ động tiếp cận và áp dụng các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế.

Thứ hai, hoàn thiện khuôn khổ chính sách, quy trình, mô hình và từng bước xây dựng nền tảng dữ liệu phục vụ IFRS 9. BIDV đã xây dựng, ban hành các quy định, cẩm nang liên quan đến lập báo cáo tài chính và xây dựng mô hình theo IFRS 9, trong đó có Cẩm nang xây dựng và kiểm định mô hình IFRS 9, hướng dẫn phân loại và ghi nhận các công cụ tài chính, khung báo cáo tài chính và sổ tay quy trình lập báo cáo tài chính theo IFRS 9. Song song với đó, BIDV từng bước hình thành vùng dữ liệu tập trung trên hệ thống RMS, tích hợp các nguồn dữ liệu về kinh tế vĩ mô, dư nợ theo khoản vay, tài sản bảo đảm, xếp hạng tín dụng, lịch trả nợ, và triển khai tích hợp dữ liệu từ hệ thống thông tin quản lý (MIS) phục vụ tính toán ECL.

Thứ ba, từng bước đưa kết quả IFRS 9 vào công tác quản trị rủi ro và điều hành kinh doanh. Kết quả đo lường tổn thất tín dụng dự kiến theo IFRS 9 được sử dụng để lượng hóa chi phí rủi ro tín dụng

của khách hàng, hỗ trợ định giá khoản vay theo mức độ rủi ro thực tế và đánh giá hiệu quả sinh lời điều chỉnh theo rủi ro thông qua chỉ tiêu lợi nhuận trên tài sản có rủi ro bình quân (RoRWA) đối với khách hàng doanh nghiệp. Đồng thời, kết quả đo lường xác suất vỡ nợ theo ngành được sử dụng để hỗ trợ đánh giá giới hạn ngành, nhận diện sớm các lĩnh vực có xu hướng gia tăng rủi ro và phục vụ báo cáo Hội đồng Rủi ro hằng quý.

Chủ động đón đầu lộ trình VFRS - Từ yêu cầu của cơ quan quản lý đến hành động của BIDV

Việc triển khai IFRS 9 tại BIDV được đặt trong bối cảnh Việt Nam từng bước xây dựng và áp dụng Chuẩn mực Báo cáo tài chính Việt Nam (VFRS) tiệm cận với Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS). Theo Công văn số 1114/QLKT-DN ngày 23/9/2025 của Bộ Tài chính, Việt Nam dự kiến nghiên cứu, xây dựng và công bố khoảng 44 chuẩn mực VFRS theo từng đợt trong giai đoạn 2026 - 2029; tiếp đó là giai đoạn áp dụng thử nghiệm VFRS để lập và trình bày báo cáo tài chính cho các kỳ kế toán bắt đầu từ hoặc sau ngày 01/01/2030, trước khi tiến tới áp dụng chính thức trên cơ sở đánh giá kết quả triển khai.

Cùng với lộ trình VFRS, yêu cầu đối với công tác quản trị rủi ro tại các ngân hàng thương mại cũng ngày càng được nâng cao. Thông tư số 83/2025/TT-NHNN đặt ra các yêu cầu về quản lý rủi ro mô hình, chú trọng kiểm soát các rủi ro phát sinh trong quá trình xây dựng, triển khai và sử dụng mô hình. Những yêu cầu này tác động trực tiếp đến hệ thống mô hình đo lường rủi ro của ngân hàng, trong đó có các mô hình phục vụ tính toán ECL theo IFRS 9.

Việc chủ động hoàn thiện nền tảng dữ liệu, công nghệ, mô hình, quy trình và cơ chế quản trị ngay trong giai đoạn 2026 - 2030 sẽ giúp BIDV từng bước sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của cơ quan quản lý, đồng thời tận dụng IFRS 9/VFRS như một



động lực để nâng cao năng lực quản trị rủi ro và chất lượng điều hành.

Trên cơ sở đó, BIDV xác định ba nhóm giải pháp trọng tâm, tập trung vào những yếu tố nền tảng để chủ động đáp ứng lộ trình VFRS của cơ quan quản lý và tăng cường ứng dụng vào hoạt động của ngân hàng:

Thứ nhất, hoàn thiện cơ sở dữ liệu, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ VFRS. Dữ liệu là nền tảng quan trọng để triển khai VFRS và tính toán ECL. BIDV tiếp tục hoàn thiện cơ sở dữ liệu theo hướng "đúng - đủ - sạch - sống - thống nhất - dùng chung", bảo đảm dữ liệu được thu thập, chuẩn hóa, kết nối và khai thác đồng bộ giữa các hệ thống. Đồng thời, BIDV nghiên cứu, triển khai hệ thống phần mềm tính toán ECL, từng bước chuyển từ tính toán thủ công sang tự động hóa, nâng cao tính chính xác, minh bạch và khả năng đáp ứng yêu cầu báo cáo, quản trị.

Thứ hai, nâng cấp hệ thống mô hình, cập nhật quy trình và cơ chế quản trị để chủ động đáp ứng lộ trình IFRS 9/VFRS theo yêu cầu của cơ quan quản lý. BIDV tiếp tục nâng cấp các mô hình xác suất vỡ nợ (PD), tổn thất khi vỡ nợ (LGD), dư nợ tại thời điểm vỡ nợ (EAD), mô hình kịch bản kinh tế vĩ mô và các yếu tố dự báo tương lai; đồng thời tăng cường giám sát, kiểm định định kỳ nhằm kịp thời phát hiện sự suy giảm hiệu năng, hiệu chỉnh hoặc xây dựng lại mô hình khi cần thiết, bảo đảm chất lượng kết quả tính toán ECL và đáp ứng yêu cầu về quản lý rủi ro mô hình.

Cùng với đó, BIDV chủ động cập nhật các quy định, hướng dẫn của cơ quan quản lý để kịp thời điều chỉnh phương pháp luận phân loại và đo lường tài sản tài chính, tính toán dự phòng và lập báo cáo tài chính theo IFRS 9/VFRS. BIDV cũng tiếp tục học hỏi kinh nghiệm triển khai IFRS 9 của các tổ chức trong và ngoài nước, trong đó có đối tác chiến lược Hana Bank, để hình thành khung quản trị IFRS 9/VFRS đồng bộ, xuyên suốt và từng bước tiếp cận các thông lệ tiên tiến.

Thứ ba, tăng cường ứng dụng kết quả ECL vào quản trị rủi ro, hoạch định chính sách và định hướng kinh doanh. Việc chủ động đáp ứng VFRS không chỉ dừng ở bảo đảm khả năng lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực. BIDV tiếp tục khai thác kết quả ECL để đánh giá chất lượng danh mục tín dụng, điều chỉnh cơ cấu danh mục, định hướng tín dụng và chính sách khách hàng; đồng thời nghiên cứu áp dụng các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh điều chỉnh theo rủi ro, tăng cường định giá khoản vay theo mức độ rủi ro thực tế. Qua đó, kết quả triển khai IFRS 9 từng bước trở thành thông tin đầu vào quan trọng cho các quyết định kinh doanh và quản trị rủi ro.

Như vậy, lộ trình VFRS của cơ quan quản lý không chỉ đặt ra yêu cầu tuân thủ đối với BIDV mà còn là động lực để Ngân hàng chủ động chuyển đổi. Với sự chỉ đạo của Ban Lãnh đạo, sự phối hợp của các đơn vị và quyết tâm chuyển đổi, IFRS 9/VFRS sẽ không chỉ là yêu cầu cần đáp ứng mà có thể trở thành một trong những nền tảng quan trọng giúp BIDV nâng cao năng lực quản trị rủi ro, tăng cường tính minh bạch, sử dụng hiệu quả nguồn lực và chủ động ứng phó với những biến động của môi trường kinh doanh. ❑



Tác giả giới thiệu về nguyên lý Vibe Coding

VIBE CODING

KHI GIẢNG VIÊN NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG TỰ TAY DỰNG GAME HỌC TẬP

PHẠM THẾ HÙNG

Trong một thế giới không ngừng chuyển động và số hóa, AI đang tiếp tục làm thay đổi cách con người tạo ra sản phẩm và giải quyết công việc. Một xu hướng lập trình mới mang tên "Vibe Coding" đang mở ra cách tiếp cận khác: thay vì trực tiếp viết mã, người dùng có thể mô tả ý tưởng bằng ngôn ngữ tự nhiên và để AI hỗ trợ biến ý tưởng thành sản phẩm tương tác.

Với giảng viên, chuyên gia nghiệp vụ ngân hàng, điều này đồng nghĩa với việc những trò chơi, công cụ và tình huống mô phỏng phục vụ đào tạo có thể được tự mình thiết kế, thử nghiệm và điều chỉnh nhanh chóng, ngay cả khi không chuyên về lập trình.

Vibe Coding là gì?

Trong lập trình truyền thống, để tạo ra một phần mềm hay một trò chơi nhỏ, người dùng buộc phải nắm vững cú pháp của các ngôn ngữ như Python hay JavaScript. "Vibe Coding" thuật ngữ được Andrej Karpathy, cựu Giám đốc AI của Tesla, phổ biến từ đầu năm 2025 đã mô tả một cách tiếp cận khác: con người dùng ngôn ngữ tự nhiên để mô tả điều mình muốn tạo ra, còn AI đảm nhiệm phần lớn công việc sinh mã, dựng giao diện và sửa lỗi kỹ thuật.

Nhờ các công cụ như Claude, Google Gemini/AI Studio, Cursor hay GitHub Copilot, việc chuyển từ ý tưởng sang một bản dùng thử có thể rút ngắn từ nhiều tuần xuống còn vài giờ. Người dùng đóng vai trò như người mô tả và định hướng, còn AI xử lý phần triển khai kỹ thuật.

Giải pháp tạo Game đột phá cho công tác đào tạo nội bộ

Các nền tảng tương tác phổ biến như Kahoot, Mentimeter hay Quizizz phục vụ tốt cho câu hỏi trắc nghiệm, khảo sát nhanh, nhưng bộc lộ rõ giới hạn khi giảng viên muốn mô phỏng một quy trình nghiệp vụ đặc thù, một tình huống xử lý phức tạp hay một luật chơi riêng cho từng lớp học. Muốn vượt qua khuôn mẫu có sẵn, người dùng thường phải trả thêm phí cho gói cao cấp hoặc chấp nhận giới hạn tính năng.

Vibe Coding gợi mở một hướng khác: thay vì đi tìm một công cụ có sẵn vừa với ý tưởng, người thiết kế mô tả ý tưởng và để AI dựng ra công cụ phù hợp với đúng yêu cầu đó. Cụ thể, giải pháp này cho phép giảng viên tạo nhanh các nguyên mẫu game học tập như:

- **Kéo – thả phân loại chứng từ:** Người học kéo các chứng từ vào đúng nhóm nghiệp vụ và nhận phản hồi, tính điểm tự động.
- **Mô phỏng quy trình phê duyệt tín dụng:** Người học lần lượt xử lý các tình huống và lựa

chọn đúng bước trong quy trình phê duyệt.

- **Trả lời bằng chuyển động cơ thể:** Người học sử dụng ngôn ngữ hình thể để lựa chọn đáp án, tạo không khí tương tác và sôi nổi.
- **Game "Ô chữ bí mật":** Người học trả lời câu hỏi để mở các ô chữ và tìm ra từ khóa liên quan đến nội dung bài học.

Thay vì chỉ được mô tả trên giấy, AI có thể biến các ý tưởng này thành hoạt động tương tác để sử dụng ngay trong lớp học. Giảng viên cũng có thể dễ dàng kiểm tra và điều chỉnh khi cần.

Giới hạn cần nhìn thẳng - đặc biệt về an toàn thông tin

Cần làm rõ một điểm dễ gây ngộ nhận: tự dựng công cụ bằng AI không đồng nghĩa với việc dữ liệu "không đi đâu cả". Bản thân Claude, Gemini hay Copilot cũng là dịch vụ AI vận hành trên máy chủ bên thứ ba - nội dung đưa vào prompt (mục tiêu bài học, mô tả tình huống, dữ liệu ví dụ...) vẫn được gửi ra ngoài để xử lý. Vibe Coding giúp giảm bớt việc phải đăng ký, tạo tài khoản và lưu trữ dữ liệu học viên trên các nền tảng trò chơi hóa của bên thứ ba, đó là lợi ích thật nhưng không phải là một giải pháp bảo mật tuyệt đối.

Do đó, nguyên tắc bắt buộc khi áp dụng tại BIDV là: không đưa dữ liệu mật, thông tin khách hàng, thông tin xác thực hệ thống hay bất kỳ dữ liệu nội bộ nào chưa được phép công khai vào các công cụ AI bên ngoài. Chỉ nên sử dụng dữ liệu, tình huống giả định hoặc đã được ẩn danh hóa khi xây dựng nội dung đào tạo bằng AI.

Một cách làm thực tế để tách bạch hai giai đoạn, vừa tận dụng được AI, vừa giữ dữ liệu nhạy cảm không rời khỏi máy cá nhân là: nhờ AI dựng khung phần mềm/game với dữ liệu giả định, sau đó giảng viên tự tay nhập nội dung, số liệu hoặc tình huống nghiệp vụ thật vào ứng dụng đã hoàn thiện. Với các hoạt động có sử dụng thông tin nội bộ nhạy cảm, ứng dụng nên được chạy và sử dụng trực tiếp trên máy tính cá nhân (offline hoặc trong mạng nội bộ), thay vì xuất bản qua đường link công khai hay tải lên máy chủ, dịch vụ lưu trữ bên ngoài.

Quy trình 5 bước áp dụng

- **Bước 1 - Xác định bài toán:** làm rõ mục tiêu bài học, đối tượng học viên và hình thức tương tác mong muốn.
- **Bước 2 - Xây dựng Prompt:** Thay vì phải tự viết các câu lệnh phức tạp, tác giả đã thiết kế một ứng dụng hỗ trợ tạo Prompt với giao diện đơn giản. Người dùng chỉ cần nhập ba thông tin cốt lõi: mục tiêu bài học, đối tượng học viên và ý tưởng hoạt động. Ứng dụng sẽ hỗ trợ xây dựng Prompt hoàn chỉnh, giúp AI hiểu yêu cầu và tạo ra hoạt động với giao diện, tính năng phù hợp.
- **Bước 3 - Tạo nguyên mẫu:** dán prompt vào công cụ AI (ví dụ Gemini Canvas, AI Studio, Claude) và nhận ngay một bản dùng thử để chơi trực tiếp.
- **Bước 4 - Kiểm thử và tinh chỉnh:** cho người dùng thử, phát hiện lỗi nội dung hoặc giao diện, tiếp tục trao đổi với AI để chỉnh sửa luật chơi, màu sắc, tính năng.
- **Bước 5 - Đánh giá và xuất bản:** rà soát tính chính xác nội dung, quyền truy cập và yêu cầu an toàn thông tin. Với hoạt động dùng dữ liệu công khai, có thể chia sẻ đường link hoặc nhúng vào slide bài giảng; với hoạt động có dữ liệu nghiệp vụ nhạy cảm, chỉ nên chạy trực tiếp trên máy tính cá nhân hoặc trong mạng nội bộ, không xuất bản ra ngoài.

Từ ý tưởng đến sản phẩm: Những giá trị thiết thực

Rút ngắn thời gian thử nghiệm ý tưởng: theo chia sẻ thực tế từ một số giảng viên đã áp dụng, việc dựng nguyên mẫu bằng AI có thể nhanh hơn đáng kể so với dựng thủ công trên PowerPoint, mức độ tiết kiệm cụ thể tùy độ phức tạp của từng hoạt động, không nên xem là con số cố định cho mọi trường hợp.

Cá nhân hóa cao hơn: không bị giới hạn trong khuôn mẫu có sẵn của nền tảng thương mại, giảng viên có thể yêu cầu AI điều chỉnh giao diện, luật chơi theo đúng đặc thù nghiệp vụ ngân hàng.

Giảm phụ thuộc nền tảng trả phí: tiết kiệm chi phí bản quyền phần mềm thiết kế bên ngoài cho các nhu cầu tùy biến sâu.

Tích lũy tài sản số dùng lại được: Prompt, kịch bản trò chơi, cấu trúc giao diện có thể lưu trữ và tái sử dụng, mở rộng cho các lớp học hoặc sự kiện khác. ❑



Để xem video hướng dẫn ứng dụng vibe coding, quét mã QR sau:

DBS VÀ "ÔNG VUA" CÔNG NGHỆ SỐ

PIYUSH GUPTA

LÊ NGỌC MINH

Ngân hàng Phát triển Singapore (Development Bank of Singapore - DBS) là ngân hàng lớn nhất của quốc đảo này và hiện được đánh giá là một trong những ngân hàng số hàng đầu thế giới. Dấu ấn lớn nhất trong hành trình ấy gắn với tên tuổi Piyush Gupta - vị CEO đã biến một ngân hàng phát triển truyền thống thành biểu tượng toàn cầu về chuyển đổi số.



Ông Piyush Gupta - nguyên CEO của DBS (2009 - 2025)

Từ ngân hàng phát triển đến ngân hàng số

Được Chính phủ Singapore thành lập năm 1968, DBS mang sứ mệnh đặc biệt: là ngân hàng chủ lực cung cấp nguồn vốn dài hạn cho công cuộc công nghiệp hóa và phát triển kinh tế của quốc gia non trẻ vừa tách khỏi Malaysia năm 1965.

Trong các thập niên đầu, DBS tập trung tài trợ cho các dự án hạ tầng, bất động sản, cảng biển, khu công nghiệp và doanh nghiệp sản xuất, đóng vai trò động cơ tài chính chủ đạo cho sự phát triển của Singapore, góp phần biến hòn đảo nghèo tài nguyên thành một trung tâm tài chính hàng đầu châu Á.

Từ thập niên 1980, DBS bắt đầu chuyển mình thành ngân hàng thương mại hiện đại: tiên phong triển khai hệ thống ATM quy mô lớn, đồng sáng lập mạng thanh toán điện tử NETS, rồi giới thiệu dịch vụ ngân hàng Internet đầu tiên tại Singapore năm 1997. Những bước đi này đặt nền móng cho chiến lược số hóa về sau, mà bước ngoặt lớn nhất đến vào năm 2009, khi ông Piyush Gupta trở thành Tổng Giám đốc điều hành (CEO) của DBS. Piyush Gupta không chỉ cải tổ mô hình quản trị mà còn thay đổi hoàn toàn tư duy về cách thức vận hành một ngân hàng. Từ đó, DBS đặt mục tiêu hành động như một công ty công nghệ cung cấp dịch vụ ngân hàng, thay vì chỉ là một ngân hàng truyền thống như trước.

Nhờ chiến lược đổi mới ấy, DBS liên tục được các tổ chức quốc tế như Euromoney, Global Finance và The Banker trao danh hiệu "Ngân hàng tốt nhất thế giới" và "Ngân hàng số tốt nhất thế giới". Hành trình chuyển đổi số của DBS hiện được xem là hình mẫu để nhiều ngân hàng trên thế giới học hỏi, tham

khảo. Tạp chí Global Finance từng nhận định về CEO của DBS: "Nếu lịch sử DBS có nhiều nhà lãnh đạo xuất sắc thì Piyush Gupta chính là người tạo nên cuộc lột xác vĩ đại nhất".

Người thay đổi tư duy của cả một ngân hàng

Piyush Gupta sinh ra tại Ấn Độ. Ông tốt nghiệp ngành Kinh tế tại trường St. Stephen's College, sau đó nhận bằng Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Học viện Quản lý Ấn Độ Ahmedabad (IIM Ahmedabad). Trước khi đến DBS, ông có 27 năm làm việc tại Citigroup, đảm nhiệm hơn 20 vị trí ở nhiều quốc gia và rời tập đoàn này với cương vị CEO khu vực Đông Nam Á, Australia và New Zealand. Kinh nghiệm sâu rộng về công nghệ, thanh toán, vận hành và ngân hàng quốc tế giúp ông có góc nhìn rất khác so với nhiều CEO ngân hàng truyền thống.

Khi nhận chức CEO của DBS năm 2009, ông đối mặt với một ngân hàng có quy trình cồng kềnh, khách hàng thường xuyên phải xếp hàng dài và văn hóa tổ chức nặng tính hành chính. Thay vì chỉ đầu tư thêm máy chủ hay ứng dụng mới, Piyush Gupta yêu cầu thay đổi toàn bộ cơ cấu của ngân hàng từ gốc rễ. Ông từng bí mật đến các chi nhánh như một khách hàng bình thường để tự quan sát những bất tiện trong trải nghiệm dịch vụ. Chính những chuyến "vi hành" đó đã dẫn tới việc thành lập Hội đồng Trải nghiệm khách hàng và Hội đồng Đổi mới do ông trực tiếp chủ trì. Kết quả là hàng trăm triệu giờ chờ đợi của khách hàng đã được loại bỏ nhờ tái thiết kế quy trình.

Câu nói nổi tiếng của Piyush Gupta đã trở thành kim chỉ nam cho DBS: "Chúng ta phải ngừng suy nghĩ như một ngân hàng truyền thống và bắt đầu suy nghĩ như Amazon hay Alibaba". Đó là triết lý mở đầu cho cuộc chuyển đổi số mà nhiều chuyên gia đánh giá là một trong những cuộc cải tổ ngân hàng thành công nhất đầu thế kỷ XXI.

Trong hơn 15 năm dưới sự lãnh đạo của Piyush Gupta (2009 - 2025), DBS đã trở thành một trong những ngân hàng số hàng đầu thế giới. "Chúng ta, DBS, hãy hành động như một công ty công nghệ, chứ không chỉ là một ngân hàng" - thông điệp ấy mở đầu cuộc cách mạng chuyển đổi số toàn diện do ông khởi xướng: không chỉ số hóa dịch vụ mà tái thiết toàn bộ mô hình vận hành, từ hệ thống lõi, quy trình nghiệp vụ đến trải nghiệm khách hàng.



Trụ sở ngân hàng DBS

Chín dấu ấn của một CEO tài năng

Có thể đúc kết 9 dấu ấn nổi bật của Piyush Gupta trong thời gian lãnh đạo DBS:

(1) Biến DBS thành "công ty công nghệ mang giấy phép ngân hàng";

(2) Xây dựng nền tảng ngân hàng số DBS digibank, hoạt động gần như hoàn toàn trên điện thoại, mở rộng mạnh mẽ sang nhiều thị trường châu Á và phục vụ hàng triệu khách hàng;

(3) Ứng dụng mạnh mẽ trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn: AI được sử dụng để chống gian lận, cá nhân hóa dịch vụ, đánh giá tín dụng và nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng;

(4) Đưa điện toán đám mây vào ngân hàng ở quy mô lớn: DBS là một trong những ngân hàng tiên phong chuyển nhiều ứng dụng và dữ liệu lên nền tảng đám mây, giúp phát triển sản phẩm nhanh hơn và tăng khả năng mở rộng;

(5) Xây dựng văn hóa doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, khuyến khích nhân viên thử nghiệm, học hỏi, cải tiến liên tục và lấy khách hàng làm trung tâm;

(6) Đơn giản hóa hành trình khách hàng: DBS rà soát hàng trăm quy trình, loại bỏ nhiều thủ tục giấy tờ, giúp khách hàng mở tài khoản, vay vốn và giao dịch nhanh hơn rất nhiều;

(7) Đưa DBS trở thành một trong những ngân hàng được vinh danh nhiều nhất thế giới, nhiều lần nhận các danh hiệu World's Best Bank và World's Best Digital Bank, trở thành hình mẫu chuyển đổi số của ngành ngân hàng toàn cầu;

(8) Tăng trưởng mạnh mẽ giá trị doanh nghiệp: trong hơn 15 năm ông lãnh đạo, lợi nhuận, giá trị vốn hóa và giá cổ phiếu DBS tăng vượt bậc, mang lại giá trị lớn cho cổ đông;

(9) Định hình tương lai ngân hàng bằng AI và hệ sinh thái số: ông đặt nền móng để DBS phát triển dựa trên AI, dữ liệu và hệ sinh thái số, giúp ngân hàng duy trì vị thế dẫn đầu ngay cả sau khi ông nghỉ hưu vào tháng 3/2025 (người kế nhiệm là bà Tan Su Shan).

Với những đóng góp ngoạn mục cho DBS, Piyush Gupta được nhiều chuyên gia xem là một trong những CEO ngân hàng xuất sắc nhất thế giới trong kỷ nguyên số. Dấu ấn lớn nhất của ông không chỉ nằm ở việc áp dụng công nghệ, mà ở việc thay đổi tư duy của cả một tổ chức, biến DBS từ một ngân hàng truyền thống thành biểu tượng toàn cầu về đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. ❑

BIDV HỢP TÁC CÙNG GOOGLE CLOUD VÀ CLOUD ACE vận hành nền tảng Analytics Workbench sớm 5 tháng



Toàn cảnh Lễ tổng kết Dự án "Trang bị nền tảng Analytics Workbench"

NGUYỄN THỊ MINH HUỆ

Sau 7 tháng triển khai, BIDV chính thức đưa nền tảng Analytics Workbench vào vận hành từ ngày 30/5/2026, sớm 5 tháng so với thời hạn Hợp đồng. Chỉ sau hai tháng đầu khai thác, thời gian đưa một mô hình vào vận hành đã giảm khoảng một nửa, và những mô hình đầu tiên bắt đầu tạo ra kết quả kinh doanh đo đếm được.

Buổi lễ có sự tham gia của ông Phan Thanh Hải - Phó Tổng Giám đốc; ông Đặng Hải Nhã - Giám đốc Trung tâm Dữ liệu và Phân tích, Trưởng Ban Quản lý Dự án; cùng đại diện lãnh đạo BIDV. Về phía đối tác có ông Phạm Văn Tuyên - Tổng Giám đốc Công ty TNHH Cloud Ace Việt Nam và ông Nguyễn Đức Toàn - Giám đốc Quốc gia Google Cloud tại Việt Nam, cùng đội ngũ chuyên gia triển khai.

Từ nhu cầu xây dựng năng lực dùng chung

Trên cơ sở Chiến lược phát triển BIDV giai đoạn 2026-2030, tầm nhìn đến 2045, BIDV tiếp tục rà soát và ban hành Chiến lược Công nghệ thông tin, Chuyển đổi số và Chiến lược Dữ liệu, AI và Đổi mới sáng tạo cho 5 năm tới, hướng tới mục tiêu trở thành ngân hàng vận hành dựa trên dữ liệu (data-driven bank).

Khi số lượng bài toán ngày càng tăng, thách thức không chỉ nằm ở việc xây dựng thêm các mô hình, mà còn ở khả năng phát triển, vận hành và đưa các mô hình vào ứng dụng trên quy mô lớn.

Ngay tại Lễ khởi động dự án ngày 5/11/2025, Phó Tổng Giám đốc Phan Thanh Hải đã đặt ra yêu cầu: thách thức lớn nhất không nằm ở công nghệ, mà ở việc chứng minh được giá trị định lượng của dữ liệu đối với kết quả kinh doanh. Yêu cầu này trở thành thước đo xuyên suốt quá trình triển khai và vận hành nền tảng.

Analytics Workbench được triển khai để giải quyết bài toán đó. Nền tảng cung cấp một môi trường dùng chung cho các bước phát triển, huấn luyện, kiểm thử và đưa mô hình vào vận hành, được xây dựng trên Google Cloud với khả năng mở rộng linh hoạt theo nhu cầu.

Hoàn thành sớm, chủ động chuẩn bị cho vận hành

Hợp đồng với Cloud Ace có hiệu lực từ ngày 23/10/2025, với thời hạn triển khai 12 tháng. Đây là một trong những dự án đầu tiên của BIDV triển khai theo hình thức PaaS (Platform as a Service - nền tảng dưới dạng dịch vụ) trên Google Cloud, đồng thời phải đáp ứng các yêu cầu về kiến trúc, tích hợp dữ liệu, quản trị vận hành và an toàn, bảo mật.

Ban Quản lý Dự án với các thành viên đến từ Trung tâm Dữ liệu và Phân tích, Trung tâm Công nghệ thông tin và Trung tâm Phát triển



Đại diện BIDV, Google Cloud và Cloud Ace chụp ảnh lưu niệm tại Lễ tổng kết Dự án

phần mềm cùng các đơn vị BIDV và đối tác đã tổ chức triển khai song song nhiều hạng mục, từ xây dựng nền tảng và kiểm thử đến chuẩn bị dữ liệu, chuyển đổi các use case và đào tạo đội ngũ vận hành. Nhờ đó, Analytics Workbench chính thức đi vào vận hành sau 7 tháng, sớm 5 tháng so với thời hạn Hợp đồng.

Ba bài toán được gắn với sản phẩm lõi và do các đơn vị tại Trụ sở chính trực tiếp khai thác:

"Gợi ý sản phẩm tiền gửi trực tuyến cho khách hàng cá nhân trên cơ sở hành vi giao dịch tại kênh SmartBanking" (Ban Khách hàng bán lẻ);

"Dự đoán nhóm chủ thẻ tín dụng quốc tế có khả năng gia tăng chi tiêu, phục vụ thiết kế ưu đãi theo từng phân khúc thẻ" (Ban Sản phẩm bán lẻ);

"Dự báo khách hàng doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng tiền gửi không kỳ hạn - CASA" (Ban Quản lý Khách hàng doanh nghiệp).

Cùng với việc xây dựng nền tảng, BIDV triển khai 22 khóa đào tạo với tổng thời lượng 336 giờ, từng bước giúp đội ngũ làm chủ các quy trình phát triển và vận hành mô hình trên môi trường cloud.

Từ góc độ chiến lược, ông Phan Thanh Hải - Phó Tổng Giám đốc BIDV nhấn mạnh:

"Dữ liệu là tài sản chiến lược, là lợi thế và năng lực cạnh tranh của BIDV, đồng thời là điều kiện tiên quyết cho chuyển đổi hoạt động và ứng dụng AI. Analytics Workbench là một cấu phần quan trọng trong lộ trình phát triển dữ liệu và AI, phù hợp với định hướng multi-hybrid cloud của BIDV trong giai đoạn tới. Việc hoàn thành dự án sớm là kết quả đáng ghi nhận, nhưng quan trọng hơn là BIDV đang thay đổi cách thức triển khai các bài toán dữ liệu và AI: từ những mô hình riêng lẻ sang một quy trình được chuẩn hóa, tự động hóa và có khả năng mở rộng."

Chuyển đổi mô hình phân tích - Tăng tốc độ đưa AI vào thực tiễn, từ nền tảng đến giá trị kinh doanh

Việc vận hành thành công Analytics Workbench giúp BIDV đạt được những kết quả nổi bật:

• **Rút ngắn 50% thời gian đưa mô hình vào vận hành:** Thời gian phát triển và triển khai một mô hình phân tích chuyên sâu giảm xuống dưới 30 ngày, giúp ngân hàng phản ứng linh hoạt trước những biến động nhanh chóng của thị trường.

• **Cá nhân hóa vượt trội trải nghiệm khách hàng:** Bước đầu ghi nhận tỷ lệ tương tác và chuyển đổi các gói giải pháp tài chính (tiền gửi tích lũy online, thanh toán hóa đơn, thẻ tín dụng) tăng từ 2 đến 12 lần so với phương thức thông thường.

• **Tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh:** Đóng góp giá trị kinh tế trực tiếp hàng trăm tỷ đồng cho ngân hàng ngay trong 2 tháng đầu tiên đưa các bài toán phân tích vào khai thác.

Ông Nguyễn Đức Toàn - Giám đốc Quốc gia Google Cloud tại Việt Nam chia sẻ:

"Chúng tôi đánh giá cao tầm nhìn chiến lược và sự quyết liệt của BIDV trong hành trình đổi mới sáng tạo. Việc BIDV đưa Analytics Workbench vào vận hành sớm 5 tháng là minh chứng cho năng lực làm chủ công nghệ xuất sắc của đội ngũ nhân sự ngân hàng. Google Cloud cam kết tiếp tục đồng hành, cung cấp hạ tầng đám mây và các công cụ AI tiên tiến nhất để cùng BIDV kiến tạo những giá trị vượt trội cho người dùng dịch vụ tài chính tại Việt Nam."

Thành công của dự án Analytics Workbench khẳng định vị thế tiên phong của BIDV trong ứng dụng công nghệ đám mây và AI, tạo nền tảng vững chắc để ngân hàng tiếp tục mở rộng quy mô hệ sinh thái số trong giai đoạn 2026-2030, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và đồng hành cùng sự thịnh vượng của khách hàng. Đại diện Cloud Ace và Google Cloud Việt Nam cũng khẳng định sẽ tiếp tục đồng hành cùng BIDV trong quá trình khai thác và mở rộng nền tảng.

● ***VỀ BIDV:***

BIDV là định chế tài chính lâu đời và có quy mô hàng đầu tại Việt Nam. Với mạng lưới rộng khắp và nền tảng công nghệ hiện đại, BIDV đang phục vụ hàng chục triệu khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, tiên phong trong công cuộc chuyển đổi số và dẫn dắt xu hướng tài chính thông minh.

● ***VỀ GOOGLE CLOUD:***

Google Cloud cung cấp hạ tầng điện toán đám mây hàng đầu thế giới, trang bị các công cụ phân tích dữ liệu, AI/ML và bảo mật tiên tiến, giúp các tổ chức và doanh nghiệp tăng tốc chuyển đổi số và nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu.

● ***VỀ CLOUD ACE:***

Cloud Ace là đối tác Premier hàng đầu của Google Cloud tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, chuyên cung cấp các dịch vụ tư vấn, triển khai và tối ưu hóa giải pháp điện toán đám mây cho các doanh nghiệp và tổ chức tài chính lớn. ❑

AI ĐỒNG HÀNH CÙNG CÔNG TÁC ĐÀO TẠO và phát triển đội ngũ tại Contact center

NGUYỄN THỊ PHƯƠNG

Trí tuệ nhân tạo (AI) không còn dừng lại ở công cụ tự động hóa hay hỗ trợ vận hành, mà đã trở thành động lực then chốt để định hình lại chiến lược đào tạo, phát triển nguồn nhân lực toàn diện và nâng cao năng lực cạnh tranh trong ngành Tài chính - Ngân hàng.

Xu hướng ứng dụng AI trong đào tạo doanh nghiệp: Làn sóng toàn cầu và những số liệu ấn tượng

Cuộc cách mạng Công nghiệp 4.0, đặc biệt là sự bùng nổ của Trí tuệ nhân tạo tạo sinh (Generative AI), đang tái định hình phương thức quản trị và phát triển nguồn nhân lực tại các tổ chức trên toàn thế giới. Đào tạo và Phát triển (L&D) đã chuyển mình mạnh mẽ từ mô hình truyền thống mang tính "định kỳ và cào bằng" sang mô hình "học tập chủ động, cá nhân hóa và thích ứng tức thời".

Theo các báo cáo và nghiên cứu từ các tổ chức uy tín quốc tế, tốc độ phủ sóng của AI trong công tác đào tạo doanh nghiệp đang tăng trưởng với tốc độ phi mã:

• **Mức độ tích hợp sâu rộng:** Theo khảo sát của Gitnux Market (2026), 52% doanh nghiệp toàn cầu đã triển khai AI trong công tác đào tạo cán bộ; đặc biệt trong ngành Tài chính - Ngân hàng, tỷ lệ ứng dụng AI vào nâng cao kỹ năng (Skill Development) đã đạt 62%. Đồng thời, báo cáo từ WhatFix (2025) cũng chỉ ra có tới 58% đơn vị đi đầu về đổi mới sáng tạo đang tích hợp Generative AI trực tiếp vào hoạt động Đào tạo & Phát triển (L&D).

• **Tối ưu hóa chi phí và thời gian:** Nghiên cứu từ Gitnux (2026) ghi nhận việc ứng dụng AI giúp giảm tới 58% thời gian thiết kế bài giảng và tiết kiệm trung bình 40% chi phí đào tạo so với phương pháp truyền thống.

• **Gia tăng hiệu quả vượt trội:** Nghiên cứu công bố trên ArXiv 2026 (tổng hợp bởi VirtualSpeech) chỉ ra rằng các mô hình huấn luyện mô phỏng AI (AI Simulation) giúp nâng cao hiệu quả và độ chính xác trong đào tạo lên đến 80% so với phương pháp giảng dạy lý thuyết. Đồng thời, nghiên cứu từ McKinsey (2024) nhấn mạnh việc tái đào tạo (Upskilling/Reskilling) hỗ trợ bởi AI là chìa khóa then chốt giúp các ngân hàng thu hẹp khoảng trống năng lực số.



AI trở thành xu hướng trong hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Trong bối cảnh đó, BIDV đã nhanh chóng nắm bắt xu hướng, đưa AI trở thành đòn bẩy chiến lược để hiện đại hóa hệ thống quản trị nhân sự và đào tạo toàn diện.

Ứng dụng AI trong công tác đào tạo tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV

Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV đóng vai trò là "điểm chạm" trực tiếp, tiếp nhận, xử lý và tư vấn chuyên sâu các yêu cầu của khách hàng đối với toàn bộ hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ tài chính - ngân hàng.

Với đặc thù công việc hỗ trợ khách hàng đòi hỏi phải đào tạo liên tục, cập nhật quy trình, chính sách, sản phẩm mới thường xuyên, áp lực dành cho đội ngũ Tư vấn viên (TVV) là vô cùng lớn. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với công tác đào tạo: phải hiện đại, linh hoạt, cá nhân hóa và đáp ứng kịp thời nhu cầu tri thức của cán bộ.

Đứng trước thách thức đó, việc tích hợp các công cụ AI thế hệ mới đã tạo ra bước ngoặt căn bản trên cả 3 trụ cột:

Đối với đội ngũ Giảng viên và Cán bộ phụ trách đào tạo: AI đóng vai trò như một trợ lý chuyên môn đắc lực. Nhờ ứng dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến như ChatGPT, Gamma, NotebookLM, AI Text-to-Speech, AI Canva, AI CapCut..., cán bộ đào tạo có thể tối ưu hóa khâu tổng hợp tài liệu, số hóa giáo trình, thiết kế câu hỏi kiểm tra, xây dựng tình huống mô phỏng thực tế và sản xuất học liệu đa phương tiện một cách nhanh chóng. Việc tự động hóa các tác vụ lặp lại giúp giảng viên giải phóng sức lao động, tập trung nghiên cứu chuyên sâu, truyền tải kinh nghiệm thực chiến và nâng cao chất lượng giảng dạy. Nhờ việc vận dụng các công cụ AI, đội ngũ giảng viên tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng – chủ yếu là những cán bộ chuyên môn nghiệp vụ kiêm nhiệm công tác đào tạo – đã tiết kiệm đến 50% thời gian cho công việc đào tạo, qua đó cán bộ có thêm nhiều thời gian để nghiên cứu nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ và nâng cao chất lượng đào tạo.

Đối với lực lượng Tư vấn viên: AI chính là "Trợ lý học tập 24/7" đồng hành "mọi lúc, mọi nơi". Thông

qua các nền tảng như AI Search, NotebookLM, Askbee ..., TVV có thể chủ động tra cứu quy trình nghiệp vụ, tóm tắt các văn bản quy định dài, phân tích tình huống khó và tham khảo kịch bản ứng xử tối ưu khi hỗ trợ khách hàng. Ngoài ra, AI giúp đa dạng hóa các hình thức đào tạo, tài liệu đào tạo được thể hiện trực quan, sinh động, không chỉ qua các hình thức như slide, video mà còn qua các hình thức mới như Bản đồ tư duy (mindmaps), Thẻ ghi nhớ (Flashcard)…, giúp công việc học tập trở nên hấp dẫn, dễ hiểu, dễ tiếp thu, không bị nhàm chán. Nhờ đó, học tập không còn là nghĩa vụ bắt buộc mà đã trở thành thói quen chủ động của Tư vấn viên trong mỗi ca trực.

Đối với công tác Quản lý chất lượng cuộc gọi Inbound & Outbound tại tổng đài: Thông qua công cụ AI QC (Phân tích & Đánh giá cuộc gọi tự động), hệ thống tự động phân tích 100% tương tác để kịp thời phát hiện các cuộc gọi có cảm xúc tiêu cực của khách hàng và Tư vấn viên, thời gian hold máy, khoảng lặng trong cuộc gọi, hay các cuộc gọi Tư vấn viên chưa tuân thủ quy trình nghiệp vụ hoặc tiêu chuẩn về kỹ năng, giúp phát hiện điểm hạn chế, tồn tại về kỹ năng hoặc lỗ hổng kiến thức nghiệp vụ của các Tư vấn viên. Từ kết quả này, bộ phận đào tạo dễ dàng thiết kế các chương trình huấn luyện "đúng người - đúng bệnh – đúng lúc", khắc phục triệt để các tồn tại phát sinh.



AI được ứng dụng tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV

Sự đột phá này đã từng bước kiến tạo văn hóa học tập chủ động tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV. Không còn thụ động phụ thuộc vào các khóa đào tạo tập trung định kỳ, mỗi cán bộ đều có thể tự hoàn thiện kỹ năng, cập nhật kiến thức mới hàng ngày. Khi tri thức được tích lũy liên tục, năng lực chuyên môn của đội ngũ sẽ phát triển bền vững, tạo tiền đề vững chắc cho việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

AI – "Người đồng hành số" trong suốt lộ trình phát triển nghề nghiệp của Tư vấn viên

Tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng BIDV, hành trình phát triển của một tư vấn viên không gói gọn trong chương trình đào tạo hội nhập ban đầu mà là một lộ trình học tập và hoàn thiện năng lực liên tục trong suốt quá trình công tác. AI đã chứng minh vai trò là người đồng hành chiến lược trên từng chặng đường:

• **Giai đoạn hội nhập (Onboarding):** AI trợ giúp nhân sự mới nhanh chóng thẩm thấu lượng kiến thức nghiệp vụ đồ sộ, rút ngắn đáng kể thời gian làm quen và thích nghi, giúp tư vấn viên mới sẵn sàng tự tin thực hiện công việc thực tế một cách nhanh nhất.

• **Giai đoạn làm việc chính thức (Continuous Upskilling):** Trong bối cảnh các chính sách, sản phẩm và quy trình dịch vụ ngân hàng liên tục cải tiến, AI tiếp tục đóng vai trò "bộ lọc tri thức thông minh". Mỗi khi có văn bản hay chính sách mới ban hành, AI search giúp Tư vấn viên tìm kiếm kịch bản hỗ trợ khách hàng, hỗ trợ phân tích, trích xuất những điểm thay đổi trọng tâm, giúp tư vấn viên nắm bắt bản chất vấn đề nhanh chóng, thuận tiện. Đồng thời, đưa ra các gợi ý xử lý tình huống chuẩn xác ngay trong ca trực, giúp xóa bỏ ranh giới giữa "học" và "làm".

Sự đồng hành này không chỉ nâng cao độ chính xác trong tư vấn, giảm thiểu sai sót vận hành mà còn tiếp thêm sự tự tin, bản lĩnh nghề nghiệp cho mỗi tư vấn viên trước những yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường.



Vai trò của AI trong suốt lộ trình phát triển nghề nghiệp của Tư vấn viên

Trong thời đại chuyển đổi số tiếp tục tăng tốc và phát triển mạnh mẽ, AI ngày càng thể hiện vai trò quan trọng trong mọi lĩnh vực. AI không thay thế vai trò quản trị của con người, nhưng chắc chắn là "trợ lý thông minh" đắc lực giúp lãnh đạo đưa ra các quyết định phát triển nhân tài nhanh chóng, chính xác.

Đầu tư cho đào tạo và ứng dụng công nghệ chính là đầu tư cho tương lai bền vững. Thành công trong ứng dụng AI tại Trung tâm Chăm sóc khách hàng không chỉ nâng tầm chất lượng dịch vụ và mang lại trải nghiệm vượt trội cho khách hàng, mà còn góp phần khẳng định vị thế dẫn đầu của BIDV trên hành trình chuyển đổi số toàn diện ngành ngân hàng. ❑

**Trung tâm Chăm sóc Khách hàng*

Văn hoá "Nguồn nội sinh giữ hồn Việt" trong kỷ nguyên mới

ĐẬP TAN "ẢO VỌNG" XÂM HẠI VĂN HÓA TRONG KỶ NGUYÊN SỐ

TRẦN XUÂN HOÀNG - VÕ THỊ KIM SA

Tại Cuộc thi chính luận về bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng lần thứ II trong Đảng bộ Chính phủ, loạt bài báo điện tử 3 kỳ "Văn hóa - nguồn nội sinh giữ hồn Việt trong kỷ nguyên mới" của nhóm tác giả Trần Xuân Hoàng - Phó Bí thư Thường trực Đảng ủy, Ủy viên HĐQT BIDV và Võ Thị Kim Sa - Chuyên viên Ban Tuyên giáo Đảng ủy BIDV đã xuất sắc được trao Giải Đặc biệt.

Từ câu chuyện giữ gìn, phát huy bản sắc văn hóa dân tộc trong kỷ nguyên số, tác phẩm tiếp cận văn hóa như một nguồn lực nội sinh, góp phần bồi đắp bản lĩnh, củng cố niềm tin và tạo "sức đề kháng" trước những tác động tiêu cực trong đời sống xã hội. Trong mạch phân tích đó, thực tiễn gần 70 năm hình thành và phát triển của BIDV, cùng hệ giá trị "Trí tuệ - Niềm tin - Liêm chính - Nghĩa tình - Khát vọng", được lựa chọn như một lát cắt sinh động để làm rõ sức mạnh của văn hóa trong xây dựng con người, tổ chức và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Bản tin Đầu tư Phát triển trân trọng giới thiệu loạt bài tới quý độc giả.



Khối đại diện 54 dân tộc Việt Nam tham gia Lễ kỷ niệm, diễu binh, diễu hành 80 năm Cách mạng tháng Tám thành công và Quốc khánh 2-9 (Ảnh: Báo Nhân dân)

Trong kỷ nguyên mới, văn hóa không chỉ là nền tảng tinh thần của xã hội, mà còn là "nguồn nội sinh giữ hồn Việt", bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng trước sự "xâm lăng văn hóa". Thực tế tại Đảng bộ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã chứng minh điều đó.

Trong kỷ nguyên số, văn hóa không chỉ là nền tảng tinh thần của xã hội, mà còn là "lá chắn mềm" trước những "ảo vọng" xâm hại văn hóa của các thế lực thù địch. Bảo vệ văn hóa chính là bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng và sức mạnh nội sinh của dân tộc.

Văn hóa Việt Nam được kết tinh và hun đúc từ hàng nghìn năm dựng nước và giữ nước. Đó là những giá trị của lòng yêu nước, tinh thần đoàn kết, đức tính cần cù, ý chí vượt khó, lòng nhân ái, thủy chung, đạo lý "uống nước nhớ nguồn", tinh thần " tương thân tương ái". Những giá trị trên đã làm nên một bản sắc rất riêng của con người Việt Nam, tạo sức mạnh nội sinh để dân tộc vượt qua khó khăn, thách thức trong lịch sử phát triển của đất nước. Trong giai đoạn hiện nay, giữ gìn và phát huy văn hóa, trong đó có văn hóa doanh nghiệp không những là gìn giữ cội nguồn dân tộc, mà còn là nhiệm vụ quan trọng để củng cố nền tảng tinh thần xã hội, làm ra của cải nhiều hơn cho xã hội và góp phần bảo vệ vững chắc nền tảng tư tưởng của Đảng.

Nhận diện những "ảo vọng" xâm hại văn hóa

Bước vào kỷ nguyên số, văn hóa Việt Nam đứng trước cả cơ hội lớn lẫn những thách thức chưa từng có. Công nghệ số và không gian mạng tạo điều kiện để lan tỏa tri thức, quảng bá hình ảnh đất nước, kết nối cộng đồng và khơi dậy nhiều giá trị tích cực. Nhưng cũng chính môi trường ấy đang bị lợi dụng để lan truyền thông tin sai lệch, cổ súy lối sống lệch chuẩn lan truyền tốc độ nhanh trên diện rộng, chĩa mũi nhọn dư luận nhận thức méo mó và làm xói mòn hệ giá trị, ảnh hưởng đến nền tảng tư tưởng của Đảng.

Sự xâm hại đối với văn hóa không phải lúc nào cũng bộc lộ một



Hội nghị toàn quốc quán triệt, triển khai, thực hiện Nghị quyết số 79-NQ/TW và Nghị quyết số 80-NQ/TW của Bộ Chính trị (Ảnh: Báo Quân đội nhân dân)

cách trực diện mà thường xuất hiện dưới những biểu hiện tưởng như vô hại như: xem nhẹ văn hóa, coi văn hóa chỉ là lĩnh vực "mềm" thứ yếu; nhân danh tự do để hợp thức hóa phát ngôn cực đoan; lấy danh nghĩa đổi mới, cho rằng hội nhập đồng nghĩa với với hòa tan, không cần giữ. Nếu không được nhận diện kịp thời, những biểu hiện ấy sẽ từng bước làm méo mó và suy giảm phân biệt đúng – sai, thật – giả, tốt – xấu trong đời sống xã hội.

Thâm độc hơn, các thế lực thù địch còn "ảo vọng" phủ nhận những thành tựu và chính sách văn hóa của Đảng, Nhà nước, nhất là những chính sách đối với đồng bào dân tộc thiểu số, vùng sâu vùng xa. Các thế lực thù địch lợi dụng vấn đề nhân quyền, dân tộc chia rẽ khối đại đoàn kết toàn dân, làm sai lệch cách nhìn về quan điểm chính sách văn hóa của Đảng và Nhà nước trong bảo tồn, phát huy bản sắc văn hóa các dân tộc Việt Nam.

Một biểu hiện khác rất đáng cảnh giác là cố tình tách văn hóa khỏi chính trị, coi văn hóa chỉ là hoạt động thuần túy về cảm xúc, nghệ thuật, giải trí, tín ngưỡng mà không cần sự định hướng về tư tưởng và đường lối. Luận điệu trên mục đích làm giảm vai trò của văn hóa trong đời sống, phủ nhận vai trò lãnh đạo và vị trí của Đảng đối với lĩnh vực văn hóa.

Ngoài ra, các thế lực thù địch, phản động lợi dụng lĩnh vực văn hóa phủ nhận các giá trị văn hóa truyền thống hướng về cội nguồn, bóp méo lịch sử, hạ thấp các giá trị truyền thống, tôn sùng lối sống phương Tây,... Mục đích của những luận điệu trên nhằm làm phai nhạt văn hóa dân tộc, làm suy yếu ý thức tri ân, tưởng nhớ, tinh thần cộng đồng, trách nhiệm với gia đình, quê hương, đất nước; từ đó tác động làm suy yếu nền tảng tinh thần của xã hội, tác động tiêu cực đến niềm tin của nhân dân với Đảng, Nhà nước và chế độ.

Đấu tranh với những "ảo vọng" xâm hại văn hóa không chỉ là bác bỏ các biểu hiện lệch chuẩn, luận điệu xuyên tạc, mà quan trọng hơn là giữ vững hệ giá trị, bản sắc và cốt cách Việt; đặt văn hóa đúng vị trí là nền tảng tinh thần của xã hội, là sức mạnh nội sinh của phát triển bền vững. Khi cái đúng được khẳng định, cái đẹp được lan tỏa thì những tác động tiêu cực sẽ không có điều kiện thẩm thấu sâu vào đời sống xã hội.

Giữ "lửa" cho văn hóa dân tộc, đập tan "ảo vọng" xâm hại văn hóa

Chủ tịch Hồ Chí Minh đã từng nói: "Văn hóa soi đường cho quốc dân đi" và luận điểm này đã trở thành nguyên tắc chi phối, có ý nghĩa cơ bản, lâu dài, là "sợi chỉ đỏ" xuyên suốt quá trình phát triển văn hóa Việt Nam.

Trong suốt quá trình lãnh đạo cách mạng, Đảng Cộng sản Việt Nam luôn xác định văn hóa là nền tảng tinh thần của xã hội, là nguồn lực nội sinh quan trọng của sự phát triển và là yếu tố trực tiếp góp phần hình thành nhân cách con người Việt Nam. Quan điểm này thể hiện nhất quán trong các văn kiện của Đảng qua nhiều thời kỳ, khẳng định vai trò đặc biệt của văn hóa trong việc củng cố khối đại đoàn kết dân tộc, bồi dưỡng các giá trị nhân văn và xây dựng xã hội phát triển bền vững.

Đảng và Nhà nước luôn đặt văn hóa ở vị trí quan trọng. Tại cương lĩnh Xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ đi lên Chủ nghĩa xã hội (1991), Đảng ta xác định những đặc trưng của xã hội xã hội chủ nghĩa mà nhân dân ta xây dựng trong đó có nền văn hóa tiên tiến, đậm đà bản sắc dân tộc. Tại cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội (bổ sung, phát triển năm 2011) được thông qua tại Đại hội XI (2011), Đảng ta xác định mô hình chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam với 8 đặc trưng trong đó tiếp tục khẳng định có nền văn hóa tiên tiếnđậm đà bản sắc dân tộc. Tại Hội nghị lần thứ chín Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XI đã ban hành Nghị quyết số 33-NQ/TW ngày 09/6/2014 về "Xây dựng và phát triển văn hóa, con người Việt Nam đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững đất nước" đã chỉ rõ: "Xây dựng nền văn hóa và con người Việt Nam phát triển toàn diện, hướng đến chân - thiện - mỹ, thấm nhuần tinh thần dân tộc, nhân văn, dân chủ và khoa học." Đặc biệt, Nghị quyết nhấn mạnh yêu cầu: "Chủ động đấu tranh chống các biểu hiện suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống; chống các quan điểm sai trái, thù địch". Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng đã khẳng định vai trò, vị trí, ý nghĩa, tầm quan trọng của giá trị văn hóa và sức mạnh con người Việt Nam, *"phát triển con người toàn diện và xây dựng nền văn hóa Việt Nam tiên tiến, đậm đà bản sắc dân tộc để văn hóa, con*

người Việt Nam thực sự trở thành sức mạnh nội sinh, động lực phát triển đất nước và bảo vệ Tổ quốc".

Quy định số 144-QĐ/TW ngày 09/5/2024 của Bộ Chính trị về chuẩn mực đạo đức cách mạng của cán bộ, đảng viên trong giai đoạn mới nhấn mạnh yêu cầu giữ gìn phẩm giá, danh dự, lòng tự trọng, uy tín; đề cao trách nhiệm nêu gương, nói đi đôi với làm. Đây là yêu cầu có ý nghĩa trực tiếp đối với việc giữ gìn văn hóa, bởi nếu cán bộ, đảng viên không tự giác giữ gìn đạo đức, lối sống, chuẩn mực ứng xử, thì rất khó tạo sức thuyết phục trong việc lan tỏa cái đúng, cái tốt và bảo vệ các giá trị nền tảng của xã hội.

Phát biểu tại Hội nghị Văn hóa toàn quốc năm 2021, Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng đã nhấn mạnh: "Văn hóa là hồn cốt của dân tộc, nói lên bản sắc của dân tộc. Văn hóa còn thì dân tộc còn".

Nghị quyết 80-NQ/TW ngày 7/1/2026 tiếp tục khẳng định xây dựng nền văn hóa Việt Nam tiên tiến, hiện đại, đậm đà bản sắc dân tộc là yêu cầu thiết yếu trong phát triển đất nước. Đảng nhấn mạnh văn hóa không chỉ là nền tảng tinh thần, mà còn là nguồn lực nội sinh, động lực quan trọng thúc đẩy phát triển nhanh và bền vững, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống, củng cố đoàn kết xã hội và tạo nền tảng để đất nước vững bước vươn lên.

Tinh thần này tiếp tục được kế thừa trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIV của Đảng khi khẳng định: "Khơi dậy mạnh mẽ khát vọng phát triển đất nước phồn vinh, hạnh phúc; phát huy giá trị văn hóa và sức mạnh con người Việt Nam."

Không thờ ơ trước mưu đồ "xâm hại văn hóa"

Bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng không chỉ là bảo vệ trong các văn bản, khẩu hiệu, mà thật sự hiện diện trong đời sống, trong suy nghĩ và hành động của mỗi người.

Nâng cao nhận thức của toàn dân về văn hóa, giữ gìn bản sắc và bồi đắp các giá trị của văn hóa, hiểu rõ văn hóa không chỉ là đời sống tinh thần, mà còn là nền tảng tinh thần của xã hội, sức mạnh nội sinh và động lực phát triển đất nước. Khi nhận thức đúng vai trò của văn hóa, mỗi cá nhân và tổ chức sẽ có trách nhiệm hơn trong gìn giữ, phát huy giá trị tốt đẹp của dân tộc và chủ động đấu tranh với những biểu hiện lệch chuẩn.



Tổng Bí thư Tô Lâm phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị toàn quốc nghiên cứu,học tập, quán triệt và triển khai thực hiện Nghị quyết số 79-NQ/TW và 80-NQ/TW (Ảnh: Báo Điện tử Chính phủ)

> *"Văn hóa xây nên dáng hình của dân tộc, định hình hệ giá trị quốc gia, bồi đắp hệ giá trị gia đình, hệ giá trị con người Việt Nam thời kỳ mới.*
>
> TỔNG BÍ THƯ **TÔ LÂM**

Chủ động bảo vệ văn hóa trên không gian mạng bằng cả quản lý, giáo dục và sáng tạo nội dung tích cực. Trong môi trường truyền thông số cạnh tranh rất mạnh về sự chú ý, cái đúng nếu khô cứng, chậm chạp, thiếu sức gợi mở thì khó lan tỏa bằng cái sai được trình bày khéo léo. Vì vậy, giữ gìn văn hóa trong kỷ nguyên số không chỉ là ngăn chặn cái xấu, mà còn là chủ động tạo ra nhiều hơn những nội dung tốt, đúng, có chiều sâu, có sức dẫn dắt và có khả năng lan tỏa.

Xây dựng môi trường văn hóa lành mạnh là tạo dựng không gian xã hội trong đó các giá trị chân, thiện, mỹ được bồi đắp; kỷ cương, đạo đức, trách nhiệm và tinh thần thượng tôn pháp luật được đề cao; những biểu hiện lệch chuẩn, phản văn hóa bị ngăn chặn, đẩy lùi. Đây là điều kiện quan trọng để hình thành con người có nhân cách, lối sống tốt đẹp, đồng thời củng cố nền tảng tinh thần xã hội và sức đề kháng trước các tác động tiêu cực.

Phát huy vai trò nêu gương của cán bộ, đảng viên và người lao động, nhất là người đứng đầu, xây dựng văn hóa tại cơ quan, đơn vị thành một điểm tựa về chuẩn mực đạo đức, tinh thần trách nhiệm, kỷ cương và lối sống lành mạnh, lan tỏa các giá trị tích cực, củng cố niềm tin, tạo sức đề kháng trước những biểu hiện lệch chuẩn, góp phần giữ vững các hệ giá trị về văn hóanền tảng tinh thần xã hội và bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng.

Thúc đẩy sáng tạo các giá trị văn hóa mới là làm cho văn hóa truyền thống được tiếp nối và lan tỏa bằng những hình thức thể hiện mới mẻ, hấp dẫn, phù hợp với nhiều đối tượng. Cần khuyến khích đội ngũ văn nghệ sĩ sáng tạo nhiều tác phẩm có giá trị, biết khai thác chất liệu truyền thống bằng tư duy đổi mới để các sản phẩm văn hóa, nghệ thuật vừa giàu bản sắc, vừa dễ tiếp nhận, không khô cứng, không nhàm chán và tiếp cận được nhiều đối tượng, độ tuổi trong xã hội.

Bên cạnh việc gìn giữ, văn hóa cũng cần được làm mới bằng sức sáng tạo. Truyền thống chỉ thật sự sống động khi được tiếp nối bằng những hình thức phù hợp với đời sống hôm nay. Vì vậy, cần khuyến khích đội ngũ văn nghệ sĩ, người làm truyền thông, người sáng tạo nội dung biết khai thác chất liệu truyền thống bằng tư duy đổi mới, tạo ra những sản phẩm văn hóa vừa giàu bản sắc, vừa gần gũi, hấp dẫn, dễ đi vào lòng người. Theo tôi, đó cũng là cách thiết thực để văn hóa không chỉ được bảo vệ trong các văn bản, khẩu hiệu, mà thật sự hiện diện trong đời sống, trong suy nghĩ và hành động của mỗi người.

Đập tan những "ảo vọng" xâm hại văn hóa không chỉ bằng ý kiến phản bác, mà trước hết bằng việc giữ gìn các giá trị văn hóa và bồi đắp văn hóa Việt Nam trong mỗi cá thể, mỗi gia đình và cộng đồng. Khi văn hóa còn

BÌNH CHỌN, TUYÊN DƯƠNG
70 Bí thư chi bộ xuất sắc

VŨ THU HIỀN

Hướng tới kỷ niệm 70 năm Ngày truyền thống BIDV (26/4/1957–26/4/2027), Đảng ủy BIDV triển khai Chương trình bình chọn, tuyên dương 70 Bí thư chi bộ xuất sắc.

Chương trình không chỉ ghi nhận những hạt nhân đoàn kết tiêu biểu mà còn hướng tới phát hiện, lan tỏa các mô hình, giải pháp và kinh nghiệm thiết thực trong công tác xây dựng Đảng, lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ chính trị, nhiệm vụ kinh doanh tại cơ sở.

Vừa qua, Trung ương lần đầu tổ chức tuyên dương Bí thư chi bộ xuất sắc tiêu biểu trong toàn Đảng, thể hiện sự quan tâm đặc biệt đối với đội ngũ cán bộ trực tiếp lãnh đạo, tổ chức thực hiện nhiệm vụ tại cơ sở. Tham khảo chủ trương và cách làm của Trung ương, Đảng ủy BIDV xây dựng chương trình riêng, phù hợp với mô hình tổ chức đảng và đặc điểm hoạt động của hệ thống.

Ngày 15/6/2026, Đảng ủy BIDV ban hành Kế hoạch số 29-KH/ĐU về tổ chức bình chọn, tuyên dương 70 Bí thư chi bộ xuất sắc. Con số 70 gắn với dấu mốc 70 năm Ngày truyền thống BIDV, đồng thời thể hiện mong muốn lựa chọn những cán bộ có phương pháp lãnh đạo hiệu quả và kinh nghiệm có thể chia sẻ, lan tỏa trong toàn hệ thống.

Trong tổ chức đảng ở ngân hàng, vai trò của Bí thư chi bộ gắn chặt với công việc hằng ngày của đơn vị. Một chi bộ sinh hoạt nền nếp nhưng nội dung xa



công việc chuyên môn sẽ khó tạo chuyển biến. Một nghị quyết đúng mà thiếu phân công, kiểm tra cũng dễ dừng lại trên giấy. Nghị quyết của chi bộ phải đi đến từng vị trí công tác và được kiểm chứng bằng kết quả.

Chương trình đặt trọng tâm vào hiệu quả lãnh đạo và tổ chức thực hiện nhiệm vụ tại cơ sở. Thành tích của Bí thư chi bộ được xem xét trong mối liên hệ với kết quả của chi bộ, đơn vị; thể hiện qua mô hình, giải pháp, sản phẩm, số liệu và tác động cụ thể.

Khi giới thiệu nhân sự, cấp ủy cần làm rõ vấn đề thực tiễn mà chi bộ hoặc đơn vị từng phải xử lý; vai trò của Bí thư chi bộ trong lựa chọn giải pháp, tập hợp cán bộ, đảng viên và tổ chức thực hiện; những kết quả đạt được, các kinh nghiệm có thể vận dụng tại các đơn vị khác.

Một Bí thư chi bộ tiêu biểu cần được nhìn thấy qua chất lượng sinh hoạt chi bộ, trách nhiệm của đảng viên, sự phối hợp trong đơn vị và kết quả thực hiện nhiệm vụ chính trị, nhiệm vụ kinh doanh. Người đứng đầu làm tốt vai trò sẽ tạo được sự thống nhất trong nhận thức và hành động, nhất là khi đơn vị đứng trước việc mới, việc khó hoặc những yêu cầu cần thay đổi cách làm.

Chương trình hướng tới đối tượng là các đồng chí Bí thư chi bộ cơ sở và Bí thư chi bộ trực thuộc có thành tích tiêu biểu, xuất sắc trong công tác xây dựng Đảng và lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ chính trị giai đoạn 2025–2026. Phạm vi triển khai gồm các tổ chức đảng trực thuộc Đảng bộ BIDV và các tổ chức đảng trong hệ thống BIDV trực thuộc cấp ủy địa phương.

Các cấp ủy, tổ chức đảng cần chủ động rà soát, lựa chọn đúng nhân tố tiêu biểu và chuẩn bị hồ sơ trên cơ sở kết quả đã được kiểm chứng. Hồ sơ đề nghị gửi về Đảng ủy BIDV, qua Ban Tuyên giáo Đảng ủy, chậm nhất ngày 15/2/2027.

Lựa chọn đúng người, phản ánh đúng thành tích, lan tỏa những cách làm hiệu quả chính là cơ sở để Chương trình bình chọn, tuyên dương 70 Bí thư chi bộ xuất sắc tạo được dấu ấn thiết thực, góp phần xây dựng tổ chức đảng trong sạch, vững mạnh và cùng toàn hệ thống BIDV vững bước trên chặng đường phát triển mới. ❑

**** Ban Tuyên giáo Đảng ủy***

vững, cốt cách Việt còn bền; và mọi âm mưu xâm hại văn hóa cũng khó có thể thẩm thấu, lan rộng. Đó cũng là cách thiết thực để bảo vệ nền tảng tư tưởng của Đảng từ chiều sâu tinh thần dân tộc. Thực tế tại Đảng bộ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã chứng minh điều đó.

Ngay từ năm 2000, BIDV đã triển khai Đề án xây dựng và phát huy văn hóa doanh nghiệp, trên cơ sở đó ban hành 2 bộ Quy chuẩn đạo đức nghề nghiệp và Quy tắc ứng xử nhằm xây dựng môi trường làm việc thân thiện, minh bạch và định hướng hành vi của cán bộ. Các Nghị quyết số 22/NQ-BIDV ngày 11/01/2021, HĐQT BIDV phê duyệt Chiến lược phát triển kinh doanh đến năm 2025, tầm nhìn 2030 và Nghị quyết số 48-NQ/ĐU ngày 22/4/2026 phê duyệt Chiến lược phát triển BIDV đến năm 2030 tầm nhìn 2045 đều xác định "nguồn nhân lực và văn hóa doanh nghiệp" là 1 trong 3 trụ cột phát triển chính. BIDV từ đó tiếp tục tập trung xây dựng đội ngũ nhân lực chất lượng cao, có năng lực, phẩm chất và cùng hướng tới mục tiêu chung, coi văn hóa doanh nghiệp là động lực phát triển của toàn hệ thống.

Nhờ chú trọng phát triển văn hóa doanh nghiệp mà Đảng bộ BIDV luôn vững vàng trong mọi thử thách sóng gió, an toàn trước "ảo vọng" xâm lăng văn hóa và hoàn thành tốt nhiệm vụ mà Đảng, Nhà nước và ngành Ngân hàng giao phó. ❑

(Còn nữa)

"TRẠM SẠC HẠNH PHÚC" và những người giữ lửa ở BIDV

LƯU DIỄM CẦM

Nếu Nghị quyết số 80-NQ/TW của Bộ Chính trị là định hướng lớn về phát triển văn hóa và Nghị quyết số 63-NQ/ĐU của Đảng ủy BIDV là bước cụ thể hóa ở doanh nghiệp thì việc đưa "Ngân hàng hạnh phúc" vào thực tế lại cần những kiến trúc sư kiên nhẫn của công tác Đảng. Không chỉ là những khẩu hiệu hành chính, Đảng bộ BIDV đã đặt ra một câu hỏi rất thực tế: Làm sao để công nghệ và áp lực số hóa phục vụ con người, chứ không biến con người thành nô lệ của thuật toán?



Các chương trình sinh hoạt chính trị của Đảng bộ BIDV luôn gắn liền lý luận và thực tiễn

Kỳ 2 này sẽ bóc tách câu chuyện chuyển hóa lý luận thành những giải pháp cụ thể, nơi công tác xây dựng Đảng trở thành điểm tựa gìn giữ những giá trị tốt đẹp, biến mỗi chi bộ, mỗi phòng làm việc trở thành nơi lắng nghe, sẻ chia và đồng hành cùng người lao động.

Quản trị bằng sự thấu hiểu

Trong kỷ nguyên số hóa toàn diện, một trong những nguy cơ lớn nhất mà các cơ quan tham mưu chiến lược và các doanh nghiệp quy mô lớn phải đối mặt chính là xu hướng "robot hóa" con người. Khi mọi hiệu suất công việc được đong đếm, chia nhỏ và giám sát chặt chẽ bằng những tiến độ tính theo ngày, các chỉ số KPI áp lực, cùng tỷ lệ phần trăm hiển thị liên tục trên các phần mềm quản trị trực tuyến, một thứ áp lực vô hình nhưng vô cùng nặng nề rất dễ làm nguội lạnh đi những giá trị tinh thần. Người cán bộ hối hả chạy theo chỉ tiêu, cấp trên dán mắt vào bảng biểu đồ thị, vô tình tạo ra một khoảng cách lạnh lùng, xa cách ngay trong lòng tổ chức. Con người - từ chỗ là chủ thể sáng tạo, là linh hồn của sự phát triển - bỗng đứng trước nguy cơ bị biến thành một mắt xích cơ học vô cảm trong một dây chuyền vận hành số hóa khổng lồ.

Từ nhận diện về nguy cơ ấy, trên cơ sở những định hướng của Nghị quyết 80-NQ/TW của Bộ Chính trị về phát triển văn hóa, Đảng ủy BIDV xác định: Sự vững mạnh của một tổ chức Đảng kiểu mẫu trong lòng doanh nghiệp nhà nước không thể và không bao giờ chỉ được đo lường bằng những danh hiệu thi đua mang tính hình thức, hay tiến độ hoàn thành các

dự án công nghệ thuần túy. Nếu một cấp ủy Đảng chỉ biết đếm số lượng tài khoản Sổ tay đảng viên điện tử được kích hoạt thành công, chỉ nhìn vào những con số báo cáo phần trăm hoàn thành mà lướt qua những trăn trở, những biểu hiện quá tải hay sự kiệt sức tinh thần của người giữ lửa tổ chức, thì sự vững mạnh của tổ chức ấy chỉ là lớp vỏ bọc bên ngoài chứ chưa thực sự trọn vẹn từ bên trong. Chuyển đổi số trong công tác Đảng không phải là một cuộc chạy đua công nghệ vô hồn, mà cốt lõi của nó phải là việc ứng dụng công nghệ để giải phóng sức sáng tạo của con người, tối ưu hóa quy trình hành chính để dành thời gian cho công tác tư vấn, lắng nghe và đồng hành, thắt chặt tình đồng chí, nghĩa đồng nghiệp.

Chính vì vậy, Đề án "Ngân hàng hạnh phúc" ra đời không chỉ dừng lại ở một sáng kiến mang tính phong trào, mà được định vị như một "bộ lọc văn hóa", một phương thức quản trị dựa trên sự quan tâm và sẻ chia. Thay vì phương thức quản lý bằng các mệnh lệnh hành chính khô khan, cứng nhắc theo kiểu áp đặt từ trên xuống, Đảng ủy BIDV đã quyết liệt chỉ đạo các cấp ủy cơ sở phải chuyển dịch mạnh mẽ sang phương thức quản trị bằng sự thấu hiểu và sẻ chia. Đây là một bước đột phá trong tư duy xây dựng Đảng ở khối doanh nghiệp. Năng lực lãnh đạo và uy tín của người đứng đầu cấp ủy, lãnh đạo đơn vị không chỉ được đánh giá thông qua các chỉ số tăng trưởng kinh doanh thuần túy, mà còn được cân nhắc một cách nghiêm túc qua mức độ hài lòng, sự an lạc, môi trường làm việc lành mạnh và khả năng điều hòa áp lực tinh thần cho cấp dưới.

Chữ "Tâm" của người làm công tác Đảng trong thời đại mới tại BIDV đã không còn là một khái niệm trừu tượng, mà được cụ thể hóa bằng những hành động thiết thực, có thể cảm nhận rõ ràng hằng ngày: đó là sự chủ động lắng nghe tâm tư, chia sẻ những khó khăn trong cuộc sống riêng tư và việc chủ động tháo gỡ những vướng mắc của cán bộ, đảng



viên ngay từ cấp cơ sở. Khi một tổ chức luôn trân trọng từng giờ lao động miệt mài và lo lắng cho sức khỏe tinh thần của người lao động, tổ chức đó mới thực sự xây dựng được một nền móng vững chắc cho sự phát triển trường tồn.

Phía sau những dòng dữ liệu sạch

Thế nhưng, quá trình chuyển hóa những tư tưởng lý luận vĩ mô của Trung ương thành những hành động vi mô, thiết thực nơi cơ sở chưa bao giờ là một con đường bằng phẳng, trải đầy hoa hồng. Thực tế diễn ra tại Ban Tổ chức Đảng ủy BIDV trong chiến dịch cao điểm thực hiện công tác "làm sạch dữ liệu" đảng viên là một minh chứng sống động, một thử thách khắc nghiệt về cả thể lực, trí tuệ lẫn ý chí kiên định của người đảng viên. Đặc thù của chiến dịch này là tính chất bảo mật và yêu cầu chính trị ở mức tuyệt đối nên không thể có sự hỗ trợ từ bên ngoài. Việc làm sạch dữ liệu của hơn 12.300 đảng viên đòi hỏi tính tỉ mỉ cao độ ấy dồn lên hơn một chục cán bộ chuyên trách thuộc Ban Tổ chức Đảng ủy.

Võ Thành Phương và các đồng nghiệp trong Ban đã căng mình thành một khối thống nhất để chạy đua quyết liệt với thời gian. Những cuốn lý lịch đảng viên đã ngả màu thời gian, những mốc lịch sử Đảng kéo dài vài thập kỷ, gắn liền với những giai đoạn thăng trầm của đất nước và ngành ngân hàng đòi hỏi một sự tập trung cao độ. Một dấu chấm, một dấu phẩy, một lỗi sai nhỏ trong việc nhập liệu cũng có thể dẫn đến sự sai lệch thông tin, ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi chính trị chính đáng của một đồng chí, đồng đội.

Chính vì thế, suốt mấy tháng ròng, phòng làm việc của Ban Tổ chức Đảng ủy luôn sáng đèn trong những đêm muộn. Hình ảnh những tập hồ sơ xếp chồng lên nhau bên cạnh những khuôn mặt mệt mỏi vì thiếu ngủ nhưng ánh nhìn vẫn kiên định dán chặt vào màn hình máy tính liên tục mười hai, mười bốn tiếng đồng hồ mỗi ngày đã trở thành một hình ảnh quen thuộc cho tinh thần trách nhiệm tại đây.

Điều gì đã giữ cho những con người ấy không bị gục ngã trước áp lực của công việc? Câu trả lời không nằm ở những phần thưởng vật chất ngắn hạn, mà ở cách tiếp cận lấy con người làm trung tâm trong Đề án "Ngân hàng hạnh phúc" mà Đảng ủy đã và đang dày công kiến tạo. Khi tổ chức thực sự lắng nghe, tôn trọng

và tôn vinh sự hy sinh thầm lặng của cán bộ, những áp lực hành chính nặng nề có thể được chuyển hóa thành động lực cống hiến. Ý thức rõ ràng về tầm quan trọng mang tính nền móng của việc vận hành Sổ tay đảng viên điện tử đối với tương lai phát triển của toàn Đảng bộ, đồng chí Võ Thành Phương – cán bộ Ban Tổ chức Đảng ủy BIDV chia sẻ rằng: "Mỗi dòng dữ liệu được rà soát chính xác hôm nay không chỉ để hoàn thành một nhiệm vụ trước mắt, mà còn góp phần đặt nền móng cho việc vận hành Sổ tay đảng viên điện tử của toàn Đảng bộ".

Trong cái không gian tĩnh lặng của đêm muộn, khi lật giở những trang lý lịch viết tay của các thế hệ đi trước, sự mệt mỏi của người cán bộ trẻ bỗng chốc nhường chỗ cho một niềm tự hào, một sự kết nối vô hình giữa các thế hệ. Họ tự nguyện, kiên nhẫn và đầy trách nhiệm khi rà soát từng chi tiết nhỏ nhất, trân trọng từng trang giấy cũ, từ đó nhận ra một điều giản dị: Khi những giá trị văn hóa được tổ chức vun đắp trong tổ chức chạm vào lòng tự trọng nghề nghiệp của người đảng viên, họ sẽ tự tìm thấy động lực nội tại để tiếp tục cống hiến trong những đêm muộn thầm lặng ấy.

Khi văn hóa trở thành một "trạm sạc"

Một tổ chức muốn mạnh mẽ và bền vững trên thương trường thì trước hết phải được kiến tạo từ những con người khỏe mạnh cả về thể chất và phong phú về tâm hồn. Đề án "Ngân hàng hạnh phúc" tại Đảng bộ BIDV đã hiện thực hóa một cách sinh động quan điểm "văn hóa đi trước soi đường" bằng việc chăm sóc chu đáo từ những điều bình dị, nhỏ bé nhất trong không gian sống và làm việc hằng ngày của người lao động. Văn hóa đối với BIDV không phải là những khẩu hiệu sáo rỗng được treo trang trọng trên những tấm băng rôn, áp phích cổ động trực quan, văn hóa phải là thứ hiện hữu sinh động trong từng mét vuông văn phòng, thấm sâu vào từng hơi thở của sinh hoạt nội bộ.



Nhiều đơn vị đã hình thành góc "tái tạo năng lượng" để mang lại những giây phút thư giãn cho người lao động sau những giờ làm việc căng thẳng

Tại các đơn vị cơ sở trong toàn hệ thống, không gian làm việc đã được chủ động nghiên cứu và tái cấu trúc toàn diện theo hướng thân thiện, cởi mở tạo cảm giác gần gũi cho người lao động. Những "góc tái tạo năng lượng", những tủ sách "Hạt giống tâm hồn" với các tác phẩm văn học, nghệ thuật đặc sắc đã dần được hình thành và đưa vào sử dụng hiệu quả. Sau những giờ phút làm việc tập trung cao độ, căng thẳng, người cán bộ có thể chủ động lùi lại vài phút tại không gian này. Việc nhâm nhi một tách trà, lật giở vài trang sách yêu thích sẽ giúp họ nhanh chóng tìm lại sự cân bằng, thư giãn đầu óc và tái tạo sức lao động một cách tự nhiên nhất. Đó không chỉ là một tiện ích văn phòng, mà là một khoảng không gian văn hóa cần thiết để con người đối thoại với chính mình, giữ cho tâm hồn không bị chai sạn trước những áp lực kinh doanh.

Song song với việc đổi mới không gian vật lý, các buổi sinh hoạt chuyên đề dưới sự định hướng sát sao của cấp ủy Đảng cũng đã trải qua một cuộc cải cách mạnh mẽ về cả nội dung lẫn hình thức. Giờ đây, sinh hoạt Đảng không còn gói gọn trong những bài báo cáo tình hình kinh doanh hay các văn bản nghị quyết khô khan, rập khuôn, mà đã chủ động đan cài, lồng ghép các nội dung thiết thực về kỹ năng quản trị cảm xúc cá nhân, nghệ thuật cân bằng giữa công việc và cuộc sống… Cấp ủy Đảng các cấp không còn né tránh những vấn đề thực tế, nhạy cảm mà thẳng thắn đưa ra thảo luận để cùng nhau tìm giải pháp đồng hành, hỗ trợ.

Những giải pháp cụ thể, thiết thực và giàu sự sẻ chia ấy chính là minh chứng sinh động nhất cho thấy: Khi lòng Đảng hòa cùng mong muốn và nhu cầu chính đáng của quần chúng, công tác Đảng sẽ không còn xa vời, mang tính hình thức mà trở nên gần gũi, thiết thực. Sự vững mạnh của một tổ chức Đảng tại doanh nghiệp, suy cho cùng, không nằm ở những con số báo cáo thành tích vô hồn trên giấy, mà phải được dệt nên từ chính ánh mắt kiên định, nụ cười an tâm và lòng tự hào được cống hiến trọn vẹn mỗi ngày của từng đảng viên, từng người lao động. ❑

**** Ban Tổ chức Đảng ủy***

(Còn nữa)

Quyết tâm, đồng lòng
HIỆN THỰC HÓA NGHỊ QUYẾT CHIẾN LƯỢC

VIỆT NHẬT

Thực hiện Nghị quyết số 48-NQ/ĐU về Chiến lược phát triển BIDV đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 và các nghị quyết hợp phần, Đảng ủy BIDV đã ban hành Kế hoạch số 30-KH/ĐU ngày 27/8/2026 về tuyên truyền thực hiện Nghị quyết chiến lược và các nghị quyết hợp phần.

Tuyên truyền "đi cùng" thực hiện

Điểm nổi bật của Kế hoạch số 30-KH/ĐU là triển khai tổng thể hoạt động tuyên truyền xây dựng Đảng theo hướng truyền thông chính trị, trong đó, công tác tuyên truyền là khâu mở đầu, đồng thời là động lực thúc đẩy quá trình tổ chức thực hiện Nghị quyết chiến lược, góp phần thiết thực đẩy mạnh thực hiện các nhiệm vụ chính trị và mục tiêu kinh doanh, tạo khí thế thi đua sôi nổi trong toàn hệ thống. Kế hoạch số 30-KH/ĐU được triển khai theo hành trình 3 giai đoạn: "Cùng biết - Cùng hiểu - Cùng hành động" nhằm tuyên truyền, phổ biến và phát động toàn hệ thống thực hiện Nghị quyết chiến lược với nhiều nội dung chương trình, hoạt động phong phú.

Mỗi tổ chức đảng – Một Chương trình hành động cụ thể

Để thực sự đưa Nghị quyết vào thực tiễn công việc của mỗi đơn vị và nhiệm vụ chung của toàn hệ thống, tổ chức đảng đóng vai trò chủ thể trong việc triển khai thực hiện Kế hoạch và Nghị quyết chiến lược. Đảng ủy BIDV phát động 100% tổ chức đảng phổ biến, quán triệt Nghị quyết đến toàn thể cán bộ, đảng viên, người lao động để nắm rõ tầm nhìn, mục tiêu và các giải pháp chiến lược nhằm hiện thực hóa chiến lược phát triển BIDV. Từ việc tổ chức chương trình sinh hoạt chuyên đề "Quyết tâm, đồng lòng, hiện thực hóa Chiến lược phát triển BIDV đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045" để trao đổi, thảo luận các giải pháp cụ thể của đơn vị để xây dựng, ban hành và quán triệt Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết; bảo đảm rõ mục tiêu, rõ nhiệm vụ và giải pháp, rõ phân công trách nhiệm, rõ tiến độ, rõ tiêu chí đánh giá và kết quả đầu ra; gắn với nhiệm vụ chính trị, kế hoạch kinh doanh và các chỉ tiêu trọng tâm của đơn vị.



BIDV Củ Chi tổ chức sinh hoạt chính trị, góp phần đưa Nghị quyết của Đảng vào thực tế

Thi đua cùng về đích

Năm 2026 có ý nghĩa bản lề trong triển khai Nghị quyết chiến lược đến năm 2030, tầm nhìn 2045 của Đảng bộ và hệ thống BIDV. Để tạo động lực và quyết tâm cao độ hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh năm 2026, Đảng ủy BIDV phát động các tổ chức đảng triển khai đợt thi đua cao điểm "Thi đua Cùng thắng" nhằm cổ vũ tinh thần quyết tâm, đồng lòng, chủ động khắc phục khó khăn, phấn đấu hoàn thành sớm và vượt mức các chỉ tiêu, nhiệm vụ chính trị, kế hoạch kinh doanh năm 2026; lập thành tích thiết thực chào mừng ngày lễ lớn của đất nước và hướng tới kỷ niệm 70 năm thành lập Đảng bộ, hệ thống BIDV.

Tinh thần đổi mới, sáng tạo tiếp tục được cụ thể hóa bằng các phong trào thi đua cụ thể tại Đảng ủy BIDV. Dự kiến Cuộc thi tuyên truyền "Hiến kế LỚN - MẠNH - XANH" sẽ được tổ chức trong toàn hệ thống nhằm phát hiện, lựa chọn và tôn vinh các sáng kiến, giải pháp, chương trình hành động thiết thực, có khả năng áp dụng vào thực tiễn của cá nhân/tập thể góp phần triển khai có hiệu quả Nghị quyết Chiến lược phát triển BIDV. Theo đó, Top 70 hiến kế tiêu biểu theo thể lệ của chương trình sẽ được Ban tổ chức lựa chọn để giới thiệu, biểu dương, khen thưởng và nhân rộng các sáng kiến, mô hình hiệu quả trong toàn hệ thống.

Xuyên suốt Kế hoạch số 30-KH/ĐU là yêu cầu gắn việc học tập, quán triệt Nghị quyết với thực hiện; gắn công tác xây dựng Đảng với nhiệm vụ chính trị và nhiệm vụ kinh doanh của từng đơn vị. Mỗi cấp ủy, tổ chức đảng phải thực sự phát huy vai trò là hạt nhân chính trị, chủ động cụ thể hóa các mục tiêu chiến lược thành chương trình hành động phù hợp với điều kiện thực tiễn; thường xuyên kiểm tra, giám sát, kịp thời tháo gỡ khó khăn, bảo đảm các Nghị quyết được triển khai đồng bộ, hiệu quả và thực chất và đạt các kết quả cụ thể. ❑

**** Ban Tuyên giáo Đảng ủy***

Bồi dưỡng cán bộ trẻ từ thực tiễn

CÂU CHUYỆN TẠI BIDV NAM BÌNH DƯƠNG

LÊ THANH TRÚC

Xây dựng đội ngũ cán bộ, đảng viên trẻ có bản lĩnh chính trị, năng lực chuyên môn và khát vọng cống hiến là nhiệm vụ quan trọng trong công tác xây dựng Đảng, góp phần chuẩn bị nguồn cán bộ kế cận và tạo sức sống mới cho tổ chức.



Đồng chí Huỳnh Thanh Hòa trong công tác an sinh xã hội

Tại BIDV Nam Bình Dương, dưới sự lãnh đạo của Đảng bộ và sự chỉ đạo, điều hành của Ban Giám đốc, công tác phát hiện, bồi dưỡng cán bộ trẻ luôn được gắn với thực tiễn hoạt động chuyên môn và phong trào đoàn thể; qua đó tạo môi trường để người trẻ được rèn luyện, thử thách, phát huy năng lực và từng bước trưởng thành.

Đồng chí Huỳnh Thanh Hòa, sinh năm 1990, hiện là Giám đốc Phòng giao dịch VSIP III, Ủy viên Ban Chấp hành Chi bộ 1, Bí thư Chi đoàn BIDV Nam Bình Dương, là một trong những đảng viên trẻ tiêu biểu trưởng thành từ môi trường BIDV. Trên mỗi cương vị công tác, đồng chí luôn ý thức sâu sắc vai trò tiên phong, gương mẫu của người đảng viên, thể hiện bằng tinh thần tận tâm, chủ động, dám nghĩ, dám làm và hiệu quả trong thực hiện nhiệm vụ.

Rèn bản lĩnh, khẳng định năng lực từ thực tiễn

Giai đoạn 2022–2025, đồng chí liên tục hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, có nhiều đóng góp tích cực vào kết quả hoạt động chung của đơn vị. Những nỗ lực và thành tích trong công tác chuyên môn, công tác Đoàn đã được các cấp ghi nhận, với nhiều giấy khen, bằng khen của tổ chức Đoàn, BIDV và Ngân hàng Nhà nước.

Từ một cán bộ chuyên môn từng bước trưởng thành qua thực tiễn, đến nay được tin tưởng giao trọng trách quản lý Phòng giao dịch, hành trình đó không chỉ là sự ghi nhận đối với năng lực, bản lĩnh và quá trình phấn đấu của đồng chí, mà còn là động lực để đồng chí tiếp tục phát huy vai trò tiên phong, gương mẫu, không ngừng nâng cao năng lực lãnh đạo, tinh thần cống hiến và ý thức trách nhiệm của một cán bộ, đảng viên trẻ trước tập thể.

Tinh thần tiên phong còn được thể hiện ở ý thức đổi mới, tìm tòi những cách làm thiết thực phục vụ hoạt động của đơn vị. Giai đoạn 2022–2025, đồng chí tham gia 05 sáng kiến cấp cơ sở được công nhận và áp dụng, với nội dung gắn trực tiếp với hoạt động kinh doanh, ứng dụng công nghệ, số hóa hoạt động đoàn thể và truyền thông nội bộ. Đồng chí cũng tích cực tham gia các hội thi chuyên môn, văn hóa BIDV; trong đó bài viết về "Kiểm soát rủi ro trong xác thực khách hàng eKYC" được lựa chọn đăng trên Bản tin Đầu tư Phát triển và đạt giải Nhất năm 2023. Những kết quả đó cho thấy tinh thần của người đảng viên trẻ không chỉ ở sự nhiệt huyết mà còn phải được chuyển hóa thành sáng kiến, hiệu quả và những giá trị cụ thể cho tập thể.

Song hành với nhiệm vụ chuyên môn, công tác Đoàn là môi trường quan trọng để đồng chí Huỳnh Thanh Hòa rèn luyện bản lĩnh chính trị và tinh thần trách nhiệm với cộng đồng. Trên cương vị Bí thư Chi đoàn, đồng chí cùng Ban Chấp hành tổ chức nhiều hoạt động học tập, quán triệt nghị quyết của Đảng, của Đoàn bằng các hình thức gần gũi với đoàn viên; tổ chức các hành trình về nguồn tại Khu di tích Trung ương Cục miền Nam, Đề Pô xe lửa Dĩ An, địa đạo Tam Giác Sắt, hành trình vì biển đảo quê hương tại Phú Quý và nhiều hoạt động an sinh xã hội khác. Qua mỗi hoạt động, việc giáo dục lý tưởng cách mạng, lòng biết ơn và trách nhiệm với cộng đồng được chuyển tải bằng những trải nghiệm thực tế, góp phần bồi đắp nhận thức chính trị và ý thức cống hiến cho đoàn viên thanh niên.



Đồng chí Huỳnh Thanh Hòa, đại diện Công đoàn và Đoàn Thanh niên BIDV Nam Bình Dương trao tặng học bổng cho các em học sinh vượt khó học tốt tại Đảo Bình Hưng, tỉnh Khánh Hòa

Trao niềm tin, giao trọng trách để cán bộ trẻ trưởng thành

Quá trình nỗ lực, phấn đấu của đồng chí được ghi nhận bằng nhiều thành tích nổi bật trong công tác chuyên môn và hoạt động Đoàn. Đặc biệt, năm 2025 là một dấu mốc đáng nhớ khi đồng chí Huỳnh Thanh Hòa vinh dự trở thành một trong 04 đảng viên trẻ của BIDV được Đoàn TNCS Hồ Chí Minh Chính phủ tuyên dương "Đảng viên trẻ tiêu biểu trong học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh". Đây không chỉ là niềm vinh dự, sự ghi nhận đối với những nỗ lực của cá nhân đồng chí, mà còn là minh chứng cho hiệu quả của công tác đào tạo, bồi dưỡng và xây dựng đội ngũ cán bộ trẻ tại BIDV Nam Bình Dương. Trong đó, sự quan tâm, định hướng của cấp ủy, sự tin tưởng, tạo điều kiện của Ban Giám đốc cùng tinh thần chủ động, cầu tiến và nỗ lực tự thân của mỗi cán bộ đã tạo nên môi trường để những cán bộ trẻ không ngừng rèn luyện, trưởng thành và từng bước khẳng định mình.

Từ một cán bộ trẻ tích cực trong phong trào Đoàn, một đảng viên tham gia Ban Chấp hành Chi bộ đến cán bộ quản lý được giao trọng trách Giám đốc Phòng giao dịch VSIP III, hành trình của đồng chí Huỳnh Thanh Hòa cho thấy giá trị của việc phát hiện đúng nhân tố, tạo môi trường rèn luyện, mạnh dạn giao nhiệm vụ và đánh giá cán bộ bằng kết quả thực tiễn. Được giao trọng trách vừa là sự ghi nhận, vừa là thử thách để người cán bộ tiếp tục hoàn thiện bản lĩnh, năng lực và ý thức trách nhiệm.

Sự trưởng thành của một cán bộ trẻ không thể tách rời nỗ lực của cá nhân, nhưng cũng không thể thiếu môi trường và niềm tin của tổ chức. Chính sự gặp nhau giữa định hướng của Đảng bộ, sự lãnh đạo, chỉ đạo và tạo điều kiện của Ban Giám đốc với tinh thần chủ động, trách nhiệm và khát vọng cống hiến của người trẻ đã tạo nên những hạt nhân tích cực cho tập thể. Từ câu chuyện của đồng chí Huỳnh Thanh Hòa có thể khẳng định: chăm lo xây dựng đội ngũ đảng viên trẻ không chỉ là nhiệm vụ trước mắt mà còn là sự chuẩn bị cho tương lai. Khi người trẻ được trao cơ hội để rèn luyện, được thử thách bằng nhiệm vụ thực tiễn và biết đáp lại niềm tin bằng kết quả công việc, họ sẽ từng bước trưởng thành, góp phần xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận và xây dựng Đảng bộ BIDV Nam Bình Dương ngày càng trong sạch, vững mạnh. ❑

BIDV Nam Bình Dương

Một điểm tựa CHO HÀNH TRÌNH LỚN LÊN

NGUYỄN THỊ HOÀI THU

Có những mất mát đến quá sớm, khiến một đứa trẻ chưa kịp hiểu hết thế nào là chia ly đã phải học cách sống với một khoảng trống. Nhưng trên hành trình lớn lên, điều một đứa trẻ cần đôi khi không phải là ai đó xóa đi mất mát, mà là có thêm một điểm tựa để cùng em qua những năm tháng phía trước.



Đại diện công an tỉnh Gia Lai và BIDV Bình Định chụp ảnh lưu niệm với bé Bảo Ngọc

Nguyễn Võ Bảo Ngọc sinh năm 2016, hiện là học sinh lớp 4 trường Tiểu học Kim Đồng. Ở tuổi lên mười, khi những ngày tháng tuổi thơ đáng lẽ vẫn được phủ đầy bởi sự chở che của gia đình, em đã sớm phải làm quen với những thiếu hụt không phải do mình lựa chọn. Bảo Ngọc không có cha; mẹ qua đời khi em mới 7 tuổi sau thời gian chống chọi với bệnh ung thư. Em sống cùng bà ngoại là bà Nguyễn Thị Giỏi, năm nay 56 tuổi. Hai bà cháu không có nhà riêng, phải nương nhờ nhà người em trai của bà trong một con hẻm nhỏ trên đường Hàn Mặc Tử, phường Quy Nhơn Nam, tỉnh Gia Lai. Bà Giỏi làm công việc tạp vụ tại khách sạn để trang trải cuộc sống, lo từng khoản sinh hoạt và việc học của cháu. Những ngày tháng của hai bà cháu được chắt chiu từ công việc và những khoản thu nhập không nhiều, nhưng trong hoàn cảnh ấy, bà vẫn cố gắng để Bảo Ngọc có thể tiếp tục đến trường.

Bảo Ngọc là một cô bé ham học, có ý thức vươn lên và em luôn được ghi nhận là học sinh tiêu biểu của lớp. Thế nhưng năm 2024, khi những lo toan của cuộc sống vượt quá sức của hai bà cháu, em đã phải tạm dừng một năm học.

Một năm học lỡ nhịp với một đứa trẻ là một quãng tuổi thơ đã đi qua và không thể lấy lại. Một đứa trẻ không nên phải dành những năm tháng tuổi thơ để lo lắng về những thiếu thốn của cuộc sống; điều em cần được nghĩ đến vẫn nên là một bài học mới, một niềm vui ở trường, một ước mơ còn chưa gọi thành tên và ngày mai mình muốn trở thành người như thế nào.

Và đó cũng là điều làm chương trình **"Mẹ đỡ đầu"** trở nên có ý nghĩa. Phòng Tổ chức cán bộ - Công an tỉnh Gia Lai cùng BIDV Bình Định nhận đỡ đầu, đồng hành với Bảo Ngọc đến năm 18 tuổi, hướng đến những điều thiết thực trong hành trình trưởng thành của em, từ hỗ trợ chi phí học tập, sinh hoạt đến sự quan tâm, động viên về tinh thần. Không ai có thể đưa người mẹ trở lại bên em; nhưng sự đồng hành đúng lúc có thể giúp những năm học phía trước không bị bỏ lỡ. Với Bảo Ngọc, đó là thêm điều kiện để em yên tâm học tập, tiếp tục phát huy những gì mình đang có và từng bước xây dựng tương lai. Với bà Giỏi, đó là thêm một phần sẻ chia với người bà vẫn ngày ngày làm việc để chăm lo cho cháu. Còn với BIDV Bình Định, đó là một việc làm cụ thể để tinh thần trách nhiệm với cộng đồng được hiện thực hóa bằng sự quan tâm dành cho một hoàn cảnh cụ thể.

Bảo Ngọc giờ đây sẽ tiếp tục đến trường, tiếp tục học những bài học mới, có thể sẽ có thêm những thành tích, những ước mơ và rồi từng bước tự quyết định con đường của mình. Điều chúng tôi mong muốn góp vào hành trình ấy là sự đồng hành đủ chân thành và đủ lâu dài để mỗi bước trưởng thành của em có thêm một chút vững vàng, để những khó khăn của hiện tại không trở thành giới hạn của tương lai.

Có lẽ đó cũng là ý nghĩa đẹp nhất của chương trình **"Mẹ đỡ đầu"**: góp một phần nhỏ để một đứa trẻ có thêm cơ hội được học tập, được ước mơ và đủ vững vàng để tự bước đi trên con đường của mình. ❑

***BIDV Bình Định**

BIDV đồng hành tiếp sức mùa tựu trường

VUN ĐẮP TRI THỨC, THẮP SÁNG TƯƠNG LAI

MINH NGỌC

Hòa chung không khí rộn ràng trong ngày khai giảng năm học mới 2026-2027, BIDV trên khắp mọi miền Tổ quốc đã đồng loạt triển khai nhiều hoạt động đồng hành, trao học bổng và trang thiết bị học tập, tiếp thêm động lực đến thầy và trò vững bước vào năm học mới.

Lan tỏa yêu thương, nâng bước học sinh nghèo vượt khó

Xuyên suốt định hướng phát triển bền vững, BIDV luôn xác định giáo dục là một trong những trụ cột an sinh xã hội trọng tâm. Trong ngày khai giảng năm học 2026-2027, hàng trăm suất học bổng và phần quà ý nghĩa đã được các chi nhánh trao tận tay học sinh, sinh viên có hoàn cảnh khó khăn nhưng luôn vươn lên đạt thành tích tốt.

BIDV Nam Bình Dương đã trao tặng 385 suất học bổng với tổng giá trị 200 triệu đồng. Từng suất học bổng không chỉ chia sẻ gánh nặng chi phí đầu năm với gia đình các em, mà còn là lời khích lệ ấm áp với thông điệp "không để hoàn cảnh khó khăn cản trở ước mơ", tiếp sức để các em tự tin chinh phục tri thức.

Tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, BIDV Bến Tre đã trao hơn 200 suất quà học bổng cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long. Hoạt động diễn ra trong mùa khai giảng đầu tiên địa phương hoàn tất sắp xếp lại các cơ sở giáo dục, góp phần tiếp thêm niềm tin cho thầy trò bước vào chặng đường mới.

BIDV Phú Mỹ đã đến chúc mừng các trường trên địa bàn và trao tặng những suất học bổng dành cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn, có ý chí vươn lên trong học tập. Mỗi suất học bổng tuy không lớn nhưng là một lời động viên, một sự tiếp sức để các em thêm tự tin trên hành trình học tập và nuôi dưỡng ước mơ.



Sở giao dịch 2 đồng hành cùng Trường Đại học Hoa Sen trao tặng học bổng các sinh viên xuất sắc



Các đơn vị tặng quà cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Trường THPT Dân tộc Nội trú tỉnh Lạng Sơn

Đại diện Chi nhánh Bà Rịa đã đến dự lễ khai giảng tại 11 trường học và gửi hoa chúc mừng đến 42 trường trên địa bàn. Chi nhánh đã trao tặng tổng cộng 100 triệu đồng để hỗ trợ cơ sở vật chất cho các trường, đồng thời trao học bổng cho các học sinh vượt khó. Đặc biệt Chi nhánh Bà Rịa đã trao tặng 05 suất học bổng A80 dành riêng cho các em học sinh đạt giải cấp tỉnh/ thành phố trở lên, là con em của các chiến sĩ đang công tác trong lực lượng Công an và Quân đội nhân dân Việt Nam. Đây là sự tri ân và động viên thiết thực, khích lệ các em tiếp tục phấn đấu, rèn luyện.

Nhân dịp kỷ niệm 35 năm thành lập Trường Đại học Hoa Sen (1991-2026) BIDV Sở Giao dịch 2 đã tài trợ 10 suất học bổng dành riêng cho các học sinh xuất sắc, có tinh thần đổi mới sáng tạo, năng lực lãnh đạo và đóng góp tích cực cho cộng đồng, qua đó góp phần nuôi dưỡng thế hệ trẻ bản lĩnh, sẵn sàng hội nhập.

Đồng hành cùng chuyển đổi số và nâng cao chất lượng giáo dục

Bên cạnh các chương trình trao tặng học bổng, BIDV chú trọng hỗ trợ cơ sở vật chất, tạo điều kiện để các trường học đổi mới phương pháp dạy và học, thích ứng với xu hướng công nghệ hiện đại.

Tại Lạng Sơn trong ngày khai trường là chương trình tài trợ 12 chiếc TV chuyên dụng cho Trường THPT Tràng Định từ BIDV Lạng Sơn, với tổng kinh phí 178,2 triệu đồng. Ông Trần Văn Dũng - Phó Giám đốc Chi nhánh đã trực tiếp trao tặng món quà này đến nhà trường. Món quà giúp các phòng học mới phát huy trọn vẹn công năng ngay từ đầu năm học, hỗ trợ giáo viên bài giảng điện tử, học số liệu tương tác đồng thời đặt nền móng để trường từng bước triển khai các mô hình lớp học số, ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong giáo dục.

Công đoàn cơ sở Ban Quản lý và Phát triển Core Banking BIDV phối hợp với BIDV Chi nhánh Quảng Trị tổ chức khánh thành, bàn giao công trình sân bóng đá; trao 20 suất quà khuyến học cùng trang phục và dụng cụ thể thao cho học sinh nhà trường. Góp phần phục vụ các hoạt động thể dục, thể thao và tạo thêm niềm vui cho học sinh trước thềm năm học mới.

Mỗi món quà trao đi, mỗi trang thiết bị được lắp đặt không đơn thuần mang giá trị vật chất, mà còn chuyên chở trọn vẹn niềm tin và trách nhiệm xã hội của người BIDV, cùng ngành Giáo dục cả nước thắp sáng những ước mơ và chắp cánh cho thế hệ tương lai vững bước vươn xa. ❑

TỪ THE MONEYVERSE ĐẾN "TRÁI TIM DÒNG VỐN" BIDV

Khởi đầu mới của Quán quân Đoàn Quốc Duy

MINH NGỌC *(thực hiện)*

"Bản lĩnh không nằm ở việc không mắc sai lầm, mà ở cách giữ bình tĩnh để chịu trách nhiệm." Chàng sinh viên VinUni Đoàn Quốc Duy đã chính thức hiện thực hóa lời hứa của The Moneyverse khi gia nhập Ban Kinh doanh vốn và Tiền tệ BIDV. Rời sân chơi học thuật để bước vào "trái tim" điều phối dòng vốn hàng tỷ USD, Quán quân mùa 1 trải lòng về áp lực thực chiến, bài học từ những sai lầm và tâm thế của một người trẻ sẵn sàng học hỏi từ con số 0.



Quán quân The Moneyverse Mùa 1 - Đoàn Quốc Duy

The Moneyverse từng hứa hẹn "một sự nghiệp danh giá từ các thể chế tài chính hàng đầu". Cảm xúc của bạn như thế nào khi lời hứa đó chính thức trở thành hiện thực bằng lễ ký hợp đồng làm việc tại Ban Kinh doanh vốn và Tiền tệ BIDV vào ngày 1/9 vừa qua?

Đó là cảm giác một lời hứa trở thành cột mốc có thật.

Khi tham gia The Moneyverse, mình luôn xem cơ hội nghề nghiệp là đích đến, nhưng phải đến ngày 1/9, khi đặt bút ký hợp đồng tại Ban Kinh doanh vốn và tiền BIDV, mình mới thực sự cảm nhận được sức nặng của cột mốc đó. Mình vui vì hành trình gần một năm từ vòng thi đầu tiên cuối cùng đã dẫn đến một cơ hội thực sự. Mình trân trọng vì đây không phải một phần thưởng ngẫu nhiên mà là kết quả của quá trình bản thân chủ động học, thử sức và chịu trách nhiệm với từng quyết định trong suốt cuộc thi.

Nhưng điều mình muốn nhấn mạnh nhất là đây chỉ mới là điểm khởi đầu chứ chưa phải điểm đến. The Moneyverse cho mình nền tảng tư duy về dòng tiền và BIDV cho mình một môi trường thực chiến để biến nền tảng đó thành năng lực nghề nghiệp thật sự. Mặc dù vậy mình biết phía trước mình vẫn còn rất nhiều điều phải học, vì vậy mình xem việc được trở thành 1 mảnh ghép của BIDV như là một lời cam kết với chính bản thân.

Trong hệ thống ngân hàng, Ban Kinh doanh vốn và tiền được ví như "trái tim" của các dòng vốn với tính chất công việc đòi hỏi chuyên môn cao, nhạy bén và kỷ luật thép. Điều gì đã thôi thúc một Quán quân từ Đại học VinUni lựa chọn chính xác phòng ban này làm điểm khởi đầu cho sự nghiệp?

Mình chọn vì ba lý do, và cả ba đều xuất phát từ cùng một mong muốn đó là được làm nghề thật ngay từ ngày đầu của mình.

Thứ nhất, Ban Kinh doanh vốn và tiền là nơi thị trường tài chính hiện diện trực tiếp nhất vì nó không qua trung gian, không có độ trễ. Mọi biến động lãi suất, tỷ giá, thanh khoản đều phản ánh ngay vào công việc hàng ngày. Với mình, đây là cách nhanh nhất để được tiếp xúc và hiểu thị trường hơn.

Thứ hai, đây là bộ phận đòi hỏi kỷ luật cao và sự chính xác gần như tuyệt đối, vì một quyết định giao dịch sai có thể gây hậu quả tức thì. Mình tin rằng bắt đầu sự nghiệp ở một môi trường khắt khe như vậy sẽ rèn cho mình thói quen làm việc cẩn trọng và có trách nhiệm ngay từ những bước đầu tiên.

Thứ ba, Treasury đóng vai trò như huyết mạch điều phối vốn của cả ngân hàng. Hiểu được cách bộ phận này vận hành cũng là hiểu được cách một định chế tài chính lớn quản trị rủi ro và tối ưu nguồn lực ở tầm vĩ mô. Với mình, đây là nền tảng mình muốn có trước khi đi sâu vào bất kỳ mảng chuyên môn nào khác.

Điều gì đã để lại ấn tượng hay tác động trực tiếp đến quyết định chọn BIDV là nơi phát triển sự nghiệp đầu tiên của bạn?

Quyết định chọn BIDV đã là một dự định mình có từ trước.

Trước hết là bề dày của BIDV: 69 năm xây dựng và phát triển, là định chế tài chính lâu đời và có quy mô tổng tài sản lớn nhất Việt Nam. Nhưng điều làm mình ấn tượng hơn cả quy mô là cách BIDV vẫn không ngừng đổi mới dù đã có vị thế dẫn đầu – từ chuyển đổi số đến các chương trình phát triển nhân sự trẻ như The Moneyverse. Một tổ chức lớn mà vẫn giữ được sự cầu tiến, với mình, là môi trường đáng để gắn bó lâu dài.

Thứ hai, và có lẽ là yếu tố cá nhân nhất: mối duyên giữa mình và BIDV bắt đầu từ chính The Moneyverse. Vì vậy khi cơ hội làm việc tại đây đến, mình không thấy đó là một lựa chọn mới, mà là một sự tiếp nối tự nhiên – từ 1 thí sinh may mắn được BIDV đồng hành trong cuộc thi, trở thành người đồng hành cùng BIDV trong công việc. Mình muốn học hỏi từ những người đi trước tại đây, và từng bước chứng minh giá trị của mình bằng năng lực thực tế, không phải bằng danh xưng quán quân.

Tại The Moneyverse, bạn đã xuất sắc làm chủ 5 hành tinh: Kiếm – Tiêu – Tích lũy – Đầu tư – Bảo toàn. Khi bước vào môi trường nghiệp vụ chuyên nghiệp của Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ, bạn dự định chuyển hóa tư duy từ 5 hành tinh này vào thực tế quản trị và kinh doanh vốn như thế nào?

Năm hành tinh, với mình, không phải 5 kỹ năng riêng lẻ mà nhìn chung là một cách giúp mình có một tư duy hệ thống hơn về dòng vốn.

Ở The Moneyverse, 5 hành tinh dạy mình nhìn một quyết định tài chính không chỉ ở việc kiếm ra bao nhiêu, chi bao nhiêu là hợp lý, tích lũy gì cho tương lai, đầu tư ở đâu để sinh lời, và bảo toàn ra sao trước rủi ro. Trong kinh doanh vốn, logic đó vẫn đúng, chỉ khác về quy mô và tốc độ thôi. Một quyết định giao dịch không chỉ nhìn vào lợi nhuận trước mắt, mà phải đặt trong bài toán cân bằng giữa hiệu quả sinh lời và mức độ rủi ro chấp nhận được, giữa lợi ích ngắn hạn và sự an toàn thanh khoản dài hạn.



Đoàn Quốc Duy chụp ảnh cùng anh Vương Thành Long - Giám đốc Ban Kinh doanh Vốn và Tiền tệ

Nhưng mình cũng ý thức rõ khoảng cách giữa một cuộc thi và nghiệp vụ thực tế. Vì vậy, ở giai đoạn đầu, mình mang tâm thế của một người học và luôn ưu tiên quan sát cách các anh chị đi trước đọc thị trường, ra quyết định trong áp lực thời gian, và chịu trách nhiệm với lựa chọn đó.

Vượt qua hơn 25.000 sinh viên để chinh phục Black Hole là một thử thách lớn, nhưng thị trường tiền tệ biến động từng giây ở đời thực còn khốc liệt hơn rất nhiều. Bản lĩnh và sự can đảm được rèn luyện qua các chặng thi sẽ giúp bạn chuẩn bị tâm thế ra sao trước áp lực công việc mới?

Qua cuộc thi, mình học được một điều quan trọng hơn cả việc chiến thắng. Đó là bản lĩnh không nằm ở việc không mắc sai lầm, mà ở cách mình giữ bình tĩnh để xử lý và chịu trách nhiệm với sai lầm đó.

Vượt qua rất nhiều thí sinh để đến Black Hole, mình đã có những thời điểm ra quyết định sai, chịu áp lực thời gian và phải chấp nhận rủi ro khi thông tin không đầy đủ - đó cũng chính là bản chất của thị trường. Nhưng mình hiểu thị trường tiền tệ thực tế còn khắc nghiệt hơn nhiều lần, biến động từng giây, thì hậu quả không còn là điểm số mà là con số thật, trách nhiệm không còn là cá nhân mà gắn với cả tổ chức.

Vì vậy, mình không bước vào công việc mới với tâm thế đã sẵn sàng cho mọi tình huống vì mình nghĩ không ai sẵn sàng hoàn toàn cho một thị trường luôn thay đổi. Điều mình làm là chuẩn bị kỹ trước mỗi quyết định, giữ sự tỉnh táo khi áp lực tăng cao, và quan trọng nhất là duy trì tinh thần học hỏi chủ động thay vì chứng minh bản thân.

Bạn có kỳ vọng và mục tiêu gì muốn hướng đến khi làm việc tại Ban Kinh doanh vốn và tiền tệ BIDV?

Ở giai đoạn đầu, mục tiêu của mình rất cụ thể. Mình muốn xây dựng cho bản thân một nền tảng nghề nghiệp vững trước khi nghĩ đến điều gì lớn lao hơn.

Mình muốn hiểu sâu cách thị trường vốn và tiền tệ vận hành trong thực tế, cách một định chế tài chính hàng đầu như BIDV quản trị và kinh doanh nguồn vốn, và cách những quyết định nghiệp vụ được hình thành – không chỉ trên lý thuyết mà trong từng tình huống cụ thể. Đó là nền tảng mình tin rằng sẽ quyết định mình có thể đi xa đến đâu sau này.

Trước mắt, mình muốn tập trung làm tốt từng công việc được giao, chủ động học hỏi từ những người có kinh nghiệm, và không ngừng hoàn thiện năng lực chuyên môn của bản thân. Về dài hạn, mình hy vọng có thể trở thành một người làm nghề đủ chuyên môn, bản lĩnh và trách nhiệm – không chỉ để phát triển sự nghiệp cá nhân, mà còn đóng góp được nhiều hơn cho BIDV trên hành trình trở thành định chế tài chính hàng đầu khu vực.

Cảm ơn Duy vì những chia sẻ chân thành, hy vọng Duy sẽ có những trải nghiệm và kiến thức tích lũy được khi làm ở BIDV!

Trở thành "cầu nối" số giữa The Moneyverse và BIDV

KHI THÍ SINH TRỞ THÀNH MẮT XÍCH CHUYỂN ĐỔI SỐ

LÊ THỊ MINH NGỌC *(thực hiện)*

Từ một "phi hành gia" trên đấu trường tài chính The Moneyverse, nay trở thành cán bộ Phòng Dịch vụ Ngân hàng số BIDV Chi nhánh Hà Đông và là cầu nối đặc biệt đồng hành cùng mùa giải 2026. Cùng lắng nghe những chia sẻ thẳng thắn của Hoàng Đức Tôn về hành trình rời sàn đấu học thuật để thích nghi với nhịp vận hành chuyên nghiệp tại một định chế tài chính hàng đầu.



Hoàng Đức Tôn - Top 6 The Moneyverse, hiện đang công tác tại Phòng Dịch vụ Ngân hàng số BIDV chi nhánh Hà Đông

Bước ra từ một gameshow tài chính The Moneyverse 2025 với vị trí Top 6, khi bắt tay vào công việc tại Phòng Dịch vụ Ngân hàng số BIDV Chi nhánh Hà Đông, đâu là điểm khác biệt lớn nhất giữa lý thuyết trên sàn đấu và vận hành thực tiễn mà bạn cảm nhận được?

Khi bước vào môi trường BIDV, em chuyển sang một vai trò hoàn toàn khác – một chuyên viên trong môi trường ngân hàng chuyên nghiệp, nơi mỗi công việc đều gắn với nhu cầu thực tế của khách hàng và mục tiêu phát triển chung của đơn vị. Em phải học cách hiểu đúng nhu cầu khách hàng, phối hợp với các bộ phận liên quan và đưa ra giải pháp phù hợp, hiệu quả và có giá trị lâu dài.

Đặc biệt, em nhận ra rằng kiến thức chỉ là nền tảng. Từ một sinh viên thi đấu để chinh phục thử thách, trở thành một người trẻ làm việc trong môi trường thực tế với trách nhiệm chung tay đóng góp vào sự phát triển của tổ chức và mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

Đâu là thử thách khó khăn nhất trong những tháng đầu tiên khi chuyển mình từ tâm thế một sinh viên đi thi sang một cán bộ ngân hàng chính thức?

Thử thách lớn nhất với em trong những tháng đầu tiên là thích nghi với áp lực và nhịp độ làm việc của một môi trường chuyên nghiệp.

Khi còn là sinh viên PTIT tham gia The Moneyverse, em quen với việc chuẩn bị cho từng thử thách, hoàn thành nhiệm vụ trong một khoảng thời gian nhất định và hướng tới kết quả của một cuộc thi. Nhưng khi trở thành cán bộ ngân hàng chính thức, trách nhiệm mang tính liên tục và thực tế hơn rất nhiều.

Điều đó đòi hỏi em phải thay đổi về tác phong, cách quản lý thời gian, khả năng ưu tiên công việc và tinh thần trách nhiệm. Không còn là hoàn thành tốt một bài thi, mà là phải duy trì sự chính xác, chủ động và ổn định trong công việc hằng ngày.

Với em, đây vừa là áp lực nhưng cũng là cơ hội để trưởng thành. Em đang học cách chuyển từ tư duy "làm tốt phần việc của mình" sang "chủ động hoàn thành trách nhiệm của mình và phối hợp để công việc chung đạt hiệu quả tốt nhất".



Bạn thấy mắt xích của phòng mình đóng vai trò kết nối ra sao khi là đại diện Chi nhánh tham gia cùng Chương trình The Moneyverse Mùa 3 2026 này?

Ở góc độ Chi nhánh, chúng em đóng vai trò là một mắt xích kết nối giữa chương trình, Chi nhánh, các cán bộ và các thí sinh, truyền tải và giúp các cán bộ hiểu rõ hơn về ý nghĩa, giá trị cũng như mục tiêu của chương trình.

Ở góc độ chuyên môn, đây cũng là cơ hội để đưa những sản phẩm và giải pháp ngân hàng số của BIDV đến gần hơn với các thí sinh và công chúng, không chỉ dưới góc độ một sản phẩm tài chính, mà thông qua những trải nghiệm thực tế, gần gũi và dễ tiếp cận hơn.

Với cá nhân em, từng là thí sinh của The Moneyverse Mùa 2 và hiện đang làm việc tại BIDV, em cảm nhận mình có một vai trò khá đặc biệt: vừa hiểu góc nhìn của người tham gia chương trình, vừa hiểu hơn về cách BIDV vận hành và triển khai các sản phẩm số trong thực tế.

Vì vậy, em mong muốn trở thành một cầu nối giúp hai bên hiểu nhau hơn – để các thí sinh có thể tiếp cận tốt hơn với những giá trị mà BIDV mang đến.

Cảm xúc của bạn hiện tại so với khoảnh khắc nhận tấm thư mời làm việc từ Ban Lãnh đạo BIDV ngày ấy đã thay đổi như thế nào: từ sự tự hào ban đầu đến áp lực và tinh thần trách nhiệm hiện tại?

Khoảnh khắc nhận được thư mời làm việc từ Ban Lãnh đạo BIDV mang đến cho em sự bất ngờ, vui mừng và tự hào, thì sau những tháng đầu tiên chính thức làm việc, cảm xúc đó dần chuyển thành sự biết ơn và ý thức trách nhiệm nhiều hơn.

Em vui và tự hào khi được làm việc trong một môi trường chuyên nghiệp như BIDV, nơi em có cơ hội được tiếp xúc với công việc thực tế và học hỏi rất nhiều điều mới. Đặc biệt, trong quá trình bắt nhịp với công việc, em luôn nhận được sự quan tâm, hướng dẫn và hỗ trợ từ các anh chị đồng nghiệp, giúp em có thể thích nghi nhanh hơn với môi trường mới.

Vì vậy, với em, tấm thư mời ngày ấy không chỉ là một dấu mốc đáng nhớ sau hành trình tại The Moneyverse, mà còn là điểm bắt đầu cho một hành trình mới – từ một thí sinh được trao cơ hội trở thành một thành viên thực sự của BIDV.

Nhìn lại toàn bộ hành trình từ The Moneyverse 2025 đến bàn làm việc hôm nay, mục tiêu phát triển nghề nghiệp lớn nhất mà bạn đặt ra cho bản thân tại BIDV trong 2–3 năm tới là gì?

Trong 2–3 năm tới, mục tiêu lớn nhất của em là từng bước trở thành một mắt xích kết nối hiệu quả giữa sản phẩm số, truyền thông và các bài toán chuyển đổi số của BIDV.

Em mong muốn không chỉ dừng lại ở việc hiểu và triển khai các sản phẩm ngân hàng số, mà có thể tham gia sâu hơn vào quá trình thiết kế, quản lý và truyền thông các chiến dịch phát triển sản phẩm số.

Em hiểu rằng đây là một mục tiêu dài hạn và để đạt được điều đó, trước mắt tôi cần tập trung xây dựng nền tảng thật vững: hiểu sản phẩm, hiểu khách hàng, hiểu nghiệp vụ ngân hàng, hiểu công nghệ và rèn luyện khả năng triển khai dự án.

Nếu gửi một lời nhắn nhủ đến các bạn sinh viên mùa giải tiếp theo đang ôm ấp ước mơ gia nhập BIDV, bạn sẽ chia sẻ bài học đắt giá nhất nào?

"Làm gì cũng phải thực tế nhất, chuyên nghiệp nhất và tận tâm nhất."

Thực tế là phải hiểu vấn đề mình đang giải quyết, hiểu khách hàng và tạo ra giá trị có thể áp dụng trong đời sống và công việc, thay vì chỉ dừng lại ở kiến thức trên sách vở. Chuyên nghiệp là không ngừng cập nhật tư duy và cách làm việc hiện đại, có tư duy quốc tế, tư duy số, biết sử dụng công nghệ và dữ liệu để đưa ra quyết định cũng như vận hành công việc một cách thông minh, hiệu quả hơn.

Còn tận tâm là luôn nghiêm túc với công việc mình được giao và với giá trị mình mang đến cho người khác. Em nghĩ đây là điều đặc biệt quan trọng khi bước vào một môi trường lớn và chuyên nghiệp như BIDV.

Xin cảm ơn những lời chia sẻ của bạn đến với độc giả, chúc bạn giữ vững tinh thần nhiệt huyết, năng động trong môi trường làm việc mới! ❑

ANH LÊ PHẠM HÒA HỢP

25 năm giữ nhịp hệ thống

VŨ TUẤN ANH

Đầu năm 2001, một cán bộ trẻ mới thử việc tại Ban Công nghệ BIDV được giao một công việc tưởng như rất bình thường: cùng anh Lại Tiến Quân mang quyết định thành lập Trung tâm Công nghệ thông tin đến cơ quan công an làm thủ tục để xin cấp con dấu. Chiếc con dấu ấy, nhiều năm sau nhìn lại, lại trở thành một dấu mốc đặc biệt trong cuộc đời nghề nghiệp của anh Lê Phạm Hòa Hợp.



Khoảnh khắc anh Hợp về đích tại giải chạy Marathon VietNam International 2023

Từ một cán bộ kỹ thuật những ngày đầu, anh từng bước trưởng thành cùng Trung tâm CNTT, song song với công việc chuyên môn, anh dành nhiều tâm huyết cho hoạt động Công đoàn, hiện là Phó Chủ tịch kiêm Chủ nhiệm Ủy ban Kiểm tra Công đoàn cơ sở Trung tâm CNTT.

25 năm công tác tại BIDV, đi qua nhiều công việc, nhiều con người và không ít những đêm thức trắng. Nhưng khi nhìn lại, điều còn đọng lại với anh không chỉ là những hệ thống đã vận hành, những công việc đã hoàn thành, mà còn là những con người đã cùng mình đi qua một chặng đường dài.

Từ chiếc con dấu đầu tiên

Những ngày đầu ở BIDV, công việc của anh gắn với Phòng Dịch vụ kỹ thuật 3, Trung tâm CNTT. Anh phụ trách triển khai, hỗ trợ máy chủ và mạng truyền thông cho các chi nhánh BIDV trên toàn quốc. Công việc kỹ thuật khi ấy đòi hỏi nhiều thời gian đi lại, xử lý sự cố và làm quen với một hệ thống đang từng bước mở rộng.

Cũng trong những ngày đầu ấy có một kỷ niệm anh vẫn nhớ.

Khi lãnh đạo BIDV quyết định thành lập Trung tâm CNTT trên cơ sở Ban Công nghệ hiện có để tập trung phát triển công nghệ cho toàn hệ thống, anh cùng anh Lại Tiến Quân, khi đó cũng là một cán bộ trẻ và hiện là Phó Tổng Giám đốc BIDV, được giao nhiệm vụ mang quyết định đến cơ quan công an để đăng ký con dấu.

Từ một quyết định, một con dấu, một đơn vị CNTT chuyên trách của BIDV chính thức bước sang một chặng đường mới. Với cá nhân anh, đó cũng là điểm bắt đầu của 25 năm gắn bó với Trung tâm CNTT.

Điều anh trân trọng hơn là mình đã có cơ hội đi cùng Trung tâm CNTT từ những ngày đầu, chứng kiến hệ thống công nghệ của BIDV lớn lên từng ngày và được trực tiếp góp một phần công sức cũng như tuổi trẻ trong hành trình ấy.

Có những đêm, thời gian được tính bằng giây

Làm công nghệ, nhất là công việc vận hành hệ thống, có những lúc thời gian không còn được tính bằng giờ.

Một sự cố xảy ra có thể ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng và trải nghiệm của khách hàng. Với những hệ thống vận hành liên tục, mỗi phút đều có ý nghĩa. Người làm vận hành vì thế luôn phải chuẩn bị cho những tình huống không báo trước.

Anh Hợp nhớ những năm 2010–2015, khi hệ thống BIDV phát triển nhanh. Phòng máy chủ tại khu vực 38–40 Hàng Vôi ngày càng chật. Thiết bị liên tục được bổ sung, trong khi không gian và điều kiện làm mát đều chịu áp lực.

Điểm tựa mang tên "Tình người BIDV"

Khi được hỏi điều gì đã giúp mình đi được một chặng đường 25 năm, anh Hợp nhắc đến một cụm từ rất giản dị: "sự tâm huyết và tình người BIDV".

Sau thời gian biệt phái, anh trở thành Tổ trưởng Công đoàn Phòng Dịch vụ kỹ thuật 1. Từ tháng 8/2012, anh tham gia Ban Chấp hành Công đoàn cơ sở Trung tâm CNTT nhiệm kỳ 2012–2014, là Ủy viên Ban

Thường vụ, Chủ nhiệm Ủy ban Kiểm tra và hiện là Phó Chủ tịch kiêm Chủ nhiệm Ủy ban Kiểm tra Công đoàn cơ sở.

Với anh, đó mới là ý nghĩa của hoạt động Công đoàn: tạo ra những khoảng thời gian để con người gặp nhau, hiểu nhau và gần nhau hơn.

Đồng nghiệp ở Trung tâm CNTT nhận xét về anh Hợp bằng những điều rất thật với công việc hằng ngày: trong hoạt động công đoàn, anh là người nhiệt tình, trách nhiệm, chu đáo, luôn hết mình vì tập thể; trong chuyên môn, anh quyết đoán, cẩn trọng và luôn kịp thời cùng đồng nghiệp xử lý công việc.



Anh Hợp tham gia cùng TT CNTT tặng máy tính tại điểm trường Nậm Ty, huyện Hoàng Su Phì, tỉnh Hà Giang (nay là tỉnh Tuyên Quang)

Một đôi giày chạy và một lần vượt qua chính mình

Công việc nhiều, hoạt động Công đoàn nhiều, gia đình cũng cần thời gian. Anh Hợp thừa nhận có những giai đoạn rất khó để cân bằng tất cả. Sự chia sẻ của gia đình, niềm tin của đồng nghiệp và những giá trị tích cực từ hoạt động Công đoàn trở thành điểm tựa để anh tiếp tục.

Hơn hai năm trước, khi Công đoàn BIDV phát động chương trình chạy bộ "Tết ấm cho người nghèo", anh tham gia với suy nghĩ đơn giản là làm gương và cùng đồng nghiệp hưởng ứng. Từ một người không tập luyện nhiều, anh dần duy trì việc chạy bộ. Rồi 5 km, 10 km, 21 km… và sau đó là những giải Marathon 42 km.

Sức khỏe tốt hơn giúp anh có thêm sức bền cho công việc. Nhưng quan trọng hơn, anh nhận ra rằng muốn đi một chặng đường dài, trước hết phải biết giữ sức cho chính mình.

Cẩn trọng trong nghề, thấu hiểu với người

Hơn 25 năm gắn bó với CNTT ngân hàng đã rèn cho anh Hợp sự cẩn trọng, kỹ lưỡng và thói quen tuân thủ. Lâu dần, những điều ấy gần như trở thành một phản xạ nghề nghiệp.

Công việc với những hệ thống công nghệ của ngân hàng đòi hỏi sự chính xác. Mỗi thao tác, mỗi thay đổi đều cần được kiểm tra kỹ; quyết định phải có cơ sở dữ liệu và quy trình phải được tuân thủ. Bởi với những hệ thống vận hành liên tục, một sơ suất nhỏ đôi khi cũng có thể dẫn đến những hệ quả không nhỏ.

Anh nói một câu rất ngắn:"Kỷ cương tạo ra sự công bằng; tình người giúp sự công bằng được thực hiện với sự thấu hiểu."

Có lẽ, đây cũng là điều anh mang theo từ những năm tháng làm CNTT sang công tác Công đoàn: làm việc phải có nguyên tắc, nhưng nguyên tắc cuối cùng vẫn phải hướng tới con người.

Tâm huyết, trách nhiệm và thích ứng

Theo anh, sự nhiệt huyết phải đi cùng kỷ luật nghề nghiệp và tinh thần học hỏi. Bởi trong công nghệ, kiến thức hôm nay có thể nhanh chóng trở thành kiến thức cũ. Người làm nghề phải liên tục cập nhật, liên tục thay đổi để không bị bỏ lại phía sau.

25 năm trước, anh Hợp cùng anh Lại Tiến Quân mang một quyết định đi đăng ký chiếc con dấu đầu tiên cho một đơn vị công nghệ còn rất mới.

25 năm sau, anh vẫn ở đó, trong một hành trình đã đi qua nhiều hệ thống, nhiều công việc, nhiều thế hệ đồng nghiệp và nhiều lần thay đổi.

Chiếc con dấu ngày ấy có thể chỉ còn là một chi tiết trong lịch sử hành chính của Trung tâm CNTT, nhưng với anh Hợp, đó là một dấu mốc không thể nào quên. Nó nhắc anh về ngày đầu tiên bỡ ngỡ, về những người đồng đội đã cùng đặt nền móng, về những đêm thức trắng giữ cho hệ thống luôn vận hành thông suốt, và về cả đôi giày chạy đã rèn giũa sức bền qua từng dải bước.

Điều giữ chân một người gắn bó trọn vẹn một phần tư thế kỷ không chỉ là công việc hay danh xưng, mà chính là chữ "Tình" dưới mái nhà chung.

Trải lòng về chặng đường đã qua, anh mỉm cười chia sẻ: "Niềm tự hào lớn nhất không phải vì mình đã chứng kiến sự thay đổi mà vì mình đã trực tiếp góp sức vào hành trình ấy cùng nhiều thế hệ đồng nghiệp". ❑

***Cơ quan Công đoàn BIDV**

Tôi và BIDV
22 năm trong dòng chảy đất nước

AN THỊ MAI LAN

Có những hành trình được đo bằng năm tháng nhưng cũng có những hành trình được đo bằng những dấu ấn đã cùng nhau tạo nên. Với tôi, hai mươi hai năm gắn bó với BIDV không chỉ là một chặng đường nghề nghiệp mà còn là hành trình của tuổi trẻ, trưởng thành, những ước mơ và nỗ lực được hòa vào dòng chảy lớn lao của đất nước.

Hai mươi hai năm – Một khoảng đời mang tên BIDV

Hai mươi hai năm trước, tôi bước vào BIDV với một ước mơ rất bình thường. Là một người trẻ, tôi cần một công việc đủ ổn định để tự lập, đủ thu nhập để chăm lo cho gia đình, đủ môi trường để mình học hỏi và trưởng thành. Tôi không thể nghĩ rằng nơi mình bước vào ngày ấy đã trở thành một phần của cuộc đời mình lâu đến thế. Hai mươi hai năm – với một đời người, đó không phải quãng thời gian ngắn. Đó là những năm tháng đẹp nhất của tuổi trẻ. Tôi đã trưởng thành ở BIDV như thế. Từ một người chỉ quan tâm đến việc mình phải hoàn thành công việc, tôi dần hiểu rằng phía sau công việc của mình là khách hàng, phía sau khách hàng là doanh nghiệp, phía sau doanh nghiệp là người lao động, gia đình và cả một phần đời sống của xã hội. Tôi cũng chứng kiến BIDV thay đổi.

Tôi có hai mươi hai năm được sống cùng sự chuyển mình của một ngân hàng và sự chuyển mình của đất nước. Những gì BIDV đem lại cho tôi cũng không chỉ là thu nhập. Đó là một nghề, một môi trường, một tập thể, những người đồng nghiệp, những bài học và những cơ hội. Nhưng sau hai mươi hai năm, tôi hiểu rằng biết ơn không nên là điểm kết thúc của một hành trình. Nó phải là điểm bắt đầu của một câu hỏi khác: Tôi đã và sẽ làm gì để xứng đáng với những gì mình nhận được? Đó là lúc câu hỏi "BIDV đã cho tôi gì?" bắt đầu chuyển thành: "Tôi có thể làm gì cho BIDV?"



Tác giả An Thị Mai Lan

Nghị quyết không nằm trên giấy

Trước đây, khi đọc một nghị quyết của Đảng, tôi thường nghĩ đó là những vấn đề ở tầm vĩ mô, là những vấn đề của đất nước, của nền kinh tế và của cả một giai đoạn phát triển. Nhưng càng làm việc lâu năm, tôi càng nhận ra một điều rất giản dị: Không có Nghị quyết nào tự mình đi vào cuộc sống. Nghị quyết phải đi qua con người, đi qua từng cơ quan, từng doanh nghiệp, và cuối cùng đi qua từng công việc cụ thể của từng cán bộ. Vì vậy, tôi nghĩ điều quan trọng nhất sau mỗi Nghị quyết không phải là chúng ta đã đọc bao nhiêu lần mà là "Nó đã thay đổi điều gì trong cách chúng ta suy nghĩ và hành động? "Đặt câu hỏi ấy vào BIDV, tôi thấy ba Nghị quyết 57-NQ/TW, 68-NQ/TW và 79-NQ/TW không phải ba câu chuyện tách rời. Chúng gặp nhau ở một điểm rằng BIDV phải thay đổi để phục vụ tốt hơn, dẫn dắt tốt hơn và đóng góp nhiều hơn cho nền kinh tế. Và sự thay đổi ấy cuối cùng lại bắt đầu từ những người rất bình thường đang ngồi ở những chiếc bàn làm việc rất bình thường hàng ngày trong đó có tôi.

Nghị quyết 57-NQ/TW đặt khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số vào vị trí động lực quan trọng của phát triển. Đọc những định hướng ấy, tôi nghĩ ngay đến hành trình mà BIDV đã đi qua. Hai mươi hai năm trước, tôi từng quen với những tập hồ sơ. Hôm nay, tôi làm việc trong một môi trường mà dữ liệu, công nghệ và các nền tảng số đã trở thành một phần không thể thiếu. Chuyển đổi số thực chất là một cuộc chuyển đổi về cách nghĩ, là khi người cán bộ không còn hỏi: "Trước đây tôi vẫn làm như thế nào?" mà bắt đầu hỏi: "Có cách nào tốt hơn không?" Là khi chúng ta không xem công nghệ là thứ làm thay đổi công việc của mình, mà hãy xem nó là công cụ để mình làm công việc có giá trị hơn. Vì vậy, tinh thần Nghị quyết 57-NQ/TW với tôi không chỉ là học thêm một công



Ảnh chụp cùng tập thể Trung tâm thẻ và vận hành – nơi tác giả đã gắn bó suốt thời gian làm việc tại BIDV

nghệ mà là học cách không ngừng làm mới chính mình. BIDV muốn chuyển đổi thành công phải có một đội ngũ sẵn sàng thay đổi. Một đội ngũ không sợ cái mới, không ngại học lại, không coi đổi mới là việc của người khác. Bởi cuối cùng, công nghệ chỉ có thể tạo ra sức mạnh khi đứng sau nó là những con người có khát vọng đổi mới.

Đằng sau mỗi khoản vay là giấc mơ phát triển

Nghị quyết 68-NQ/TW được ban hành theo đó xác định kinh tế tư nhân là một động lực quan trọng của nền kinh tế, đó cũng là một cơ hội để BIDV nhìn lại vai trò của mình. Ngân hàng không thể chỉ đứng ở phía cung cấp vốn. Ngân hàng cần trở thành người đồng hành cùng sự phát triển của doanh nghiệp. Điều đó không có nghĩa là hạ thấp các chuẩn mực tín dụng. Ngược lại, càng đồng hành, càng phải quản trị rủi ro tốt. Càng muốn đưa vốn đến với doanh nghiệp, càng phải hiểu doanh nghiệp. Hiểu mô hình kinh doanh, hiểu thị trường, hiểu dòng tiền, hiểu khả năng quản trị. Và quan trọng nhất, hiểu được đâu là những doanh nghiệp thực sự có khả năng tạo ra giá trị. Một ngân hàng tốt không phải là ngân hàng cho vay thật nhiều mà là ngân hàng đưa đồng vốn đến đúng nơi, đúng thời điểm và tạo ra giá trị bền vững. Đó là cách BIDV có thể góp phần biến tinh thần Nghị quyết 68-NQ/TW thành những kết quả cụ thể trong nền kinh tế.

Phát huy vai trò dẫn dắt của định chế tài chính hàng đầu

Nếu như Nghị quyết 68-NQ/TW khiến tôi nghĩ đến những doanh nghiệp đang cần vốn để lớn lên thì Nghị quyết 79-NQ/TW lại khiến tôi nghĩ nhiều hơn về chính BIDV. BIDV là một doanh nghiệp nhưng BIDV đồng thời là một định chế tài chính hàng đầu Việt Nam có vị trí đặc biệt trong nền kinh tế. Vì thế, câu chuyện phát triển của BIDV không thể chỉ là câu chuyện BIDV lớn đến đâu mà còn phải là BIDV tạo ra giá trị gì cho đất nước? Theo tôi, đó mới là chiều sâu của vai trò "dẫn dắt". Một doanh nghiệp với phần vốn Nhà nước chi phối nếu chỉ làm tốt cho riêng mình vẫn sẽ là chưa đủ. Điều quan trọng hơn là sức mạnh của doanh nghiệp ấy phải tạo ra sức lan tỏa tới toàn bộ nền kinh tế. Với BIDV, đó có thể là năng lực cung ứng vốn, là khả năng hỗ trợ doanh nghiệp, là năng lực công nghệ, là chất lượng quản trị, là khả năng hội nhập, là uy tín và niềm tin.

Từ người thụ hưởng đến người kiến tạo

Ngày trẻ, tôi vẫn hay đặt câu hỏi với chính mình rằng "Công việc này mang lại gì cho tôi?" Thế nhưng, đến hôm nay sau quãng thời gian dài hai mươi hai năm, tôi thực sự đã trưởng thành, tôi biết ơn và tôi sẽ hỏi "Công việc của tôi sẽ đem lại những gì cho người khác?". Tôi nghĩ đó chính là lúc một người chuyển từ "người thụ hưởng" sang "người kiến tạo". Hai mươi hai năm, quãng thời gian đủ dài để một người trưởng thành trong cả suy nghĩ và hành động. Nhưng có lẽ, món quà lớn nhất BIDV trao cho tôi không phải là những gì có thể đong đếm mà là cơ hội để tôi hiểu rằng: Một người chỉ thực sự có giá trị khi những gì mình nhận được từ cuộc đời có thể trở thành giá trị cho người khác.

Đất nước được xây dựng từ hàng triệu việc làm tử tế, được thực hiện mỗi ngày bởi những con người có trách nhiệm. Tôi tin BIDV cũng vậy. Một BIDV mạnh không chỉ được tạo nên bởi những con số lớn mà bởi những con người biết mình đang làm việc vì điều gì. Biết đồng vốn mình quản lý có ý nghĩa gì? Biết khách hàng mình phục vụ đang đặt vào mình niềm tin gì? Và biết rằng phía sau công việc của mình là một phần trách nhiệm đối với nền kinh tế, với xã hội và với đất nước. ❑



Về với BIDV

Tôi viết câu thơ như mái chèo lướt sóng
Đưa ta về mái nhà BIDV
Nơi bao thế hệ cùng đi
Góp bao tâm sức dựng xây nghĩa tình

Có những tháng năm âm thầm vất vả
Có những nụ cười sưởi ấm niềm tin
Giữa dòng đời xuôi ngược mưu sinh
Vẫn giữ trọn ân tình đồng đội

Tôi viết câu thơ như người dẫn lối
Qua gió sương vẫn sáng một niềm yêu
Bao nhọc nhằn sớm sớm chiều chiều
Hóa hạnh phúc trong từng trang ký ức

BIDV – mái nhà thân thuộc
Cho chúng ta niềm tin để đi qua
Bao thử thách của đời người rộng mở
Vẫn vẹn nguyên thương nhớ nghĩa đồng lòng.

Lê Xuân Đạm

HỘP THƯ số 347

Trong số tháng 9 này, Ban Biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin bài, ảnh cộng tác của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong hệ thống BIDV trên khắp các tỉnh thành:

- **Các đơn vị:** Ban Khách hàng doanh nghiệp, Trường Đào tạo BIDV, Ban Công nghệ, BSL, Ban Định chế tài chính, TFC, Trung tâm thẻ và vận hành, Quận 7 Sài Gòn, Trung tâm Công nghệ thông tin, Ban Tuyên giáo Đảng ủy, Ban Khách hàng bán lẻ, Ban Quản lý rủi ro tín dụng, Trung tâm Dữ liệu và phân tích, Trung tâm chăm sóc khách hàng, Cơ quan Công đoàn BIDV, …
- **Các chi nhánh:** Hà Thành, Phú Mỹ, Từ Sơn, Bình Tân, Tiền Giang, Sở Giao dịch 3, Lam Sơn, Nam Bình Dương, Bình Định, …
- **Các cộng tác viên:** Ủy viên HĐQT Trần Xuân Hoàng, Võ Thị Kim Sa, Hà An, Thúy Lê, Bùi Cường, Mai Lan, Phạm Khánh Linh, Phạm Thế Hùng, Lê Ngọc Minh, Nguyễn Thị Minh Huệ, Nguyễn Thị Phương, Vũ Thu Hiền, Lưu Diễm Cầm, Việt Nhật, Lê Thanh Trúc, Nguyễn Thị Hoài Thu, Minh Ngọc, Vũ Tuấn Anh, An Thị Mai Lan, Lê Xuân Đạm,...

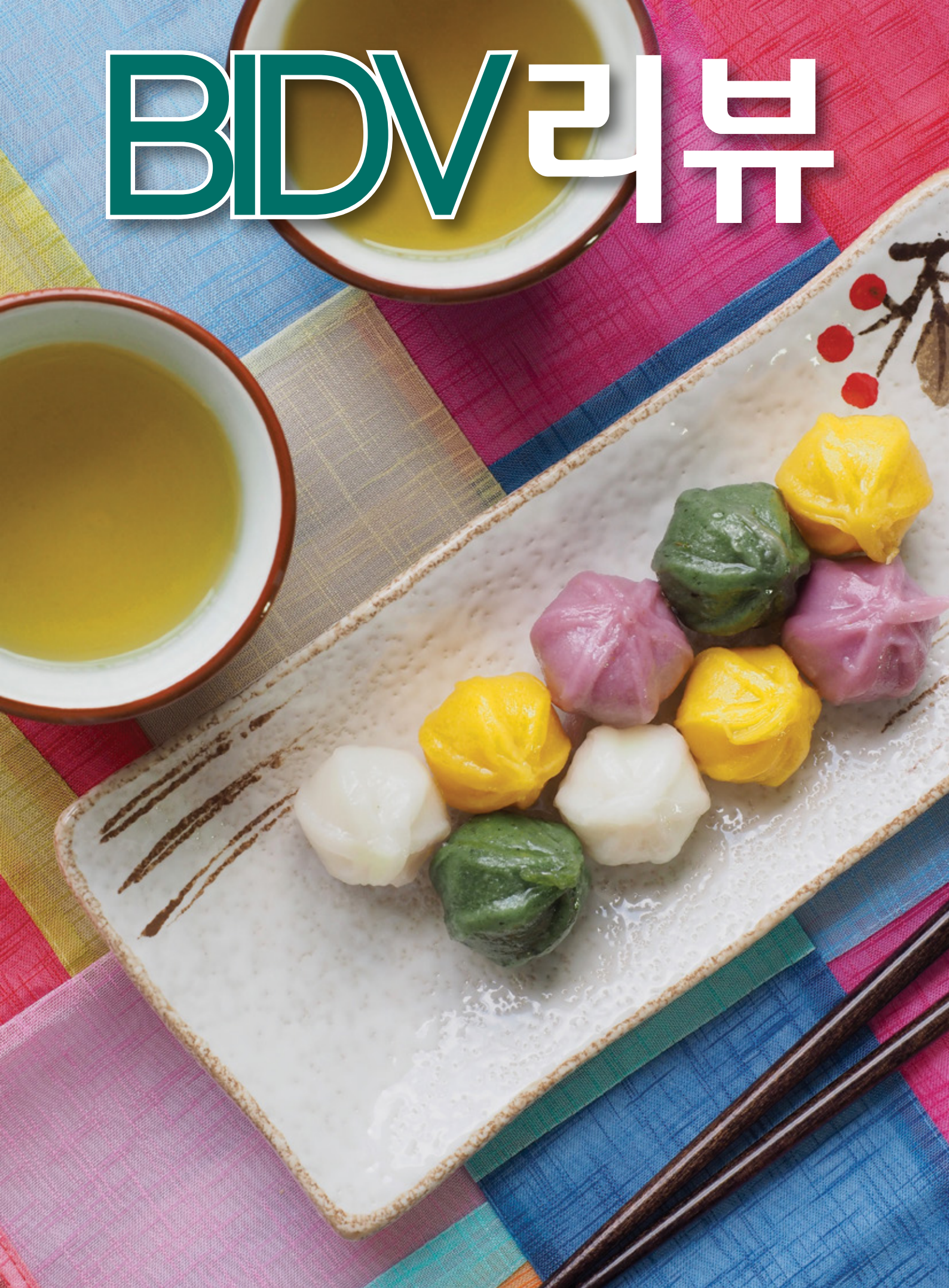
Do sơ suất trong quá trình biên tập, tên tác giả bài viết "AI đồng hành cùng công tác đào tạo và phát triển đội ngũ tại Contact Center" (trang 58, 59) trong bản in đã được ghi nhầm từ Nguyễn Thị Phương thành Nguyễn Thị Lan Anh. Ban Biên tập xin đính chính và chân thành cáo lỗi cùng tác giả và quý độc giả.

Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển xin chân thành cảm ơn sự cộng tác quý báu của các đơn vị, các cộng tác viên trong thời gian qua. Ban biên tập rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, cộng tác nhiệt tình và có hiệu quả hơn nữa của Quý độc giả.

Trân trọng!

BAN BIÊN TẬP

BIDV리뷰



BIDV, 은행업과 함께 수도권 경제성장 기여

뚜에안

9월 12일 오후에 하노이에서 2026~2030년기간 수도권 경제성장을 위한 금융-은행 자원 활성화 방향에 대한 회의가 개최되었다.

본 회의에서 하노이 시를 비롯해서 모든 행정기관, 금융기관, 협회, 기업 및 투자자들도 함께 현장의 의견을 교환하고 경청하는 한편, 자금 수요 뿐만 아니라 금융-은행 자금 조달 및 자금 섭외 과정에서 발생하는 어려움과 애로사항 또한 장애요인을 파악해서 이를 바탕으로 새로운 단계에서 수도권의 성장과 발전 목표를 달성하도록 해결책을 제시하기 위한 자리다.

회의에는 팜득언(Phạm Đức Ấn) 베트남 중앙은행 총재 겸 당 중앙집행위원회 위원, 당위원회 서기 및 부다이탕(Vũ Đại Thắng) 하노이시 당위원회 부서기 겸 하노이시 인민위원회 위원장을 비롯해 베트남 중앙은행 및 하노이시 각급 기관-부처의 주요 관계자, 시내 상업은행 및 기업계 대표들이 참석했다.

이번 행사는 하노이 2026~2030년 기간 발전 단계에 진입하고 베트남 공산당 정치국의 제02-NQ/TW호 결의, 2026년 수도법 및 수도 종합계획의 100년 장기 비전에 따른 주요 발전 방향을 추진하는 가운데 개최됐다. 하노이시는 2026년 GRDP 성장률을 11% 이상으로 달성하고 이를 토대로 향후 수년간 두 자릿수 경제성장을 이어갈 기반을 마련한다는 목표를 세우고 있다.

회의에서 BIDV와 Vietcombank는 은행업을 대표해 주제 발표에 나섰다. BIDV를 대표해 발표에 나선 응우옌티엔호앙(Nguy□n Thi□n Ho□ng) 부행장은 BIDV가 앞으로도 하노이와 적극적으로 협력해 나가는 한편, 관련 규정에 따른 모든 요건을 충족하는 것을 하노이시의 주요 핵심 사업에 필요한 자금을 적극적으로 공급할 준비가 되어 있다고 강조했다.

하노이시에서 BIDV는 현재 자금조달 규모와 신용잔액 기준으로 가장 큰 규모의 금융기관으로 하노이시 전체 금융기관의 총 조달자금과 신용잔액 가운데 약 15~17%를 차지하고 있다. 2021~2025년 동안 BIDV의 하노이 지역 신용공급 규모는 연평균 약 23% 증가했으며 270조 동이 넘는 자금이 인프라, 교통, 에너지, 도시개발 및 녹색금융 분야에 투입됐다.



회의에서 발표한 베트남 중앙은행 총재 팜득언(Phạm Đức Ấn)

그동안 BIDV는 2026~2030년 하노이시의 35개 주요 사업 및 핵심 프로젝트에 선제적으로 접근해 왔으며 해당 프로젝트가 관련 법규에 따른 법적 요건을 모두 충족할 경우 금융지원을 적극적으로 검토할 준비가 되어 있다.

하노이시 인민위원회 보고서에 따르면 2026~2030년 하노이시의 공공투자 총액은 약 865조 동에 달할 것으로 예상된다. 반면 자체적으로 조달과 배분을 할 수 있는 재원은 전체 수요의 41%에도 미치지 못하는 수준이다. 나머지 재원은 은행권의 신용공급, 자본시장, 공적개발원조(ODA) 및 민관협력사업(PPP)을 통한 민간자본 등으로 충당할 예정이다.

이러한 상황에서 BIDV는 향후 5년간 하노이 지역에 1,000조~1,500조 동 규모의 자금을 공급할 계획이며, 연평균 신용성장률은 약 14.8%로 예상하고 있다. 이러한 목표를 달성하기 위해 BIDV는 자금조달 규모와 질을 제고하고, 국제자금 조달을 확대하는 한편, 단순한 신용공급을 넘어 다양한 자금 공급 채널을 다각화하는 방안을 추진할 예정이다.

BIDV는 국내외 금융기관과의 공동대출 및 신디케이트론을 포함한 자금조달을 주선하는 대표 주간사 역할을 적극 수행하고, 증권·보험·리스 분야의 계열사와 연계해 각 프로젝트의 특성에 맞는 종합 금융 솔루션을 제공할 계획이다.

자금조달 방안 외에 BIDV는 하노이시 인민위원회에 프로젝트 및 도시계획 관련 정보 제공과 정보 공유 및 협력 체계 마련을 건의했다. 아울러 베트남 중앙은행에는 은행들이 관련 규정을 준수하면서도 프로젝트에 대한 자금 공급을 유연하게 지원할 수 있도록 신용 관련 제도와 정책을 마련해 줄 것을 제안했다.

이러한 자금 지원에 대한 약속과 구체적인 실행 방안을 바탕으로 BIDV는 하노이시 및 은행권과 함께 자금 흐름을 원활하게 하고 금융 재원을 활성화하는 데 지속적으로 기여하며 2026~2030년 수도 하노이의 경제성장 목표를 뒷받침하는 동반자 역할을 다시 한번 강조했다.

회의의 일환으로 하노이의 발전을 적극적으로 뒷받침하겠다는 약속을 구체적으로 이행하기 위해 베트남 중앙은행 및 하노이시 주요 관계자들이 지켜보는 가운데 BIDV를 비롯한 은행들은 하노이시의 주요 핵심 사업에 대한 포괄적 업무협약, 자금 공급 및 종합 금융 솔루션 제공 등에 관한 협약을 체결했다. 이에 따라 BIDV 하노이 지점과 하노이 주택투자개발공사(Handico)는 2026~2030년 Handico 프로젝트에 대한 포괄적 협력 및 금융지원 협약을 체결했다. ❑

2026년 제 17 및 18기 BIDV 경영진 리더십 교육 프로그램 – 차세대 리더 양성을 위한 기반 구축

부이 뜩 탕

2026년 제 17 및 18기 BIDV 경영진 리더십 교육 프로그램은 새로운 성장 단계에서 BIDV와 함께할 차세대 리더를 양성하기 위해 마련됐다. 본 프로그램은 참가자들이 미래의 핵심 인재로서 필요한 사고방식과 리더십 역량, 실행력을 갖추고 조직의 변화와 발전을 주도할 수 있도록 지원하는 데 목적이 있다.



BIDV 황비엣훙 (Hoàng Việt Hùng) 행장은 교육생들에게 미래 은행 리더들의 핵심 자질에 대해 직접 설명

이번 프로그램에는 BIDV 전 조직에서 선발된 112명의 교육생이 참여한다. 이들은 전문성과 풍부한 실무 경험을 갖추고 있으며, 향후 조직의 주요 리더십 및 관리 직책을 맡을 수 있는 성장 잠재력을 보유한 핵심 인재들이다.

글로벌화 시대의 미래 은행 리더에게 요구되는 자질과 전사 차원의 사업계획 추진을 주제로 한 강연에서 BIDV 황비엣훙 (Hoàng Việt Hùng) 행장은 새로운 시대에 요구되는 리더의 핵심 자질과 사고방식, 역량을 구체적으로 제시하는 한편 전사 사업계획의 효과적인 추진과 금융 생태계 확장, 고객경험 제고 및 실행 중심의 조직문화 구축을 위한 방향을 제시했다.

이어서 BIDV 레응옥람(Lê Ngọc Lâm) 회장은 2026~2030년 BIDV 발전전략 및 2045년 비전을 주제로 직접 강연했다. 이번 강연을 통해 교육생들은 BIDV의 장기적인 발전 방향에 대한 종합적인 시각을 갖추고 이를 바탕으로 차세대 리더들이 전략을 구체적으로 실행에 옮기는 과정에서 수행해야 할 역할과 책임을 보다 명확히 이해하는 계기를 마련했다.


BIDV 레응옥람(Lê Ngọc Lâm)회장은 교육생들에게 2026~2030년 BIDV 발전전략 및 2045년 비전 설명

2026~2030년을 중심으로 2045년 비전을 향해 나아가는 과정에서 BIDV는 '대형 - 강력- 친환경' 성장하는 것을 발전 방향으로 설정하고 있다. 여기서 '대형'은 단순히 자산 규모나 영업 네트워크의 확대 뿐만 아니라 금융서비스의 제공 범위와 국가 경제에 미치는 영향력까지 포괄하는 개념이다. '강력'은 재무 역량, 경영관리 수준, 경영 효율성, 인적자원 및 경쟁력 강화를 의미한다. '친환경'은 지속가능한 발전에 대한 의지를 바탕으로 실질적인 녹색금융을 확대하고 탄소배출을 감축하는 것을 의미한다.

이러한 목표를 실현하기 위해 BIDV는 고객 인적자원 및 기업문화 또한 혁신, 기술과 디지털 전환의 3대 핵심 성장 축에 역량을 집중하고 있다.

BIDV 행장과 회장은 직접 진행한 두 개의 주제 강연은 교육생들에게 전략적 관점과 함께 실제 경영 및 관리 현장에 밀접하게 연계된 실무적 시각을 제시했다. BIDV의 비전인 '대형 - 강력 - 친환경'은 BIDV가 나아가야 할 목표를 제시한다면, '열망 - 지혜 - 애정 - 실행'의 네 가지 핵심 가치는 경영진이 이러한 큰 방향성을 구체적인 성과로 전환하는 기반이 된다.

BIDV 고위 경영진으로부터 전해진 지식과 경험을 바탕으로 112명의 교육생들은 앞으로도 역량과 책임감을 지속적으로 함양하고 혁신을 적극 실천하는 한편 실행 중심의 조직문화를 확산하고 새로운 중책을 맡을 준비를 갖춰 나갈 것으로 기대된다. 이를 통해 BIDV가 지속가능하고 번영하는 조직으로 성장하고 국가 발전에 기여한다는 비전을 실현하는 데 힘을 보탤 것으로 기대된다.❑

BIDV, 한국 FDI 기업과의 전략적 협력 관계 고도화

BIDV

2026년 9월 15일부터 17일 사이에 BIDV 레응옥럼(Lê Ngọc Lâm)회장을 단장으로 비롯한 대표단은 한국 방문해 한국 기업 고객들과 직접 만나 업무 협의를 진행했다. 이번 한국 방문 일정은 한국 기업과의 협력 관계를 확대하고 또한 베트남에서의 투자 및 경영 활동을 적극 지원하고 동행하기 위한 목적으로 마련됐다.

9월 16일에 BIDV 대표단은 LG타워에서 LG디스플레이 관계자와 업무 협의를 진행했다. LG디스플레이 측에서는 김규동 부사장 겸 재무와 리스크 관리팀장을 비롯해 재무 및 기획 관련 팀의 주요 임원들이 참석했다.

양측은 LG디스플레이 베트남 하이퐁 법인과의 기존 협력 관계를 기반으로 보다 포괄적인 협력 확대 방향을 논의했다. 특히 BIDV는 LG디스플레이의 생산 및 경영 활동에 필요한 자금을 안정적으로 부응하며 동시에 결제 서비스와 자금관리 서비스를 확대해 나가기로 했다. 또한 BIDV와 LG디스플레이는 은행 서비스와 고객사의 기업관리 시스템 간 연계를 강화해 거래 처리의 편의성을 높이고 재무관리의 효율성을 제고하는 데에도 협력을 확대하기로 했다.

BIDV는 향후 LG 의 개열사들과의 협력을 한층 강화하고 베트남에서의 투자 수요 및 사업 운영과 성장의 수요에 부합하는 맞춤형 금융 솔루션을 제공해 나갈 계획도 공유했다. 이는 향후 BIDV와 LG그룹 간 협력 관계를 보다 전방위적으로 발전시키는 중요한 기반이 될 것으로 기대된다.

이어서 BIDV 레응옥럼(Lê Ngọc Lâm)회장을 비롯한 대표단은 SK이노베이션과도 업무 협의를 진행했다. SK이노베이션 측에서는 도의환 부사장을 비롯해 재무팀 및 에너지팀의 관계자들도 참석했다. 양측은 향후 베트남 내 에너지 프로젝트에 대한 투자 방향과 협력 기회에 대해 의견을 교환했다.

BIDV는 SK이노베이션과의 소통을 더욱 강화하고서 베트남 내 SK이노베이션의 에너지 프로젝트 추진 로드맵을 지속적으로 파악하고 이를 바탕으로 고객의 수요에 부합하는 금융 솔루션과 은행 서비스를 마련해 나갈 계획이다. 전략적 소통을 강화하는 일은 상호 발전



BIDV 대표단과 SK이노베이션 관계자들 간의 업무 협의 자리에서의 기념 사진

방향에 부합하는 협력 기회를 구체화하고 실현해 나가는 기반이 될 것으로 기대된다.

9월 17일에 BIDV 대표단은 오일근 롯데건설(Lotte E&C) 대표이사를 비롯해 양측 주요 관계자들이 참석한 가운데 롯데건설과의 간담회를 이어갔다. 향후의 새로운 협력 기회를 모색하기 위해 롯데건설의 대규모 사업에 대한 개발, 시공 및 운영 역량을 양측의 논의 통해서 파악했다.

BIDV는 롯데 개열사들 또한 프로젝트에 참여하는 파트너사 및 시공사와의 소통도 한층 강화해 나갈 계획이라고 밝혔다. 양측 협력 범위는 베트남 시장 내의


BIDV와 HD현대중공업 관계자들 업무 협의 자리에서 기념 사진 촬영

롯데그룹 사업계획에 발맞춰 유통, 서비스 및 도시개발 분야까지 확대할 수 있을 것으로 기대된다.
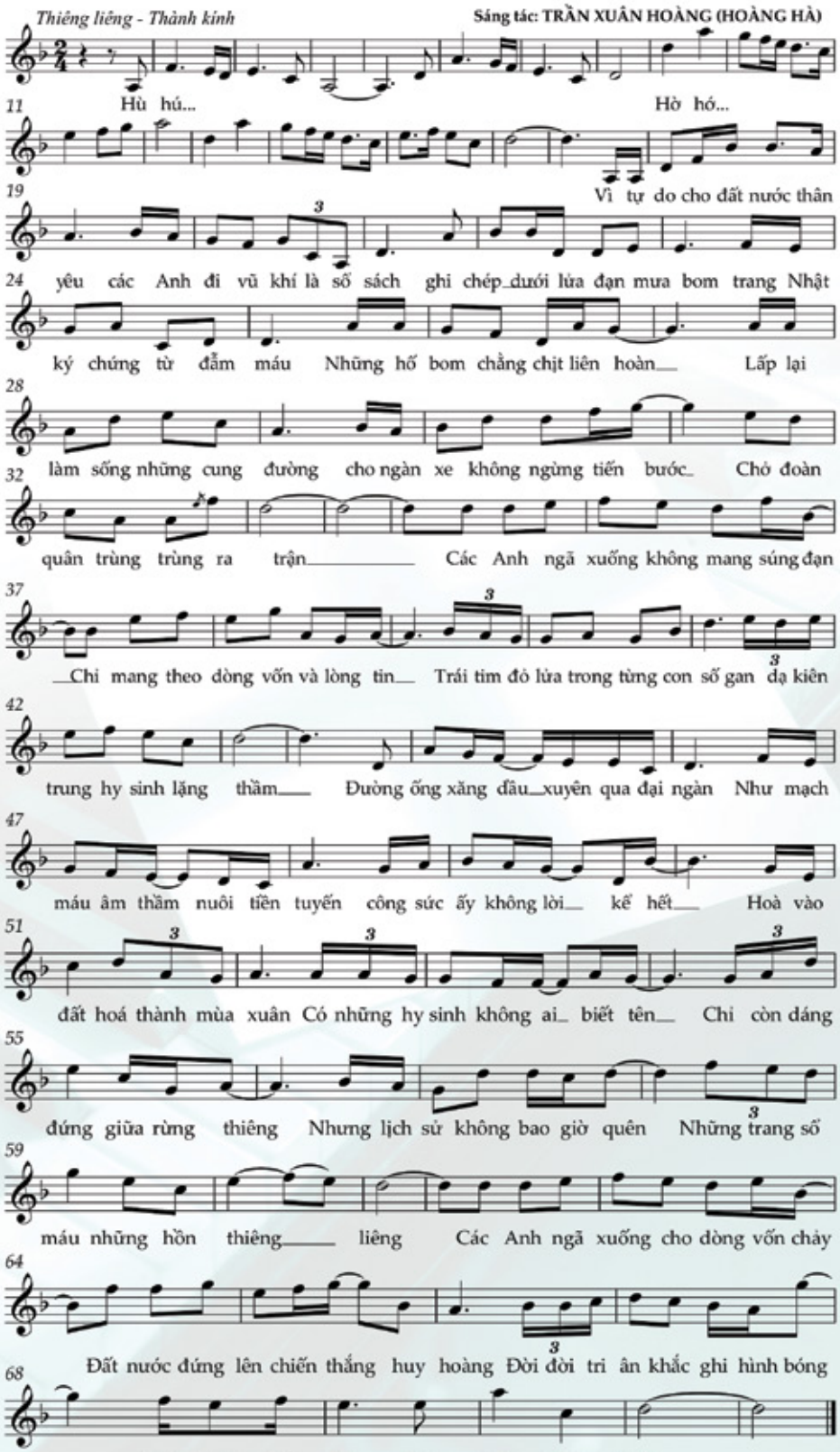
이번 출장 일정의 일환으로 9월 15일에는 BIDV 해외 기업고객부서와 떠이호(Tây Hồ) 지점이 HD현대중공업 관계자 및 오리오 코퍼레이션(Orio Corporation) 관계자와 업무 협의를 진행했다. 이번 미팅은 전략적 협력을 강화할 수 있는 기회를 마련했으며 이를 통해 BIDV는 기업들의 개열사가 베트남 시장에서 투자 규모를 확대하고 지속가능한 사업 성장을 추진하는 과정에서 금융 파트너로서 적극 동행할 수 있는 기반을 마련했다.

이번 한국 출장에서 BIDV 최고 경영진이 직접 참석한 가운데 한국 주요 기업들과 연이어 진행한 이번 만남은 한국 투자자들과 베트남 내 사업 기회를 적극적으로 연결하고자 하는 BIDV의 주도적인 행보를 보여준다. 또한 한국 기업의 베트남 투자 프로젝트 추진을 위해 BIDV가 종합적인 금융 솔루션을 제공하는 파트너로서 적극 협력하고자 하는 의지와 강력한 협력 의지를 확인하는 계기가 됐다. ❑

Mùa Xuân BẤT TỬ

Thiêng liêng - Thành kính

Sáng tác: TRẦN XUÂN HOÀNG (HOÀNG HÀ)



CUỘC THI HIẾN KẾ
LỚN - MẠNH - XANH

CHUNG SỨC HIỆN THỰC HÓA
CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN BIDV ĐẾN NĂM 2030, TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2045

CÙNG **HÀNH ĐỘNG**

Thực hiện Kế hoạch số 30-KH/ĐU và 32-KH/ĐU của Đảng uỷ BIDV

Đề xuất các sáng kiến, giải pháp
Chương trình hành động thực tiễn triển khai
Nghị chiến lược số 48-NQ/ĐU và 08 Nghị quyết hợp phần

THỜI GIAN	**Đến hết 30/10/2026**
TRÊN NHÓM	**Xây dựng Đảng - Mạng xã hội B.One**

Quét mã QR để xem chi tiết

