



KỶ. 02

MAGAZINE

TINH THẦN TRÁCH NHIỆM TƯ DUY LÀM CHỦ?



THƯ NGỎ

Với mục tiêu tham vọng trở thành ngân hàng trong Top 5 các NH TMCP tư nhân tốt nhất Việt Nam trong giai đoạn từ 2021 - 2025, Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) đã đạt được những kết quả ấn tượng trong năm 2021 đầy khó khăn vừa qua. Bước vào năm thứ 2 của cuộc hành trình, chúng ta sẽ tiếp tục chinh phục những thách thức mới để đạt được mục tiêu kinh doanh. Sự đóng góp của mỗi CBNV thể hiện qua tinh thần trách nhiệm, tư duy làm chủ trong công việc được giao là nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của cuộc hành trình chinh phục.

O - MAGAZINE: KỲ 02 "TINH THẦN TRÁCH NHIỆM, TƯ DUY LÀM CHỦ"

là chủ đề thứ 2 trong chuỗi tập san. Hãy cùng nhìn lại những điểm nổi bật trong văn hóa trách nhiệm, làm chủ tại Ngân hàng và sẵn sàng đồng hành cùng chúng tôi trong việc phát huy và lan tỏa tinh thần này nhé.



1	THƯ NGỎ - MỤC LỤC
2	THÔNG DIỆP TỪ TỔNG GIÁM ĐỐC
3-8	TÂM ĐIỂM PHƯƠNG ĐÔNG
9	VĂN HÓA PHƯƠNG ĐÔNG
10	SỨC SỐNG PHƯƠNG ĐÔNG
11	CÂU CHUYỆN PHƯƠNG ĐÔNG
12-16	GẮN KẾT PHƯƠNG ĐÔNG
17	NGÔI SAO PHƯƠNG ĐÔNG
18	ĐIỂM TIN ĐÀO TẠO
19-20	DÀNH RIÊNG CHO BẠN
21	LỜI KẾT

THÔNGIỆP *từ* TỔNG GIÁM ĐỐC

Quý Anh Chị Em thân mến,

Ryunosuke Statoro – nhà văn cận đại người Nhật từng nói một câu khá nổi tiếng: “*Riêng rẽ, mỗi chúng ta chỉ là một giọt nước. Cùng nhau, chúng ta là đại dương*”.

Tinh thần này tôi đã được cảm nhận và thấy rõ tại Ngôi nhà chung OCB trong năm vừa qua, khi chúng ta cùng nhau đối mặt với những gam màu buồn vui đan xen từ Bắc vào Nam bởi ảnh hưởng từ đại dịch Covid 19, nhưng màu xanh hy vọng, màu cờ sắc áo Phương Đông đến từ mỗi thành viên không vì thế mà mờ đi. Thay vào đó, tinh thần trách nhiệm, sức mạnh tập thể được lan tỏa, gắn kết bằng sự quan tâm, những động viên, chia sẻ từ Ban lãnh đạo đến từng CBNV trên toàn quốc, đồng lòng và chúng ta đã hái trái ngọt với những kết quả ấn tượng.

- Lợi nhuận trước thuế đạt **5.519 tỷ đồng** tăng **25%** so với năm 2020
- Ngân hàng số cũng tăng trưởng đáng kể với số lượng người dùng OCB OMNI **tăng gấp 3 lần** lượng giao dịch **tăng 60%** và eKYC tăng 15 lần so với năm trước.
- Duy trì tỷ suất lợi nhuận ROE, ROA cao lần lượt: **2,59% và 22%**
- Chỉ số CIR ở mức **26,9%** nằm trong **top 3** có chi phí hoạt động thấp nhất ngành ngân hàng

Trên nền những thành quả đó, chúng ta bước sang năm 2022, với những hy vọng mới về sự khởi sắc của nền kinh tế và cả những thách thức mới của mục tiêu kinh doanh. Tôi tin rằng ngay giữa thời điểm khó khăn nhất, chúng ta đã cùng nhau vượt khó, xoay chuyển và ghi nhận kết quả tốt, thì chắc chắn, với sự tiếp tục đồng lòng, chung sức của toàn thể Anh Chị Em, chúng ta sẽ lại cùng nhau chinh phục những kế hoạch thách thức hơn nữa của 2022 – năm thứ 2 trong hành trình đạt mục tiêu vào Top 5 ngân hàng TMCP tốt nhất Việt Nam.

Tôi biết, kỳ vọng chúng ta đặt ra không dễ. Để đạt được, nó đòi hỏi mỗi chúng ta có sự đổi mới, tư duy làm chủ, ý thức trách nhiệm, và kỷ cương trong tất cả mọi việc chúng ta làm. Đại diện ban lãnh đạo ngân hàng, tôi muốn một lần nữa khẳng định niềm tin của vào Ban điều hành, các anh chị quản lý và toàn thể Anh Chị Em. Tôi tin rằng cùng nhau, không gì là không thể “**Together We Can**”. Cùng nhau chúng ta kiến tạo và biến ước mơ, hoài bão, mục tiêu, kỳ vọng của chúng ta thành hiện thực.

Đến thời điểm này, chắc chắn mỗi chúng ta đều đã có những KPI, nhiệm vụ riêng được giao. Đó cũng chính là những mảnh ghép để chúng ta vẽ nên bức tranh mới cho OCB trong năm nay và thời gian tới. Một mình tôi, một mình Ban điều hành, một mình đơn vị nào đó, chắc chắn không thể đem đến thành công lâu dài cho ngân hàng. Nhưng nếu mỗi đơn vị, nếu mỗi cá nhân chúng ta làm chủ nhiệm vụ của mình, hoạch định kế hoạch, kết nối nhân lực và phối hợp cùng nhau chúng ta sẽ vượt qua khó khăn, thách thức trước mắt, đạt mục tiêu chung.

Hãy từng bước hoàn thành bức tranh 2022 một cách rực rỡ nhất với các tông màu của sự đổi mới, sáng tạo, tinh thần trách nhiệm, kỷ cương đến từ từng thành viên OCBer trên toàn quốc.

Kính chúc Quý Anh Chị Em thật nhiều sức khỏe và thành công trong cuộc sống.

TOGETHER WE CAN! TOGETHER WE GROW!

Anh Nguyễn Đình Tùng

Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)

**ĐỔI MỚI – SÁNG TẠO
TRÁCH NHIỆM – KỶ CƯƠNG**





Tâm điểm PHƯƠNG ĐÔNG

CÁC HOẠT ĐỘNG KICK OFF KHỐI KINH DOANH 2022

Với thông điệp **"ONE TEAM, ONE MISSION"** - Khối CIB kỳ vọng trong năm 2022 sẽ kích hoạt được sức mạnh của sự gắn kết, tất cả cùng tiến về phía trước, hướng đến vạch đích với thành tích xuất sắc. Và ngày **21/02/2022** vừa qua, Khối CIB đã tổ chức thành công **Hội nghị triển khai kinh doanh năm 2022**.

Hòa trong không khí rộn ràng của những tháng đầu năm 2022, Khối RB cũng đã tổ chức thành công hàng loạt các buổi **Kick-off kinh doanh** tại nhiều Khu vực trên khắp mọi miền đất nước.



Song song đó, hoạt động **Team building** cũng được Khối RB tổ chức nhằm tăng cường sự đoàn kết, khơi gợi và phát huy tinh thần làm việc nhóm, tinh thần trách nhiệm theo đuổi mục tiêu đến cùng của CBNV.



#TOP 1

NHÀ TUYỂN DỤNG ĐƯỢC
NHÂN VIÊN YÊU THÍCH NHẤT

#TOP 10

NGÀNH TÀI CHÍNH
NGÂN HÀNG – CHỨNG KHOÁN

#TOP 58

NHÀ TUYỂN DỤNG
ĐƯỢC YÊU THÍCH NHẤT 2021



OCB NHẬN GIẢI THƯỞNG NGÂN HÀNG BÁN LẺ TIÊU BIỂU 2021

Sau 03 tháng phát động chương trình Khảo sát Nhà tuyển dụng yêu thích nhất 2021, OCB đã ghi tên tại 3 hạng mục:

Top 1 – Nhà Tuyển dụng được Nhân viên yêu thích nhất

Top 10 – Ngành Tài chính – Ngân hàng – Chứng khoán

Top 58 – Top 100 Nhà Tuyển Dụng được yêu thích nhất 2021

Đây là năm đầu tiên OCB đạt Top 1 hạng mục Nhà Tuyển dụng được Nhân viên yêu thích nhất. Giải thưởng như một niềm tự hào và là minh chứng thiết thực nhất cho những nỗ lực không ngừng nghỉ, vượt lên những khó khăn của dịch bệnh trong năm vừa qua trong việc thu hút nhân tài, xây dựng văn hóa doanh nghiệp – môi trường làm việc thân thiện cùng với những chính sách phát triển nhân tài và phúc lợi hấp dẫn.

Kết quả này không chỉ là thành quả riêng của Phòng Tuyển dụng, Trung tâm Nhân sự & Đào tạo mà còn là sự đóng góp sự đồng lòng của một tập thể!

Cảm ơn sự đồng hành và tin tưởng của các thành viên ngôi nhà chung. Hy vọng trong tương lai, chúng ta sẽ cùng nhau tạo nên những cột mốc đáng tự hào và đưa OCB lên một tầm cao mới.

Vào ngày 25/3/2022 vừa qua, OCB đã được vinh danh ở hạng mục “**Ngân hàng Bán lẻ tiêu biểu 2021**” trong Lễ công bố và vinh danh **Giải thưởng Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu 2021 (Vietnam Outstanding Banking Awards 2021 - VOBA 2021)**.

Năm 2021, dưới ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 khiến hầu hết các Doanh nghiệp tại Việt Nam đều bị ảnh hưởng một cách nặng nề. Thế nhưng, với OCB, năm vừa qua lại là một năm “lội ngược dòng” đầy ấn tượng khi số lượng khách hàng thuộc phân khúc bán lẻ tăng trưởng 36%. Tín dụng cá nhân cũng tăng trưởng vượt trội 23% và thẻ ghi nợ quốc tế phát hành tăng 180% so với năm 2020. Đặc biệt, năm vừa qua, OCB đã đạt được nhiều bước tiến quan trọng trong số hóa. Chỉ tính riêng ứng dụng ngân hàng số OCB OMNI đã được ngân hàng liên tục cải tiến với nhiều tính năng, dịch vụ mới, với trọng tâm cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng. Hầu hết quy trình, văn bản nội bộ đều được thực hiện, phê duyệt online đến gần 80% từ đó tối ưu được năng suất lao động, tiết giảm chi phí hoạt động.

Chương trình do Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế (ID6) phối hợp với Hiệp hội Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tổ chức, dưới sự bảo trợ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Để được vinh danh ở hạng mục “Ngân hàng Bán lẻ tiêu biểu 2021”, các ngân hàng đã phải trải qua rất nhiều vòng xét chọn khắt khe, minh bạch với các tiêu chí gồm: Tổng tài sản, tổng số tiền gửi và tổng số tiền cho vay; Số lượng nhân viên, số lượng chi nhánh, phòng giao dịch; Tổng số lượng tài khoản, số lượng thẻ ATM, POS; Dịch vụ Internet banking, mobile banking, website. Kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm... Giải thưởng danh giá nói trên một lần nữa khẳng định thành công của OCB trong việc không ngừng gia tăng trải nghiệm khách hàng cá nhân thông qua việc cải tiến chất lượng sản phẩm, dịch vụ và chuyển đổi số mạnh mẽ.

OCB ĐƯỢC VINH DANH TOP 100 GIẢI THƯỞNG SAO VÀNG ĐẤT VIỆT 2021



Ngày 30/3/2022 vừa qua, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia Hà Nội đã diễn ra Lễ trao giải Sao Vàng đất Việt 2021 với sự tham dự của hàng trăm đại biểu, các doanh nghiệp trên cả nước. Năm nay, Ngân hàng Phương Đông (OCB) tiếp tục được vinh danh trong Top 100 thương hiệu tiêu biểu Sao Vàng đất Việt năm 2021.

Lễ trao giải có sự tham dự của lãnh đạo TW, đại diện nhiều cơ quan ban ngành, đoàn thể, lãnh đạo các doanh nghiệp. Chương trình được truyền hình trực tiếp trên sóng VTV6, Đài Truyền hình Việt Nam. Giải thưởng 2021 ghi nhận đề cử của gần 300 doanh nghiệp tại 55 tỉnh, thành phố trên cả nước. Trải qua 3 vòng sơ tuyển, thẩm định thực tế khắt khe tại doanh nghiệp và chung tuyển, Hội đồng bình chọn đã chọn ra 200 thương hiệu tiêu biểu để trao giải thưởng Sao Vàng đất Việt 2021 kèm các danh hiệu Top 10, Top 100, Top 200 thương hiệu Việt Nam. Bằng những thành quả kinh doanh rất đáng tự hào trong năm 2021, cùng văn hóa phát triển bền vững, quan tâm, trách nhiệm với người lao động, cộng đồng xã hội. OCB đã vinh dự vào Top 100 doanh nghiệp đạt giải Sao Vàng đất Việt.

"Đây là năm thứ 3 OCB tiếp tục được ghi danh trong Top 100 thương hiệu tiêu biểu Sao vàng đất Việt năm 2021. Giải thưởng uy tín này đã góp phần quan trọng nâng cao vị thế của thương hiệu và doanh nghiệp Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế. Đặc biệt, đem lại niềm tự hào cho tập thể ban lãnh đạo, cán bộ nhân viên của ngân hàng chúng tôi qua đó khẳng định được uy tín, thương hiệu của OCB đối với khách hàng. Và là động lực giúp ngân hàng tiếp tục phát triển, đưa đến những dịch vụ và sản phẩm tài chính đa dạng, nhanh chóng, an toàn và góp phần vào sự phát triển của kinh tế Việt Nam." Ông Nguyễn Văn Hương, Giám đốc Khối Bán lẻ, phát biểu sau sự kiện.

LẦN ĐẦU TIÊN TẠI VIỆT NAM TÌM & VAY MUA NHÀ

TẤT CẢ TRONG **1**



HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG VAY MUA NHÀ UNLOCK DREAM HOME

Tối 21/3 vừa qua, nền tảng số Unlock Dream Home đã chính thức ra mắt công chúng bằng hình thức trực tuyến. Sự kiện công bố Nền tảng số đầu tiên tại Việt Nam cho phép Tìm - Tính - Vay trong một. Sự kiện này đã đánh dấu cột mốc quan trọng của Ngân hàng trong mục tiêu số hóa, thể hiện cam kết của OCB trong việc đồng hành cùng khách hàng trong suốt quá trình mở khóa ngôi nhà mơ ước.

Đặc biệt, khi là những khách hàng đầu tiên trải nghiệm nền tảng số Unlock Dream Home và vay mua nhà thành công, khách hàng được tặng:

- Miễn phí Tài khoản số đẹp theo số điện thoại.
- Thẻ tín dụng Installment Card miễn phí thường niên năm đầu, miễn phí chuyển đổi trả góp cho kỳ sao kê đầu tiên.
- 50 khách hàng đầu tiên được phê duyệt khoản vay qua đăng ký online được tặng Thẻ bảo hiểm sức khỏe với quyền lợi nằm viện lên đến 50 triệu đồng.

Tìm hiểu thêm thông tin và trải nghiệm ngay tại:

unlockdreamhome.com.vn



LẦN ĐẦU TIÊN TẠI VIỆT NAM OCB RA MẮT SẢN PHẨM THẺ TÍN DỤNG VỚI TÍNH NĂNG TRẢ GÓP TỰ ĐỘNG MỌI GIAO DỊCH CHI TIÊU

Với mong muốn giúp khách hàng thuận tiện hơn trong việc mua sắm trả góp, giảm thiểu những dẫn dắt khi phải chọn lựa mặt hàng cần mua, giá trị giao dịch cần thực hiện để đáp ứng đủ điều kiện, đặc biệt là tiết kiệm thời gian hơn bằng cách loại bỏ tối đa các thủ tục đăng ký truyền thống... OCB đã cho ra đời sản phẩm **OCB Installment Mastercard Platinum** - thẻ tín dụng với tính năng tự động chuyển đổi trả góp đầu tiên tại Việt Nam

Trải nghiệm tiện ích vượt trội:

Thẻ tự động chuyển đổi tất cả giao dịch lớn nhỏ (dù chỉ 1.000 đồng) sang khoản trả góp 0% lãi suất, không giới hạn giá trị giao dịch.

Không yêu cầu thủ tục

Đặc quyền 0% lãi suất trọn đời

Ưu đãi hấp dẫn dành riêng cho chủ thẻ:

Hoàn 100% phí thường niên

Miễn phí chuyển đổi cho lần trả góp đầu tiên; Từ lần trả góp thứ 2, phí dịch vụ chuyển đổi trả góp chỉ 2% trên tổng số tiền trả góp

Tặng gói bảo hiểm trị giá lên đến 20 tỷ đồng, bao gồm bảo hiểm du lịch toàn cầu, bảo hiểm mất bóp/ ví.

Hàng ngàn ưu đãi hoàn tiền, giảm giá lên đến 50% tại các điểm mua sắm, ẩm thực, du lịch... có liên kết với OCB và Mastercard.



OCB MIỄN 100% PHÍ MỞ TÀI KHOẢN THEO SỐ ĐIỆN THOẠI TRÊN OCB OMNI

Chính thức được giới thiệu từ cuối tháng 12/2021, tài khoản số đẹp mới của OCB gây ấn tượng mạnh với dãy số độc đáo siêu ngắn chỉ từ 5 – 10 ký tự. Đặc biệt, việc cung cấp miễn phí số tài khoản theo số điện thoại ngay trên ứng dụng Ngân hàng số OCB OMNI đã thu hút đông đảo khách hàng mở mới và sở hữu tài khoản.

Với định hướng “Khách hàng là trọng tâm”, OCB mong muốn mang đến cho tất cả khách hàng đa dạng sự chọn lựa đối với số tài khoản của mình, vừa dễ nhớ, thể hiện sự đẳng cấp, cũng như mang nhiều ý nghĩa về sự phát triển trong sự nghiệp, may mắn trong cuộc sống. Đặc biệt, OCB còn có gói ưu đãi miễn phí trọn đời dành riêng cho chủ tài khoản, gia tăng lợi ích cho khách hàng khi sở hữu số đẹp. Cụ thể, từ tài khoản số đẹp mới này, 100% khách hàng được sử dụng miễn phí các tiện ích độc đáo từ hệ sinh thái của OCB như: miễn phí thường niên e-banking, miễn 100% phí SMS banking, phí chuyển khoản ngoài hệ thống,...

Tìm hiểu thêm thông tin về sản phẩm tại:

<https://www.ocb.com.vn/vi/ca-nhan/tai-khoan/tai-khoan-so-dep>

CÙNG OCB THANH TOÁN VIETQR X3 LỢI ÍCH CHO NHÀ BÁN HÀNG



OCB VIETQR – CHUYỂN TIỀN NHẬN LIỀN HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ

Tiên phong trong việc số hóa các dịch vụ, sản phẩm từ rất sớm, OCB đã ra mắt tính năng thanh toán bằng **VietQR** trên ứng dụng OCB OMNI.

Với **OCB VietQR**, việc chuyển và nhận tiền được thực hiện chỉ trong tích tắc vài giây bằng cách quét mã QR mà không cần nhập các thông tin về tài khoản, người nhận tiền, đồng thời giao dịch được xử lý tự động, chính xác, hạn chế rủi ro nhập sai thông tin trong quá trình thực hiện. Ngoài ra, khách hàng dễ dàng tạo mã **VietQR** cho tài khoản thanh toán của chính mình kèm nội dung/số tiền mong muốn, và chia sẻ cho bạn bè, đối tác trong các giao dịch chuyển tiền cực kì tiện lợi.

Không chỉ thuận tiện với khách hàng cá nhân, **VietQR** còn đem đến lợi ích vượt trội cho chủ doanh nghiệp nhỏ là các nhà bán hàng, chủ shop online... Chủ shop chỉ cần tạo cho mình mã QR riêng, trưng bày **OCB VietQR** tại cửa hàng và hướng dẫn khách quét QR để thực hiện thanh toán qua chuyển khoản vào tài khoản của chủ shop tại OCB. Đặc biệt, OCB hoàn toàn không thu phí dịch vụ và chủ shop sẽ nhận tiền ngay khi giao dịch hoàn tất.

Tâm điểm PHƯƠNG ĐÔNG

TUNG BỪNG KHAI TRƯƠNG CHI NHÁNH MỚI

Trong năm 2021 và đầu năm 2022 Ngân hàng OCB đã thực hiện khai trương các chi nhánh mới như **CN Nam Định** (14/12/2021), **CN Đà Lạt** (15/12/2021), **CN Linh Đàm** (12/01/2022) và **CN Huế** (01/03/2022) nâng tổng số điểm giao dịch của OCB lên **138 Chi nhánh, PGD**. Đánh dấu cho sự phát triển bền vững và thịnh vượng của OCB.



THÀNH LẬP PHÒNG CHUYỂN ĐỔI KỸ THUẬT SỐ DCOE

Để hiện thực hóa tầm nhìn số hóa toàn diện của OCB, khối Công Nghệ và Ngân Hàng Số đã thành lập **Phòng Chuyển Đổi Kỹ Thuật Số DCOE**. Với quyết tâm sử dụng số hóa làm nền tảng để phát triển và tối ưu hóa hoạt động của ngân hàng, qua đó giúp tăng trưởng khách hàng mới, mở rộng quy mô, tăng độ phủ tốt hơn và hướng đến kinh doanh ngày càng hiệu quả, **Phòng Chuyển Đổi Kỹ Thuật Số DCOE** được xây dựng trên 4 mảng chính:

- Chiến lược và quản trị chuyển đổi số
- Phát kiến và thử nghiệm ý tưởng sáng tạo mới, xây dựng tinh thần sáng tạo cho đội ngũ OCB, kết hợp với hệ sinh thái khởi nghiệp bên ngoài
- Tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng thông qua xây dựng hành trình khách hàng và áp dụng phương pháp Agile trong nội bộ
- Phân tích dữ liệu số để phục vụ cải thiện và phát triển mới dịch vụ, sản phẩm.

Mô hình này cũng hoàn toàn phù hợp với 5 trụ cột chiến lược mà Ban Điều Hành đã đề ra. Không chỉ dừng lại ở việc số hóa mô hình vận hành truyền thống, mục tiêu của DCOE là có thể xây dựng OCB trở thành 1 tổ chức kỹ thuật số đúng nghĩa mà trong đó đặt con người làm trọng tâm. Không chỉ dành cho khách hàng, DCOE còn mong muốn chúng tôi có thể góp phần đến sự thay đổi trong nếp nghĩ, cách làm của đội ngũ OCB. Bằng việc ứng dụng chuyển đổi số và sự hỗ trợ của công nghệ, trải nghiệm và gắn kết của từng nhân viên với ngôi nhà chung OCB sẽ được cá nhân hóa, đồng thời hỗ trợ các thành viên của OCB hoàn thành công việc dễ dàng hơn, nâng cao đóng góp của mình cho mục tiêu chung. Hãy cùng đón chờ và ủng hộ luồng gió mới từ DCOE nhé!

Văn hóa PHƯƠNG ĐÔNG

Không phải tự nhiên mà các nghiên cứu đều nói rằng chuyển đổi chiến lược bắt đầu từ văn hoá vì văn hoá là những giá trị, niềm tin, nhận thức, hành vi của cá nhân, tập thể. Doanh nghiệp có văn hoá phù hợp sẽ thúc đẩy mạnh mẽ khả năng gắn kết, tạo ra kết quả của toàn ngân hàng đồng thời cũng là nhân tố thu hút nhân tài. Tại OCB, qua những chặng đường chúng ta đã đi qua, với những giá trị cốt lõi mà chúng ta luôn hướng tới, khi nói về chuyển đổi văn hoá, bắt đầu từ tư duy - thể hiện qua ý thức trách nhiệm, tinh thần làm chủ.

Vậy ý thức trách nhiệm, tinh thần làm chủ là gì?

Đó là sự chủ động của mỗi cá nhân trong việc lập kế hoạch công việc, thực hiện và chịu trách nhiệm với nó. Đó là tinh thần tự chủ trong mọi công việc, không phụ thuộc vào người khác để hoàn thành công việc của mình. Điều đó không có nghĩa là bản thân bạn phải là người quyết định cuối cùng của bất kỳ công việc nào. Điều đó cũng không có nghĩa là bạn không nên tin tưởng vào đồng nghiệp, đồng đội của mình. Đôi lúc, trong khả năng, trách nhiệm của bạn, bạn không có đủ nguồn lực; nhưng với tinh thần trách nhiệm và làm chủ, bạn sẽ chủ động đi làm việc với các team khác, đưa ra ý kiến đề nghị của mình để có hướng xử lý công việc, hơn là lấy lý do đó để không thực hiện và hoàn thành công việc của mình. Như Chủ tịch và Tổng Giám Đốc khẳng định sự thành công vừa qua của OCB và cả chặng đường thử thách sắp tới, một cá nhân, một đơn vị giỏi thôi chưa đủ, mà cần sức mạnh của tập thể, tư duy làm chủ của từng cá thể. Ý thức trách nhiệm, tinh thần làm chủ ở đây là sự cam kết, khẳng định bạn sẽ làm những gì cần thiết để đạt được kết quả kỳ vọng.

Cùng nhau, chúng ta tạo dựng văn hoá ý thức trách nhiệm, tinh thần làm chủ

- **Chia sẻ thông tin từ các phía:** điều này giúp mỗi cá nhân, mỗi đơn vị chủ động trong công việc, đưa ra quyết định. Đồng thời đó cũng là cách xây dựng sự tin tưởng và tăng cường gắn kết giữa CBNV và ban lãnh đạo, giữa mỗi phòng ban để cùng hợp tác thành công.
- **Khích lệ & trao quyền:** Ban lãnh đạo OCB cũng đã khẳng định niềm tin với các anh chị quản lý và toàn thể CBNV. KPI gắn với trách nhiệm, nhưng đó cũng là cơ hội để mỗi chúng ta chủ động trong công việc, tạo động lực cho nhau, cho nhân viên chủ động phân tích vấn đề, đưa ra sáng kiến, tham gia trong việc đưa ra quyết định.
- **Đào tạo, coaching và tự học hỏi:** Với các chương trình đào tạo, quy hoạch nhân sự tiềm năng, OCB luôn cam kết đào tạo, coaching nâng cao năng lực của CBNV phù hợp với định hướng chiến lược của ngân hàng. Mỗi cá nhân cũng cần cam kết tự học hỏi, rèn luyện, sẵn sàng đổi mới để gia tăng giá trị và năng lực đáp ứng cho công việc của mình.



Làm thế nào để bạn biết liệu bạn có đang có tinh thần làm chủ, ý thức trách nhiệm?

- “Đó không phải là lỗi của tôi dẫn đến chậm trễ, tôi đã gửi email mấy lần rồi nhưng anh ta vẫn không trả lời”
- “Công việc đó không thuộc trách nhiệm của tôi, tại sao tôi phải nhận việc này chứ?”
- “Thật không công bằng khi tôi phải nhận KPI tăng nhiều so với năm cũ như vậy”

Nếu bạn thấy mình lúc nào đó có những suy nghĩ như trên, đó có lẽ là dấu hiệu bạn đang chưa hoàn toàn chủ động và làm chủ trong công việc của mình. Suy nghĩ với tinh thần làm chủ và ý thức trách nhiệm sẽ thúc đẩy hành động, tạo cơ hội để bạn tạo ra những ảnh hưởng tốt, những chuyển biến tích cực trong công việc, tổ chức và môi trường làm việc của chính mình. Đừng để vì những hạn chế của môi trường hoặc người khác làm ảnh hưởng đến tiềm năng xây dựng ước mơ, phát triển và đóng góp của bạn.

Hãy tự hỏi những câu sau nhé:

- Tôi có đang làm việc nhiều hơn là than phiền?
- Tôi có đang cùng đồng nghiệp giải quyết vấn đề hay đổ lỗi cho người khác?
- Khi việc nào đó không theo kế hoạch, tôi đổ lỗi cho hoàn cảnh hay là tìm cách giải quyết nó?
- Tôi có chủ động, mạnh dạn đóng góp ý kiến cho team, đội nhóm, đơn vị tốt hơn?

Xây dựng văn hoá làm chủ, tinh thần trách nhiệm bắt đầu từ những người lãnh đạo

Một tập thể với mỗi cá nhân có thái độ đúng đắn - ý thức trách nhiệm, tinh thần làm chủ, chắc chắn sẽ thúc đẩy kết quả thành công của cả nhóm. Nhân viên sẽ cảm thấy được trao quyền và có nhiều động lực hơn để hoàn thành công việc của mình và đóng góp vào sự phát triển chung. Bạn, những người quản lý, những người đồng hành, những người coach hãy chia sẻ thông tin, feedback, đào tạo giúp nhân viên hiểu ý nghĩa, tầm quan trọng về vai trò, nhiệm vụ, đóng góp của mình, giúp nhân viên có tư duy tích cực, được tin tưởng để thoải mái phát huy và thể hiện tư duy làm chủ của mình.

Sức sống PHƯƠNG ĐÔNG

**Mùa Xuân là là tết trồng cây,
làm cho đất nước càng ngày càng xuân**

Mỗi hạt mầm ta gieo hôm nay sẽ trở thành những cây đại thụ xanh tươi sau này.

Dù còn rất nhiều thách thức của đại dịch, tuy nhiên trong mùa xuân vừa qua, ở khắp mọi nơi từ Bắc - Trung - Nam, mỗi đơn vị, mỗi CBNV đều chủ động thực hiện vai trò, trách nhiệm của mình triển khai "gieo hạt" trên từng chặng đường để phục vụ tốt nhất cho khách hàng và đóng góp vào sự phát triển của OCB và xã hội.

Cùng điểm lại các hình ảnh ở các đơn vị.

◆ Miền Bắc:

GDV/ RM đang phục vụ khách hàng

Triển khai Roadshow

Xây dựng đội ngũ gắn kết qua các hoạt động teambuilding - CN Thái Nguyên



◆ Miền Nam:

Thúc đẩy kinh doanh nhân ngày Vía Thần Tài

Triển khai sự kiện Tài khoản số đẹp tại CN HCM



◆ Miền Trung:

CBNV PGD Hội An triển khai tiếp cận khách hàng

tại các khu chợ trên địa bàn



◆ Miền Tây:

Tiếp cận chi lương ở các cơ quan hành chính sự nghiệp

CN Cần Thơ tham gia trao quà tết cho các Hộ khó khăn trên địa bàn



Câu chuyện PHƯƠNG ĐÔNG



ANH TRỊNH VĂN TUẤN CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

“Quan điểm của tôi làm cái gì cũng phải tập trung. Không tập trung thì mức cạnh tranh xuống thấp, xuống một mức nào đó thì phải cắt bỏ.”

Ông Tuấn chia sẻ

Có lẽ tất cả chúng ta vẫn còn nhớ bài viết “Hành trình Chinh Đông” được tạp chí Forbes đăng tải hồi tháng 10.2020, hé mở hành trình chinh phục giấc mơ đầy cảm hứng của Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn. Có thể nói, Ông chính là một tấm gương điển hình về tư duy làm chủ, cả về cuộc sống cá nhân, giấc mơ, và cách đặt mục tiêu hay hoạch định lộ trình để hiện thực những giấc mơ đó. Nhân cuốn tạp chí O-Magazine số 2, Ban biên tập đã có cơ hội tìm hiểu thêm chặng đường đầy dấu ấn của vị thuyền trưởng OCB - Người làm chủ giấc mơ!

TỪ MỘT TRIỆU ĐÔ LA MỸ ĐẦU TIÊN...

Có mặt tại Đông Âu đầu thập niên 1990, đúng thời điểm diễn ra các chuyển biến kinh tế-chính trị sâu sắc, Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn nhanh chóng hoạch định mục tiêu, nhận ra cơ hội từ những khoảng trống của thị trường. Khởi nghiệp với việc đưa những mặt hàng là vải vóc, quần áo từ Việt Nam sang bán tại Ba Lan qua đường bưu điện, ông Tuấn thành công nhanh chóng và chuyển sang quy mô lớn hơn với đường hàng không (cargo), rồi vận chuyển bằng tàu biển (container). Chỉ sau 3 năm, ông Tuấn đã kiếm được 1 triệu USD đầu tiên trong đời và chia tay dự định nghiên cứu khoa học.

Cơ duyên đến với ngành tài chính ngân hàng bắt nguồn từ cuộc gặp gỡ giữa các doanh nhân người Việt Nam ở nước ngoài với Thủ tướng (lúc đó là ông Võ Văn Kiệt) nhân dịp Tết Nguyên đán, ý tưởng thành lập một ngân hàng do những người Việt ở nước ngoài góp vốn được đề xuất. Năm 2002, dù đang thành công với nhiều mảng kinh doanh tại nước ngoài, ông Tuấn nhận thấy cơ hội cho một thời kỳ phát triển bùng nổ ở Việt Nam cao hơn rất nhiều, nên đã quyết định về nước dù đang thành công ở Đông Âu.

26 năm gắn bó với ngành ngân hàng, 20 năm tham gia điều hành trực tiếp và 12 năm gắn bó với Ngân hàng Phương Đông. Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn đã đưa OCB từ một tổ chức có điểm xuất phát quy mô khiêm tốn thành ngân hàng hoạt động hiệu quả hàng đầu trong hệ thống.

Rõ ràng, cuộc “Chinh Đông” lần hai của Chủ tịch không hề dễ dàng. Tham gia điều hành Ngân hàng Phương Đông khi thị trường căng thẳng về thanh khoản, quy mô Ngân hàng còn khiêm tốn, lợi nhuận, tổng tài sản, quy mô huy động, tín dụng... nằm trong top dưới của hệ thống, Ông Tuấn nhanh chóng xác lập mục tiêu tái cấu trúc hoạt động kinh doanh, xây dựng đội ngũ nhân sự, nâng cấp quản lý rủi ro theo chuẩn mực quốc tế, xây dựng nền tảng công nghệ và phát triển sản phẩm mới.

CHỦ TỊCH HĐQT TRỊNH VĂN TUẤN NGƯỜI LÀM CHỦ GIẤC MƠ!



Dưới sự lãnh đạo của Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn, với định hướng đúng đắn, tư duy chủ động, Ông Tuấn đã đưa OCB đến với những mốc son ấn tượng, trở thành cái tên được quan tâm trong giới Ngân hàng. Từ mức lợi nhuận khoảng 142 tỷ đồng trong năm 2006, đến nay OCB đã đạt mức lợi nhuận trước thuế 5.519 tỷ đồng vào năm 2021.

Quy mô của OCB còn khá khiêm tốn, và đây chính là sự trăn trở rất lớn của Chủ tịch cũng như HĐQT ngân hàng. Nhưng bằng sự nhạy bén, nắm bắt được xu thế của ngành, Ông Tuấn đã định hướng OCB “vượt thử thách” bằng việc tiên phong trong lĩnh vực chuyển đổi số. Cụ thể là sản phẩm ngân hàng số OCB OMNI được phát triển trên nền tảng hợp kênh từ năm 2018, giúp khách hàng tiếp cận tất cả các dịch vụ tài chính trên trục tuyến, tối ưu trải nghiệm của người dùng.

Xác định đổi mới, sáng tạo là điều tất yếu nhưng văn hóa kinh doanh minh bạch theo chuẩn mực với tinh thần trách nhiệm và kỷ cương mới là vấn đề cốt lõi. Vị thuyền trưởng OCB đã từng bước xây dựng nền tảng cho các thế hệ CBNV tại ngân hàng bằng hành động và kết quả cụ thể.

...ĐẾN HÀNH TRÌNH CHINH PHỤC CỘT MỐC MỚI

Chia sẻ về tầm nhìn cho giai đoạn 5 năm tới 2021-2025, Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn kỳ vọng ngân hàng sẽ tiếp tục tăng trưởng lợi nhuận, tổng tài sản và vốn điều lệ từ 20-25%/năm và đặt mục tiêu đưa OCB vào Top 5 các ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân tốt nhất Việt Nam.

“Trên hành trình chinh phục cột mốc mới, muốn đi thật nhanh và đồng bộ với khách hàng thì mỗi người đều phải chèo đúng nhịp. Bán hàng, marketing, sản phẩm, back office... phải đồng bộ với nhau, và đều tay. Cái này nhìn bên ngoài thì đơn giản nhưng làm không dễ. Chúng ta cần một bộ máy thống nhất, đồng đều, có sự hợp tác, tinh thần trách nhiệm. Chỉ định hướng đúng hay một người giỏi thôi chưa đủ, mà cần sức mạnh của tập thể, tư duy làm chủ của từng cá thể” Chủ tịch Trịnh Văn Tuấn nhấn mạnh.

“Một mục tiêu đủ thách thức, nhưng đạt được sẽ là niềm tự hào cho từng cá nhân cũng như đội ngũ của mình, tôi hoàn toàn tin tưởng các thành viên của ngôi nhà chung OCB sẽ cùng tôi viết tiếp giấc mơ mới, chạm đến thành công mới của Ngân hàng trong thời gian tới”

Gắn kết PHƯƠNG ĐÔNG



ANH LÊ ĐĂNG KHOA

GIÁM ĐỐC KHỐI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

THÔNG ĐIỆP TỪ GIÁM ĐỐC KHỐI CIB

Tiếp tục đà tăng trưởng mạnh mẽ của năm 2021, Khối CIB được Ban điều hành tin tưởng giao phó chỉ tiêu kinh doanh 2022 cực kỳ thách thức: chỉ tiêu Thu thuần (TOI) tăng trưởng 45% và chỉ tiêu LNTT (PBT) tăng trưởng 55%. Nhằm chinh phục thành công mục tiêu này, Khối CIB đưa ra thông điệp năm 2022 “One team, one mission” nhằm kích hoạt sức mạnh đoàn kết, trách nhiệm, sáng tạo của tất cả thành viên CIB và cùng hướng về mục tiêu chung – đưa Khối CIB tiến đến vạch đích năm 2022 với thành tích xuất sắc.

Bên cạnh việc triển khai phân khúc nhằm chuyên biệt hóa phân khúc khách hàng trọng tâm và năng lực của lực lượng kinh doanh, Khối CIB còn tập trung triển khai 5 chương trình trọng tâm sau:

- 1. Chương trình tín dụng SME**
- 2. Giải pháp thanh toán OCB PROPAY**
- 3. Hệ thống quản lý/ giao dịch trái phiếu**
- 4. Chương trình hạn mức L/C theo ngành**
- 5. Chương trình tài trợ nhà thầu**

Để tiếp tục chinh phục thành công những thử thách mới trong năm 2022, tất cả thành viên Khối CIB cần tiếp tục giữ vững tinh thần đoàn kết, phối hợp thật tốt giữa Hội sở với Đơn vị kinh doanh, giữa các phân khúc, giữa các phòng ban Hội sở và giữa Khối CIB với các đơn vị hỗ trợ. Tôi mong tất cả cán bộ nhân viên Khối CIB luôn nhớ rằng:

Hãy nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công việc với tư duy như người làm chủ và tâm thế luôn sẵn sàng đổi mới.

Hãy bắt đầu làm ngay những gì đã lên kế hoạch, biến các ý tưởng kinh doanh thành mô hình, phác thảo chúng và bắt đầu phát triển thực tế.

Từng cá nhân và tập thể Khối CIB sẽ thành công và đi xa hơn nữa trong hành trình lớn của chính mình

TOGETHER WE CAN ACHIEVE MORE!

Gắn kết PHƯƠNG ĐÔNG



ANH NGUYỄN VĂN HƯƠNG
GIÁM ĐỐC KHỐI BÁN LẺ

THÔNG ĐIỆP TỪ GIÁM ĐỐC KHỐI RB

Trong bối cảnh bắt buộc phải thích ứng với xu hướng kinh doanh mới – phát triển và tận dụng tối đa ứng dụng công nghệ cao để thúc đẩy hoạt động bán hàng thông qua hình thức online, hàng loạt các sáng kiến liên tục được triển khai và lan tỏa trong nội bộ Khối RB: livestream bán hàng, sản phẩm tài khoản số đẹp, Banca, Bond, CCQ, Omni, FX cũng trở thành những sản phẩm chủ lực của chúng ta. Một tinh thần đồng lòng quyết liệt triển khai, linh hoạt và thích ứng nhanh chóng đã giúp chúng ta đảm bảo duy trì hoạt động kinh doanh trong giai đoạn khó khăn nhất của năm 2021.

Năm 2022, với quyết tâm chinh phục mục tiêu mới, Khối RB đề ra 6 hành động trọng tâm sẽ hướng đến:

- 1. Tập trung tăng trưởng mạnh mẽ số lượng Active Omni users**
- 2. Cải thiện trải nghiệm người dùng trên Omni app**
- 3. Nâng cấp mô hình kinh doanh Priority Banking – Wealth Management**
- 4. Tăng trưởng Casa 13.4% với trọng tâm là TKSD và Omni app**
- 5. Xây dựng sản phẩm tín chấp trên nền tảng số hóa**
- 6. Hành trình khách hàng cho vay mua nhà mới**

Cùng với tinh thần OCBer “đổi mới – sáng tạo – trách nhiệm – kỷ cương” Ban Điều hành Khối RB cam kết sẽ luôn đồng hành và tạo điều kiện để tất cả các thành viên RB phát huy sức mạnh, ý thức trách nhiệm, tinh thần đổi mới với thông điệp:

- Chuyển đổi số bắt nguồn từ nhân viên: sự cởi mở và quyết tâm của một tập thể, từ nhân viên đến quản lý đến lãnh đạo là điều kiện tiên quyết để chuyển đổi số thành công.
- Tạo ra một nền văn hóa đổi mới: với việc khuyến khích tất cả các thành viên RB vượt ra khỏi lối tư duy và cách làm cũ; chủ động tìm tòi, sáng tạo và thử nghiệm những giải pháp kinh doanh mới.
- Cập nhật kiến thức, phát triển kỹ năng mới: thông qua tìm hiểu, làm quen với các công nghệ, công cụ kỹ thuật số mới. Nắm rõ các sản phẩm, dịch vụ số của OCB để chuyên nghiệp trong phục vụ khách hàng và chuyên gia trong quản trị công việc, gia tăng hiệu suất.
- Tinh thần làm việc nhóm: ngày càng được chú trọng bởi làm việc nhóm giúp giảm tải áp lực công việc, tận dụng được lợi thế của từng cá nhân trong nhóm, nâng cao hiệu quả công việc.
- Ý thức trách nhiệm và kỷ cương: đảm nhiệm công việc theo phương thức làm việc Agile với các yếu tố chính: tập trung vào khách hàng, hướng đến kết quả, khả năng thích ứng trong bối cảnh không chắc chắn nhưng không quên tuân thủ các quy định, quy trình,...
- Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng: phát triển các giải pháp gia tăng trải nghiệm khách hàng trong giai đoạn chuyển đổi số. Đồng thời, vẫn luôn cần chăm sóc và hỗ trợ khách hàng bởi những nhân viên OCB tận tâm, tận lực. Do vậy, mỗi thành viên RB cần thấm thấu tinh thần phục vụ khách hàng, lấy khách hàng làm trọng tâm làm nền tảng trong mọi hoạt động bán hàng của mình.

Mỗi thành viên RB là một mảnh ghép không thể thiếu trong bức tranh thành công của Khối RB. Tôi hy vọng chúng ta sẽ luôn ý thức được trách nhiệm của bản thân, làm việc với một thái độ tích cực, sáng tạo, linh hoạt, phát huy tinh thần làm việc đội nhóm để tạo nên một tập thể gắn kết. Hãy tư duy vượt trội, tạo nên sự thành công không chỉ cho cá nhân mà còn đóng góp vào sự thành công chung của toàn Khối.

Gắn kết PHƯƠNG ĐÔNG



ANH LÝ HOÀI VĂN
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC
PHỤ TRÁCH KHỐI TREASURY

THÔNG ĐIẾP TỪ PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH KHỐI TREASURY

Những ngày đầu tháng 4 nắng nóng và sôi động đánh dấu cột mốc ¼ chặng đường đã qua trong năm 2022 với nhiều biến động bất ngờ vượt ngoài dự báo.

Chiến sự Nga - Ukraine phá hơi nóng lên cả thị trường hàng hóa lẫn thị trường tài chính, đe dọa sự phục hồi mong manh của triển vọng kinh tế - đã được cả thế giới chờ đợi sau 2 năm chống chịu với đại dịch Covid-19.

Trên thị trường tiền tệ trong nước, lãi suất và tỷ giá chưa thể hạ nhiệt như thường lệ sau giai đoạn cao điểm Tết.

Bối cảnh thị trường vẫn đang thay đổi từng ngày, đòi hỏi nỗ lực thích ứng linh hoạt và sáng tạo của tất cả chúng ta.

Anh thường nói vui với các bạn trong Khối: "Mọi thứ đều có thể thay đổi, ngoại trừ mục tiêu KPIs"

Với định hướng chiến lược "Top 5 NHTMCP hoạt động Treasury và quan hệ ĐCTC năng động và hiệu quả dẫn đầu thị trường", các hành động trọng tâm của Khối trong năm 2022 này xoay quanh 3 trụ cột:

- 1. Dự báo và thực thi xuất sắc;**
- 2. Nâng cấp nền tảng công nghệ và công cụ hỗ trợ;**
- 3. Phát triển và kiến tạo các mô hình/ phương án kinh doanh linh hoạt;**

Để hoàn thành, các thành viên Treasury phải thống nhất 1 phương châm "**KHÔNG GÌ LÀ KHÔNG THỂ**": biến số thị trường luôn luôn khó đoán, chính sách điều hành luôn có thể thay đổi, và sức mạnh đội ngũ là không hề có giới hạn...

Nhiều năm qua, tinh thần tự chủ, minh bạch và trách nhiệm đã là văn hóa chung của các thành viên Treasury. Nó được thể hiện qua hệ thống chỉ tiêu kinh doanh độc lập nhưng hỗ trợ lẫn nhau giữa từng cá nhân với đơn vị trực thuộc, giữa mỗi đơn vị với kết quả tổng thể của Khối. Các định hướng điều hành được truyền tải thông suốt đến từng thành viên. Đồng thời, mọi ý tưởng cải tiến hoặc đóng góp cho kinh doanh đều được khuyến khích chia sẻ rộng rãi từ mọi cấp bậc. Môi trường làm việc năng động và yêu cầu hiệu suất cao gần như là loại "chất kích thích" lành mạnh để các thành viên Treasury phấn đấu giữ vững phong độ và hoàn thành vượt kế hoạch qua nhiều kỳ kinh doanh. Thương hiệu cá nhân được khẳng định và đánh giá xứng đáng theo cùng với thương hiệu của OCB trên thị trường. Năm 2021, Khối Treasury có 4/45 cá nhân được vinh danh đạt thành tích A1 liên tiếp 3 năm. Anh hy vọng sẽ có thêm những kỷ lục mới cao hơn được thiết lập trong năm nay.

Lực lượng nhân sự nòng cốt của Treasury đang tiếp tục được bổ sung và trẻ hóa. Cơ chế lương hiệu suất (incentives) sẽ mở rộng đến các mảng kinh doanh và quản trị còn lại theo cơ cấu tổ chức mới. Duy trì các buổi họp cập nhật thị trường trong phạm vi toàn Khối cùng với phần thưởng của cá nhân GD Khối dành cho các thành viên có đóng góp tích cực cho công tác phân tích & dự báo... Tất cả đều nhằm tạo điều kiện tốt nhất để mỗi thành viên Treasury yên tâm phát huy năng lực cá nhân và sức mạnh tập thể, cùng nhau chinh phục các mục tiêu đã định cho năm 2022.

Xin chúc cho tất cả các thành viên OCB sẽ hoàn thành thắng lợi mọi chỉ tiêu KPIs cá nhân, đóng góp vào thành công chung của OCB trong năm 2022.

Gắn kết PHƯƠNG ĐÔNG



ANH TRƯƠNG ĐÌNH LONG

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH KHỐI VẬN HÀNH

THÔNG DIỆP TỪ PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH KHỐI VẬN HÀNH

Anh Chị Em thân mến,

Những năm qua, chúng ta đã cùng nhau chứng kiến sự trưởng thành vượt bậc của OCB trên mọi mặt, từ cách thức vận hành của Ngân hàng đến sự chuyên nghiệp của tập thể nhân viên. Đại dịch Covid hoành hành phức tạp, tuy gây ra những khó khăn nhất định, nhưng nó cũng là phép thử để đo lường sự năng động và năng lực ứng phó với nghịch cảnh của tập thể OCB nói chung và Khối Vận Hành nói riêng. Với sự chung sức đồng lòng của tập thể, Khối Vận hành đã vượt qua những thách thức và tự hào đón nhận những kết quả đạt được.

Năm 2022, cùng với định hướng chung từ TGD, Khối Vận Hành cũng đề cao tinh thần Đổi mới - Sáng tạo trong các hoạt động của mình. **Chúng ta sẽ từng bước số hoá các quy trình vận hành để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng năng suất thu hồi nợ, tiết kiệm thời gian và giảm tối đa chi phí vận hành. Chúng ta sẽ tăng cường triển khai các giải pháp công nghệ, giúp ổn định và nâng cao hoạt động của hệ thống thanh toán, kiểm soát chặt chẽ an toàn Kho Quỹ, quản lý và khai thác hiệu quả tài sản của ngân hàng.**

Khối Vận Hành luôn hướng tới việc xây dựng văn hóa: một tập thể đoàn kết, đồng hành, cam kết hỗ trợ tốt nhất cho các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Đồng thời, Khối luôn nêu cao tinh thần phục vụ, trách nhiệm, kỷ cương trong từng hoạt động của mình.

Xin cảm ơn các thành viên Khối Vận Hành cũng như tất cả anh chị em từ các khối/ đơn vị đã sát cánh cùng nhau vượt qua khó khăn, thách thức và hoàn thành các mục tiêu.

Cùng nhau, chúng ta hãy cùng nhau tạo nên nhiều đổi mới cho các hoạt động tại ngân hàng trong năm 2022. Kính chúc quý Anh Chị Em thật nhiều sức khỏe, niềm vui và thành công.

Gắn kết PHƯƠNG ĐÔNG



ANH ANIRBAN ROY

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

PHỤ TRÁCH KHỐI CÔNG NGHỆ VÀ NGÂN HÀNG SỐ

THÔNG điệp từ PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH KHỐI CÔNG NGHỆ & NGÂN HÀNG SỐ

Thân gửi các đồng nghiệp,

Tôi chắc rằng ai cũng hiểu tầm quan trọng của đổi mới sáng tạo. Nếu tìm hiểu kỹ lịch sử của các công ty thành công trong các thập kỷ qua, chúng ta có thể dễ dàng dự đoán sẽ có hai nhóm công ty trong tương lai. Nhóm một là các công ty vận hành theo mô hình kinh doanh tiêu chuẩn và tập trung vào triển khai hiệu quả các hoạt động kinh doanh hiện có. Tuy nhiên, thành công của họ là hữu hạn. Nhóm hai là các công ty có năng lực không ngừng cải tiến và đổi mới mô hình kinh doanh. Các doanh nghiệp này có chỉ số phát triển giống như các công ty khởi nghiệp, và tăng trưởng vượt bậc về giá trị trên thị trường qua từng năm, họ sẽ tồn tại lâu hơn rất nhiều so với nhóm một.

Tại OCB, chúng ta muốn đạt được cả hai mô hình, chúng ta muốn triển khai hoạt động kinh doanh hàng ngày một cách hiệu quả, và đồng thời xây dựng văn hóa không ngừng đổi mới sáng, để hàng năm đều có thể ra mắt các sản phẩm mới phục vụ cho các phân khúc khách hàng mới, sử dụng mô hình kinh doanh mới.

Vậy làm sao để đạt được mục tiêu kép này? Câu trả lời nằm trong chính chúng ta. Mỗi nhân viên phải đam mê với công việc của mình, và không ngừng suy nghĩ "Tôi có thể cải tiến những gì tôi đang làm như thế nào?" Nếu tôi là người chịu trách nhiệm xây dựng sản phẩm cho khách hàng, tôi phải đào sâu tìm hiểu nhu cầu của khách hàng là gì và những cải tiến nào sẽ giúp đáp ứng được nhu cầu đó. Còn nếu tôi là người chịu trách nhiệm phục vụ khách hàng, tôi phải trăn trở làm sao để tăng tốc độ phản hồi khách hàng. Đôi khi chúng ta có thể không có lời giải cho những câu hỏi của chính chúng ta, nhưng đồng nghiệp của chúng ta lại có thể tìm được giải pháp cho các vấn đề đó. Tại OCB, chúng ta phải xây dựng văn hóa đặt câu hỏi và cùng tìm câu trả lời, chúng ta phải cùng xử lý những vấn đề mà khách hàng hoặc đồng nghiệp mình gặp phải, và chúng ta phải làm việc đội nhóm để cùng nhau động não tìm lối ra cho các vấn đề như vậy. **Đó mới chính là đổi mới sáng tạo thực thụ, chúng ta không cần phải là chuyên gia để có thể sáng tạo, tất cả những gì chúng ta cần là tinh thần cầu tiến đặt câu hỏi, khả năng phối hợp cùng đồng đội để tìm giải pháp và sẵn sàng bắt tay vào triển khai.**

Cảm ơn các bạn.

Ngôi Sao PHƯƠNG ĐÔNG

Với mục tiêu vào Top 5 Ngân hàng TMCP tại Việt Nam trong thời gian tới dựa trên những định hướng chiến lược, sứ mệnh và 05 giá trị cốt lõi của OCB: Khách hàng là trọng tâm, Chuyên nghiệp, Tốc độ, Sáng tạo và Thân thiện. OCB đã và đang triển khai hàng loạt các Dự án chuyển đổi, một trong số đó là Dự án Hành trình khách hàng Vay Mua Nhà.

Hành trình khách hàng là một phương pháp tiếp cận và cách làm việc mới giúp các tổ chức nghiên cứu, thiết kế và triển khai các đề xuất thay đổi, cải tiến nhằm phục vụ tốt hơn cho nhu cầu của khách hàng. Hành trình khách hàng được xây dựng bao gồm nhiều lớp từ việc thiết kế điểm chạm với khách hàng, chuyển đổi về tỷ lệ, xác định các điểm bất cập của khách hàng, các quan sát của nhân viên, quy trình và thời gian quay vòng cũng như nền tảng công nghệ và hệ thống hỗ trợ.

Tại OCB, trong thời gian từ T04/2021 đến T03/2022 Hành trình khách hàng đã hoàn thành các giao phẩm MVP1 cho vay mua nhà đầu tiên. **Dự án Hành trình khách hàng vay mua nhà (MVP1)** đã được hoàn thiện và ra mắt thị trường giúp cung cấp các trải nghiệm vượt trội cho phân khúc khách hàng chuyên biệt trên khía cạnh đơn giản, nhanh chóng với quy trình tư vấn và bán hàng được chuẩn hóa và minh bạch.

Cùng điểm qua những thành quả đạt được của dự án:

Lần đầu tiên OCB áp dụng phương thức làm việc **Agile** theo phương pháp luận **Hành Trình Khách Hàng** với 11 giai đoạn triển khai cùng 28 thành viên. Kết thúc MVP1, dự án đã bàn giao các giao phẩm:

- Sản phẩm Dreamhome: giải ngân được 1,950 tỷ cho 974 khách hàng (Tính từ 10/2021 - 03/2022)
- Nền tảng giao dịch trực tuyến Unlockdreamhome: Tính đến hết T03/2022 thu hút được hơn 2800 tài sản đăng ký, 224 môi giới, 13 đối tác công ty và 18 dự án liên kết.
- Đăng ký vay trực tuyến (DMA)
- Tính năng Cấp tín dụng nguyên tắc (AIP)
- Launching các giao phẩm ra thị trường
- 25 sáng kiến Rich

Với những thành quả trên OCB hướng đến mục tiêu 2022:

- Đạt 5000 dư nợ giải ngân cho sản phẩm Dreamhome trong đó đóng góp từ kênh Digital 1000 tỷ. (Dữ liệu đến hết tháng 3 đạt 1150 tỷ dư nợ giải ngân Dreamhome)
- TAT giải ngân 7 ngày (Dữ liệu hiện tại TAT 14 ngày)
- 50% hồ sơ đạt FTR qua luồng Dreamhome (Dữ liệu hiện tại FTR 20%)
- Triển khai MVP2

VINH DANH SÁNG KIẾN



Xin chúc mừng các Anh/Chị là những thành viên xuất sắc của Ban dự án:

- Chị Trịnh Thị Hải Yến – Product owner
- Anh Trần Huy Hoàng – Thành viên dự án
- Anh Phạm Thanh Dương – Thành viên dự án
- Anh Trần Lê Tuấn Mạnh – Giám đốc dự án
- Anh Đỗ Hoàng Long – Giám đốc dự án

Điểm tin

ĐÀO TẠO

Chương trình OCB Professional Trainers

Với mục tiêu tuyển chọn và xây dựng đội ngũ GVNB kế thừa tại ĐVKD, chuyên trách đào tạo các kiến thức chuyên môn/kỹ năng bên cạnh GVNB từ Phòng ban HO, P. Đào tạo tổ chức chương trình **OCB Professional Trainers**.

Trải dài từ tháng 4 - 10/2022 với nhiều nội dung hấp dẫn từ tuyển chọn, đào tạo, sát hạch đến thực chiến, thi đua, chương trình hứa hẹn sẽ mang đến một gam màu vô cùng mới lạ và là cơ hội có một không hai để nhiều CBNV cất cánh trên con đường chinh phục ước mơ trở thành Giảng viên - Người truyền lửa và gieo mầm tri thức của mình.

Hãy cập nhật thường xuyên những bản tin của OCB để không bỏ lỡ cơ hội ứng tuyển và sẵn sàng để Unlock the Better You như chính slogan của chương trình bạn nhé!



Chương trình thúc đẩy văn hóa học tập, chia sẻ kiến thức

Lấy cảm hứng từ chương trình TED Talks nổi tiếng toàn cầu, **O-TED Talks** sẽ là nơi giúp lan tỏa văn hóa học tập, nâng cao năng lực Giảng viên nội bộ thông qua các workshop chia sẻ định kỳ. Với tần suất 2 - 3 tháng/lần, cùng chờ đón những bài chia sẻ ý nghĩa và bổ ích từ cộng đồng Giảng viên nội bộ của OCB bạn nhé!

O TED TALKS

Chương trình thi đua Giảng viên nội bộ

Nhằm gia tăng sự chủ động, phân hạng và vinh danh GVNB trong công tác đào tạo, các GVNB của OCB sẽ cùng chinh phục các cột mốc gay cấn để vươn lên trên bảng xếp hạng với các bậc lần lượt là **Standard Trainer - Silver Trainer - Gold Trainer - Platinum Trainer**. Mỗi bậc xếp hạng có những đặc quyền vô cùng hấp dẫn hứa hẹn sẽ đem tới nhiều động lực cho những Người truyền lửa tại OCB.



Dành riêng CHO BẠN



SÁCH HAY DÀNH CHO BẠN

TỐI ĐA HÓA NĂNG LỰC BẢN THÂN – JOCELYN K. GLEI

Bạn không thể âm thầm chờ đợi một cố vấn hoàn hảo nào đó sẽ xuất hiện và chỉ cho bạn cách phát triển những kỹ năng thiết yếu của bản thân. Và bạn càng không thể hy vọng vào một tương lai mơ mộng, nơi dựng sẵn những biển chỉ dẫn chi tiết và lập sẵn những kế hoạch khả thi.

Để giúp bạn mạnh mẽ tiến lên trong một thế giới cần rất nhiều can đảm này, **Tối đa hóa năng lực bản thân** sẽ tập trung vào phân tích bốn khía cạnh then chốt mà chúng tôi tin là vô cùng cần thiết cho một sự nghiệp dài hạn thành công, cũng chính là 4 cách thức để khai phá năng lực bản thân

1. Xác định và tạo ra những cơ hội mới
2. Trau dồi kinh nghiệm theo thời gian để tạo dựng chuyên môn
3. Tạo dựng và nuôi dưỡng các quan hệ hợp tác và có giá trị
4. Chấp nhận và học cách đương đầu với rủi ro.

Cụ thể hơn làm sao để bạn có thể thực hiện được 4 cách này, sẽ được chia sẻ cụ thể ở các chương của quyển sách. Nếu vẫn đang băn khoăn về những phương thức tận dụng năng lực bản thân để làm tất cả những gì bạn muốn thì cuốn sách **"Tối đa hóa năng lực bản thân"** là dành cho bạn.

Cuốn sách sẽ giục giã chúng ta phải chịu trách nhiệm về thời gian, năng lượng của chính mình, cải thiện hiệu suất của bản thân để đạt được thành công lớn trong cuộc sống từ những thay đổi dù nhỏ.

Hi vọng Anh/Chị sẽ có những niềm vui, học thêm những bài học mới và có thêm nguồn động lực trên những trang sách này nhé.

"Bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về tất cả con người bạn hiện tại, tất cả mọi thứ bạn có và tất cả những gì bạn sẽ trở thành"
- Brian Tracy -

"Tất cả mọi người đều là doanh nhân"
- Muhammad Yunus -

"Cách tốt nhất để lường trước được tương lai đó là tự tạo ra nó"
- Peter Drucker -

"Cuốn sách sẽ giục giã chúng ta phải chịu trách nhiệm về thời gian, năng lượng của chính mình, cải thiện hiệu suất của bản thân để đạt được thành công lớn trong cuộc sống từ những thay đổi dù nhỏ"
- Forbes -



PHIM HAY DÀNH CHO BẠN

DOOR TO DOOR

ĐÔI CHÂN KHÔNG MỆT MỎI (2002)

Door to Door là một bộ phim điện ảnh Mỹ dựa trên câu chuyện có thật và tràn đầy cảm hứng về Bill Porter - một người bị bại não nhưng đã trở thành một nhân viên bán hàng xuất sắc. Trong nhiều năm, Porter được cho là không có việc làm, và phải sống phụ thuộc vào mẹ ông cho đến khi trưởng thành. Tuy nhiên, sau khi mẹ anh mắc bệnh hiểm nghèo, ông đã quyết tâm thành công và tập trung nỗ lực để làm nhân viên bán hàng cho Watkins. Bất chấp tình trạng khó xử và đau đớn của mình, anh vẫn đi bộ từ 8 đến 10 dặm một ngày để gặp khách hàng của mình. Porter tự nuôi sống bản thân và tiếp tục làm công việc bán hàng cho đến năm 69 tuổi.

Thoạt nghe qua, bạn nghĩ đó hẳn là một câu chuyện cổ tích ảo tưởng nhưng lại là một câu chuyện có thật. Được người xem đánh giá, đây là một bộ phim chạm lòng người, bạn có thể cười vui vẻ và cũng có thể khóc nghẹn ngào khi xem phim, hơn tất cả đây là một câu chuyện truyền cảm hứng từ chính cuộc đời của ông Bill Porter. Đặc biệt, nếu bạn đang là một người bán hàng, hay một người doanh nhân của cuộc đời bạn, bạn có thể rút ra cho mình rất nhiều bài học từ ông Bill Porter.

- Làm thế nào để ông vượt qua những lời từ chối của khách hàng?
- Làm thế nào ông bán được hàng cho những đối tượng khách hàng có những tính cách hoàn cảnh khác nhau?
- Làm thế nào để ông có những khách hàng thân thiết trung thành?

Hãy xem phim và tìm ra câu trả lời cho những hoài nghi của Anh/Chị về nhân vật tạo nên kỳ tích này, Bill Porter - một người bại não không chỉ có thể bán được hàng mà còn trở thành một nhân viên bán hàng xuất sắc.



Door to Door

Hướng dẫn cách thức xem phim:
Anh/Chị có thể search trên Netflix hoặc xem miễn phí trên youtube bằng cách Quét mã QRcode sau

ÉT Ô ÉT DIGITAL MINIGAME BẠN ĐÃ SẴN SÀNG?

Chào mừng quý độc giả đến với Digital Minigame đặc biệt của tập san lần này. Thể lệ của minigame này siêu đơn giản như sau:

- Có 12 câu hỏi, trong đó có nhiều nội dung liên quan tới tập san kỳ này, vì vậy hãy dành thời gian đọc tập san trước để tăng cơ hội soán ngôi đầu bảng của Digital Game nhé!
- Độc giả quét mã QR code bằng điện thoại hoặc copy link vào trình duyệt để bắt đầu tranh đấu
- Điền username (chính xác) của mình (BTC sẽ không chịu trách nhiệm nếu username được điền bị sai)
- Trả lời các câu hỏi nhanh nhất và chính xác nhất để đạt được số điểm cao nhất

Lưu ý: Mỗi độc giả chỉ được tham dự một lần và để cao tinh thần tự chủ, trách nhiệm khi tham gia nhé!

Digital Game sẽ đóng lại vào:

15.04.2022

Quà tặng:

200,000 VNĐ/giải

dành cho **05 CBNV** đạt được số điểm cao nhất của chương trình



Hãy nhanh tay quét ngay mã QR code hoặc click vào link và tham gia để nhận được những phần quà hấp dẫn từ BTC nào!

Lời kết

“O - Magazine” kỳ 2 trong chủ đề “Tinh thần trách nhiệm, tư duy làm chủ”, chúng ta đã điểm lại những hình ảnh, sự kiện, kết quả và những chia sẻ đầy ý nghĩa từ các Anh/Chị ban lãnh đạo tại OCB. Hi vọng, những chia sẻ đó sẽ bước ra khỏi tập san, đọng lại trong suy nghĩ, thể hiện qua hành động, tạo nên kết quả tốt đẹp và ghi thêm những dấu ấn văn hóa và con người tại gia đình OCB.

Ban Biên tập xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các Khối, Phòng ban, các Anh Chị CBNV OCB đã cùng đồng hành trong tập san kỳ này. Kính chúc Quý Anh Chị thật nhiều sức khỏe và thành công trong cuộc sống.

Hẹn gặp lại Quý Anh Chị trong kỳ tiếp theo.

Trân trọng!

Để có được một “O - Magazine” hoàn thiện hơn, màu sắc hơn và gần gũi hơn trong những kỳ phát hành tiếp theo, rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ quý Anh Chị tại đây:

