



Niềm tin và thịnh vượng

KỶ. 03

# MAGAZINE

*Chúc mừng*  
**SINH NHẬT OCB**



**NIỀM TIN &  
THỊNH VƯỢNG**

# THƯ NGỎ

Nhìn lại cùng thời điểm này năm ngoái, cuộc sống của chúng ta và mọi hoạt động của Ngân hàng đã trở lại nhịp bình thường mới. Ngân hàng OCB cũng vừa chào đón kỷ niệm sinh nhật 26, đánh dấu sức mạnh tập thể với tinh thần trách nhiệm, tư duy làm chủ cũng như rất nhiều sự đổi mới mang đến những thành công trong hành trình phát triển của OCB. Tập san nội bộ O-magazine trở lại kỳ 3 ghi nhận những dấu ấn và yếu tố cốt lõi thúc đẩy sự phát triển vươn xa của OCB trong giai đoạn vừa qua và trong hành trình chinh phục mục tiêu Top 5 các NH TMCP tư nhân tốt nhất Việt Nam.

## **O – MAGAZINE: KỲ 03 “ĐỔI MỚI – SÁNG TẠO”**

là chủ đề tiếp theo trong chuỗi tập san. Đây cũng là một trong năm giá trị cốt lõi của Ngân hàng và là định hướng trọng tâm từ Ban lãnh đạo nhằm đạt được những mục tiêu kỳ vọng trong năm 2022.

Cùng nhau khám phá các nội dung hấp dẫn nào, OCBers nhé.

<b>1</b>	LỜI NGỎ, MỤC LỤC
<b>2</b>	THƯ CHỦ TỊCH
<b>3-10</b>	TÂM ĐIỂM PHƯƠNG ĐÔNG
<b>11-12</b>	NGÔI SAO PHƯƠNG ĐÔNG
<b>13-15</b>	VĂN HÓA PHƯƠNG ĐÔNG
<b>16-18</b>	CÂU CHUYỆN PHƯƠNG ĐÔNG
<b>19-21</b>	DÀNH RIÊNG CHO BẠN
<b>22</b>	LỜI KẾT



## THƯ GỬI CBNV NHÂN DỊP 26 NĂM NGÀY THÀNH LẬP OCB

**Thân gửi: Toàn thể CBNV Ngân hàng Phương Đông,**

Vậy là chúng ta đã cùng nhau đến với cột mốc sinh nhật 26 năm của OCB - một hành trình đầy tự hào bởi sự đoàn kết, nỗ lực của toàn thể Ban Lãnh đạo, CBNV trên khắp mọi miền đất nước. Hành trình sẽ còn rất dài nhưng cũng sẽ rất thú vị, phía trước là biết bao khát vọng chúng ta cần chinh phục. Tôi luôn tin một điều: **"Ở đâu có sức mạnh tập thể, ở đó luôn có sự thành công!"**

Năm nay, chúng ta được quay trở lại với bầu không khí đón sinh nhật sôi động như những năm về trước - được cùng nhau quy tụ tại TP.HCM, tham dự ngày hội truyền thống dành cho chúng ta trên toàn quốc. Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến toàn thể anh chị em OCB, cảm ơn vì chúng ta đã luôn sát cánh bên nhau viết lên những thành tựu của OCB - rất đẹp, rất đáng tự hào!

**Anh chị em thân mến!**

Nhìn lại chặng đường hơn một phần tư thế kỷ, từ lúc vốn điều lệ chỉ 70 tỷ đồng, với vô số những khó khăn, tác động từ khủng hoảng kinh tế toàn cầu... Thế nhưng với 26 năm đó, từng bước từng bước, OCB đã trở thành một doanh nghiệp có giá trị vốn hóa trên 1 tỷ USD. OCB được công nhận với các danh hiệu "ngân hàng hoạt động hiệu quả hàng đầu" trong nhiều năm liên tiếp; "ngân hàng tiên phong trong lĩnh vực số hóa tại Việt Nam"; "ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam hoàn tất quản trị rủi ro Basel II theo tiêu chuẩn quốc tế"... và nhiều kết quả ấn tượng khác.

Những thành quả này đến từ sự nỗ lực của Ban Điều hành và toàn thể đội ngũ nhân sự trong đại gia đình OCB để hiện thực hóa mục tiêu chiến lược của Hội đồng Quản trị. Nhờ đó, thương hiệu OCB ngày càng nhận được sự tin yêu và gắn bó của hàng triệu khách hàng trên cả nước.

Và chúng ta - mỗi thành viên của đại gia đình OCB đều hoàn toàn có thể tự hào và vững tin vào hành trình phía trước.

Năm nay, ngành ngân hàng vẫn tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức đến từ thị trường trong nước và thế giới... Tuy nhiên, tôi luôn tin rằng, với trí tuệ, trách nhiệm, văn hóa chủ động, sự chân thành, cùng với hệ thống quản lý tốt; công nghệ hàng đầu vượt trội... chúng ta sẽ vượt qua những thách thức đó.

Mục tiêu vào Top 5 Ngân hàng TMCP tại Việt Nam vẫn đang chờ đợi chúng ta, tôi mong rằng mỗi người ở bất kỳ vị trí nào trong OCB đều làm tốt nhất nhiệm vụ của mình để chúng ta cùng nhau tạo ra giá trị tốt đẹp cho khách hàng, đối tác, cho xã hội và cho chính chúng ta.

Và cũng nhân dịp này, tôi xin gửi lời tri ân chân thành đến Gia đình của các Anh Chị Em đã luôn là hậu phương vững chắc, ủng hộ và đồng hành cùng chúng ta hoàn thành công việc.

Xin được cảm ơn toàn thể CBNV OCB trên toàn hệ thống đã chọn OCB để gắn bó, cống hiến - các bạn chính là những mảnh ghép hoàn hảo để xây nên ngôi nhà chung OCB vững mạnh như hôm nay.

Mến chúc các Anh, Chị, Em nhiều sức khỏe và thành công. Chúc mừng OCB đón sinh nhật tuổi 26 thật rực rỡ!

**CHỦ TỊCH HĐQT**



**TRỊNH VĂN TUẤN**





# Tâm điểm PHƯƠNG ĐÔNG

## CHUỖI HOẠT ĐỘNG MỪNG OCB 26 NĂM

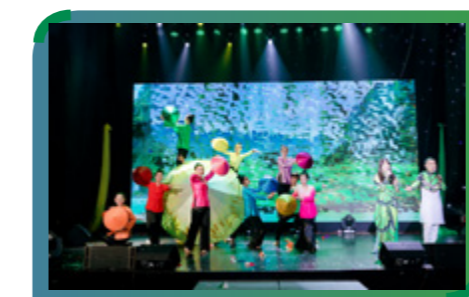
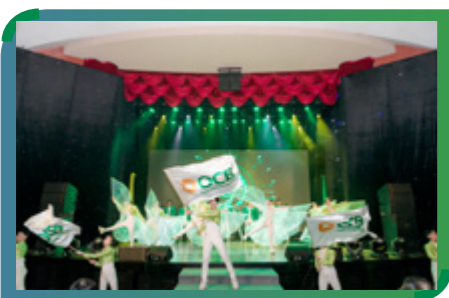
Ngày 11/06/2022 vừa qua, tập thể CBNV OCB đã cùng hòa mình vào nhịp thở mừng ngày OCB tròn 26 tuổi với chủ đề **"OCB 26 - TOGETHER WE CAN"**. Trong suốt thời gian chương trình diễn ra, sự hưởng ứng và tham gia nhiệt tình từ tất cả CBNV OCB từ miền Bắc đến Miền Nam tạo nên bức tranh sống động và đầy sắc màu nhiệt huyết đam mê.

Chương trình diễn ra với nhiều phần thi hấp dẫn như: Hội thao với cầu lông, đá bóng, các môn vận động, hội diễn văn nghệ, v.v. được đầu tư nghiêm túc như lần nữa khẳng định văn hóa OCB đã và luôn được lan tỏa khắp mọi nơi trên mọi miền tổ quốc. Hãy cùng nhìn lại một số hình ảnh nổi bật trong chuỗi sự kiện vừa qua.

### HỘI THAO



### HỘI DIỄN



### ĐÊM GALA TỔNG KẾT



Xem thêm video recap tại:

<https://www.youtube.com/watch?v=VPwysA86iQ8&t=10s>

# Đổi mới SÁNG TẠO

Chắc hẳn các bạn vẫn nhớ, chúng ta đã xây dựng chiến lược số hóa toàn diện và đã xác định Đổi Mới Sáng Tạo là một trong năm trụ cột chính. Trong đánh giá về Chỉ số Trưởng thành Số được thực hiện bởi BCG vào đầu năm 2021, các chiến lược và mục tiêu số hóa của OCB đã đạt được mức tiệm cận với mức trung bình của ngành trong khu vực – chúng tỏ hướng đi đúng đắn của ngân hàng.

Trong năm 2022, ngân hàng đặt mục tiêu tăng trưởng 30% về mức độ Trưởng thành Số. Để đạt được mục tiêu này cũng như dần chuyển mình thành một tổ chức hiện đại, đáp ứng được các nhu cầu của khách hàng trong thời đại mới, chúng ta cần liên tục đẩy mạnh việc Đổi Mới Sáng Tạo, không chỉ về mặt hệ thống, quy trình, mà trong cả nếp nghĩ và cách làm của toàn bộ đội ngũ.

## CÁC YẾU TỐ CẦN THIẾT CHO QUÁ TRÌNH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

OCB đã và đang theo đuổi 05 nguyên lý cơ bản của Đổi Mới Sáng Tạo, bao gồm:

01

Đổi Mới Sáng Tạo phải được khởi nguồn từ cấp lãnh đạo và được lan tỏa dần xuống toàn bộ OCBer để tạo thành văn hóa của cả tổ chức.

02

Liên tục cập nhật xu hướng để tìm kiếm cơ hội đổi mới sáng tạo

03

Luôn chú trọng việc xác định nhu cầu, mong muốn và sự kì vọng của khách hàng thông qua các nghiên cứu thị trường; từ đó xác định trọng tâm trong triển khai Đổi Mới Sáng Tạo

04

Ý tưởng cho Đổi Mới Sáng Tạo đơn giản, có mục tiêu cụ thể, giải pháp cụ thể rõ ràng tập trung vào các hạng mục trọng tâm đã được đề ra

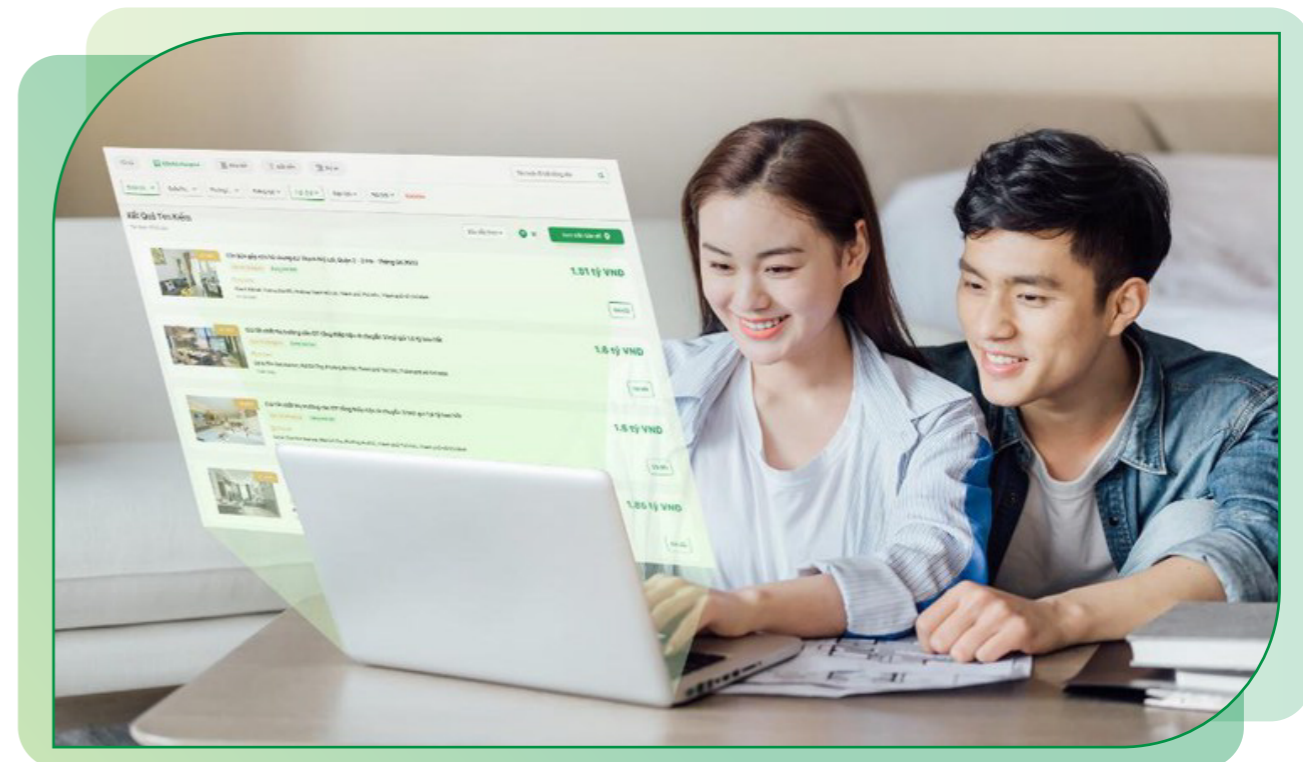
05

Thực hiện các thử nghiệm Đổi Mới Sáng Tạo ở quy mô vừa phải để tránh lãng phí các nguồn lực và quản lý rủi ro hiệu quả



Một trong những ví dụ thành công cho nỗ lực đổi mới sáng tạo của đội ngũ OCB là sự ra đời của nền tảng Unlock Dream Home. Xuất phát từ 03 mục tiêu năm 2025 của OCB – Kết quả kinh doanh vượt trội, Hướng tới một OCB sẵn sàng cho một thập kỉ mới và Ổn định, được kiểm soát và khả năng chịu sốc cao – Ban Dự Án đã lựa chọn tập trung vào sản phẩm đang chiếm tỉ trọng lớn trong danh mục của ngân hàng là sản phẩm Vay mua nhà để thử nghiệm thực hành Đổi mới sáng tạo.

Với việc thiết kế lại toàn bộ Hành trình khách hàng trong việc lựa chọn nhà và nộp hồ sơ vay, cùng với việc tích hợp trực tiếp các công cụ tính toán vay, mua bán nhà và ứng dụng nộp hồ sơ trực tuyến, Unlock Dream Home được kì vọng sẽ nâng trải nghiệm khách hàng lên một tầm cao mới và từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của sản phẩm vốn dĩ rất truyền thống này.



# Đổi mới SÁNG TẠO

Một ví dụ khác, Khối Khách hàng đại chúng COM-B cũng đã tự xây dựng và triển khai hệ thống quản lý hồ sơ phục vụ công tác thu hồi nợ hiện trường trên nền tảng Mobile Apps, đáp ứng nhu cầu phát triển và kiểm soát chất lượng đối với nghiệp vụ Thu hồi nợ hiện trường. Trong quá trình tương tác mở rộng nhiều hướng tiếp cận với khách hàng, việc khai thác hệ thống dịch vụ thoại qua Call Center có thể ảnh hưởng đến hiệu suất tương tác với khách hàng. Hiểu được điều đó, COM-B đã dần chuyển đổi và khai thác hệ thống Cloud Call Center hiện đại vào đầu tháng 06/2022 sẵn sàng cho sự bùng nổ lượng phát triển. Với các chức năng nâng cao như định tuyến dựa trên kỹ năng, giám sát cuộc gọi, tự động tự hiện cuộc gọi, hệ thống Cloud Call Center mới đáp ứng tối đa các dịch vụ tương tác qua kênh thoại từ các nhân viên COM-B giúp cung cấp dịch vụ tốt nhất có thể giúp tăng trưởng doanh số.

## XÂY DỰNG VĂN HÓA ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CHO OCBERS

Tiếp tục hành trình Đổi Mới Sáng Tạo của OCB trong năm 2022, chúng ta sẽ đón chào nhiều hoạt động thú vị từ bộ phận Đổi Mới Sáng Tạo – Innovation Lab, phòng Chuyển Đổi Số.

Innovation Lab sẽ giới thiệu phương pháp Design thinking (Tư duy Thiết kế) rộng rãi đến OCBers thông qua việc tổ chức các hoạt động khuyến khích sự sáng tạo như Ideation workshop và Hackathon. Song song đó, Innovation Lab sẽ đồng hành với các phòng ban để tìm ra những phát kiến hay cũng như nghiên cứu các xu hướng công nghệ mới để đưa vào các danh mục ý tưởng tiềm năng và hiện thực hóa chúng để phục vụ cho hành trình Số hóa của OCB.

Với những hoạt động này, và định hướng từ Ban điều hành, Innovation Lab kỳ vọng sẽ là một trong những bộ phận tiên phong liên tục cập nhật xu hướng góp phần thúc đẩy văn hóa Đổi Mới Sáng Tạo trong ngân hàng, và dần dần đưa Đổi Mới Sáng Tạo trở thành DNA trong văn hóa doanh nghiệp của OCB.



# Các sản phẩm mới TRONG QUÝ

## KHỐI RB



- **Tên sản phẩm:** Sản phẩm cho vay nhà đất riêng lẻ “Tậu nhà sang ưu đãi phí”
- **Ngày hiệu lực:** 11/05/2022
- **Đối tượng khách hàng:** Khách hàng cá nhân mua hoặc bù đắp số tiền mà khách hàng đã mua căn hộ chung cư, nhà phố/nhà liền kề, biệt thự đã cấp giấy chứng nhận thuộc các khu đô thị cao cấp theo danh mục OCB ban hành



- **Tên sản phẩm:** Sản phẩm cho vay bất động sản **An Cư**
- **Ngày hiệu lực:** 23/05/2022
- **Đối tượng khách hàng:** Khách hàng đủ 25-40 tuổi tại thời điểm vay vốn. Khách hàng có nguồn thu nhập từ lương chuyển khoản với mức tối thiểu 10 triệu/KH/tháng. Nguồn thu nhập từ cho thuê tài sản là BĐS thanh toán (nếu có).

## KHỐI CIB

### CẤP TÍN DỤNG NHANH DÀNH CHO DOANH NGHIỆP SMEs

Vay vốn nhanh - Lãi cạnh tranh



Sản phẩm tín dụng nhanh mới ra mắt trong quý 2 với những nội dung sau:

- **Thời điểm ra mắt:** 20/05/2020
- **Đối tượng Khách hàng tiềm năng:**
  - Doanh nghiệp có doanh thu từ 20-200 tỷ, xếp hạng tín dụng từ C2 trở lên;
  - Thời gian thành lập trên 2 năm;
  - Có chỉ tiêu tài chính phù hợp;
- **Tính năng nổi trội của sản phẩm:**
  - Tỷ lệ tài trợ lên đến 100% giá trị TSBD.
  - Hồ sơ bổ sung theo danh mục đơn giản. Tờ trình thực hiện theo mẫu rút gọn, rút ngắn thời gian thao tác.
  - Thời gian phê duyệt nhanh chóng, thời gian phê duyệt tối đa 8h.
  - Phân quyền phê duyệt tín dụng cho Trưởng đơn vị kinh doanh theo thẩm quyền.
  - Tài trợ nhiều mục đích phù hợp với đặc tính kinh doanh của DN.

Mọi thắc mắc xin vui lòng gửi về Trung tâm Sản phẩm và Giải pháp CIB

Địa chỉ email: ✉ [SPGP.CIB@ocb.com.vn](mailto:SPGP.CIB@ocb.com.vn)

# Giới thiệu CÁC CHI NHÁNH MỞ MỚI

CHÚC MỪNG CÁC CHI NHÁNH/PGD ĐÃ KHAI TRƯƠNG TRONG QUÝ II. 2022



- **Phòng giao dịch Phước Long**  
Chi nhánh Bạc Liêu
- Ngày khai trương: 16/04/2022



- **Phòng giao dịch Rạch Sỏi**  
Chi nhánh Kiên Giang
- Ngày khai trương: 18/06/2022



- **Phòng giao dịch Hưng Dũng**  
Chi nhánh Nghệ An
- Ngày khai trương: 07/04/2022



- **Phòng giao dịch Văn Quán**  
Chi nhánh Hà Nội
- Ngày khai trương: 09/05/2022



- **Phòng giao dịch Đầm Dơi**  
Chi nhánh Cà Mau
- Ngày khai trương: 06/06/2022



Nằm trong chiến lược mở rộng CN/PGD, từ tháng 6 năm 2022, OCB sẽ tiếp tục mở mới 5 CN và 6 PGD tại các địa phương từ Bắc đến Nam tại các tỉnh thành như **Hà Nội, Hưng Yên, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Thuận, Pleiku, Vũng Tàu ...**

3/11 đơn vị khai trương đầu tiên bao gồm:

**PGD Sông Vệ** - Khai trương ngày 25/6

**CN Bình Thuận** - Khai trương ngày 27/6

**PGD Biển Hồ** - Khai trương ngày 30/6

Các đơn vị còn lại sẽ khai trương lần lượt và sẽ được cập nhật đến Anh/Chị trong các email truyền thông nội bộ tiếp theo.





# Một số chương trình

## TRỌNG ĐIỂM QUÝ 2

### OCB SALE SPIRIT (OSS)



**OCB**  
Ngân Hàng Phương Đông

**OCB DIGITAL ACADEMY**  
NÂNG CAO NĂNG LỰC BÁN HÀNG  
OCB SALE SPIRIT (OSS) GIAI ĐOẠN 3  
Chuỗi chương trình đào tạo OCB Digital Selling  
và 1 giờ vàng trong Coaching

**CHỦ ĐỀ 1**  
OCB DIGITAL SELLING

**CHỦ ĐỀ 2**  
CHƯƠNG TRÌNH 1 GIỜ VÀNG  
TRONG COACHING

Hướng đến mục tiêu nâng cao năng lực bán hàng cho đội ngũ kinh doanh trong thời kỳ chuyển đổi số, chương trình đào tạo OCB Sale Spirit giai đoạn 3 đã được thiết kế và triển khai với 2 chủ đề nổi bật: **OCB Digital Selling** và **1 giờ vàng trong Coaching**. Chương trình đã từng bước tạo nên sự thay đổi trong việc tạo nhận diện thương hiệu, cách thức bán hàng CBNV trên mạng xã hội với tổng cộng 4 khóa Digital Selling, 1 bộ cẩm nang huấn luyện và 5 khóa Kỹ năng huấn luyện, thu hút hơn 600 CBNV tham gia.

### KHẢO SÁT GẮN KẾT 2022

Cảm ơn Anh/Chị đã tham gia chương trình khảo sát, đóng góp ý kiến, ý tưởng xây dựng môi trường làm việc hạnh phúc, gắn kết tại OCB. Mọi ý kiến đóng góp của Anh/Chị sẽ được xem xét trong những giải pháp phù hợp trong thời gian tới.

### DIGITAL ACADEMY



**OCB**  
Ngân Hàng Phương Đông

Niên tin và thịnh vượng

**OCB DIGITAL ACADEMY**  
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO  
**DATA ANALYTICS**  
NÂNG CAO NĂNG LỰC PHÂN TÍCH SỐ - LEVEL 1

Trong công tác nâng cao năng lực học viên số của CBNV, từ đầu năm OCB đã triển khai hơn 10 khóa học E-learning, 8 khóa học và hội thảo trực tuyến qua Zoom đến từ các đối tác Amazon, Google, IMIC... Các chủ đề đa dạng từ chương trình Nâng cao kiến thức an toàn thông tin mạng cho đến chuỗi đào tạo Nâng cao năng lực phân tích số cũng như những khóa học bổ sung kiến thức. Bên cạnh đó, nhằm nâng cao năng lực quản lý trong thời đại số cho các cấp lãnh đạo, OCB cũng đã kịp thời bổ sung các chương trình hội thảo **Agile for leadership, Data for Governance, Power of Data**. Tính đến hiện tại, CTĐT đã lan tỏa kiến thức đến phần lớn CBNV OCB, ước tính đạt trên **40.000** lượt tham gia. Đặc biệt, chương trình **Data Analytics** với nhiều cấp độ học và chương trình thi đua khen thưởng đã thu hút được hơn 800 lượt học viên tham gia.

### KHẢO SÁT GẮN KẾT 2022

Từ 23/06/2022 đến 30/06/2022

 [LINK THAM GIA KHẢO SÁT](#)



# Các chương trình nổi bật

## SẼ THỰC HIỆN TRONG QUÝ 3

### 1 CHƯƠNG TRÌNH OCB EXCELLENT LEADER 2022

Tiếp nối thành công của những năm trước, năm nay chương trình OEL tiếp tục triển khai với phiên bản mới OEL 2022 với những điểm nổi bật, kỳ vọng sẽ mang đến nhiều giá trị giúp Anh/Chị Ban Giám đốc trung tâm chuyên doanh nâng cao năng lực toàn diện và bứt phá vượt qua các thử thách trong năm 2022.



#### MỤC TIÊU

- Phát triển năng lực toàn diện cho Ban Giám đốc Trung tâm Chuyên doanh.
- Nâng cao năng lực quản lý và phát triển kinh doanh.
- Tăng cường tinh thần trách nhiệm trong quản lý vận hành.
- Phát huy năng lực lãnh đạo, huấn luyện, kèm cặp để xây dựng đội ngũ vững mạnh.

#### ĐIỂM NỔI BẬT

- Thiết kế theo từng phân khúc học viên theo kết quả khảo sát nhu cầu và kết quả kinh doanh.
- Bồi dưỡng năng lực quản lý lãnh đạo và từng bước xây dựng văn hóa huấn luyện tại ĐVKD.
- Cập nhật kiến thức quản lý kinh doanh và vận hành chuyên sâu phù hợp với tình hình thị trường mới và chuyển đổi số.

#### KHUNG CHƯƠNG TRÌNH



#### LÃNH ĐẠO ĐỘI NGŨ

Tháng 7 - 10

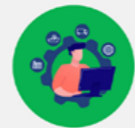
- Văn hóa Huấn luyện
  - Bồi dưỡng kiến thức
  - Thi đua huấn luyện
- Phát huy năng lực lãnh đạo
  - Tư duy lãnh đạo
  - Xây dựng đội ngũ kinh doanh hiệu suất cao
  - Workshop chuyên đề lãnh đạo



#### QUẢN TRỊ KINH DOANH

Tháng 7 - 9

- Bồi dưỡng kiến thức Quản lý kinh doanh
  - Phân tích thị trường vi mô
  - Lập kế hoạch và giám sát bán hàng
  - Quản trị danh mục



#### QUẢN LÝ VẬN HÀNH

Tháng 4 - 11

- Kiến thức Quản lý vận hành
  - Pháp lý
  - Tài chính quản trị
  - OL tin dụng/rủi ro
  - OLCLDV và nâng cao trải nghiệm khách hàng

### Chương trình thi đua MỘT GIỜ VÀNG COACHING

“Một giờ vàng Coaching” là chương trình thi đua nhằm tạo môi trường để các BM (Coach) có cơ hội luyện tập, áp dụng kỹ năng huấn luyện đã được học và góp phần từng bước xây dựng văn hóa huấn luyện tại OCB.

Thông qua chương trình, các BM (Coach) vừa có cơ hội thực hành, vừa có cơ hội thi đua để dành được các giải thưởng hấp dẫn:



TOP 3 CÁ NHÂN  
CÓ NHIỀU PHIÊN HUẤN LUYỆN NHẤT  
3.000.000 VNĐ



TOP 3 COACH  
ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ HUẤN LUYỆN TỐT NHẤT  
3.000.000 VNĐ



TOP 1 COACH  
XUẤT SẮC NHẤT  
5.000.000 VNĐ



## 2/ PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ TIỀM NĂNG

Nhằm đáp ứng kỳ vọng về nguồn nhân lực kế thừa trong tương lai của OCB, hàng loạt các chương trình quy hoạch, phát triển dành cho đội ngũ nhân sự xuất sắc tại Đơn vị kinh doanh đã được Trung tâm Nhân sự và Đào tạo triển khai trong Quý 2/2022.



### CHƯƠNG TRÌNH

#### KIỂM SOÁT VIÊN TIỀM NĂNG 2022

**25** Nhân sự tiềm năng  
Thời gian đào tạo: 3 tháng  
05/2022 – 07/2022



### CHƯƠNG TRÌNH

#### KSV DVKH TIỀM NĂNG

**21** Nhân sự tiềm năng  
Thời gian đào tạo: 3 tháng  
05/2022 – 07/2022



### CHƯƠNG TRÌNH

#### GD QHKK/TD TIỀM NĂNG

**33** Nhân sự tiềm năng  
Thời gian đào tạo: 3 tháng  
06/2022 – 08/2022



### CHƯƠNG TRÌNH

#### GIÁM ĐỐC TIỀM NĂNG

**30** Nhân sự tiềm năng  
Thời gian đào tạo: 3 tháng  
07/2022 – 10/2022

Các chương trình này đang trong giai đoạn đào tạo, hãy thường xuyên cập nhật thông tin mới nhất trong các bản tin tiếp theo của Trung tâm Nhân sự và Đào tạo nhé!

## 3/ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CÔNG VIỆC 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2022



Việc đánh giá hiệu quả công việc 6 tháng đầu năm 2022 là cơ hội để mỗi Đơn vị, cá nhân nhìn nhận, đánh giá kết quả thực hiện so với mục tiêu nhằm có định hướng hiệu chỉnh kế hoạch hành động, kế hoạch phát triển năng lực nhằm đạt mục tiêu trong năm 2022. Từ ngày 01/07/2022 TT.NS&ĐT sẽ triển khai đánh giá hiệu quả hoạt động đơn vị, và từ ngày 15/07/2022 sẽ triển khai đánh giá hiệu quả công việc cá nhân. Bước vào kỳ đánh giá, chúng ta hãy cùng có sự chuẩn bị đầy đủ: bộ KPIs đã được giao từ đầu năm 2022, các nội dung cần trao đổi với Trưởng đơn vị trong kỳ đánh giá và tham gia khóa học **"Đánh giá hiệu quả công việc"** trên e-learning ngay khi có lịch đào tạo nhé.

Khuyến khích và ghi nhận những hành vi phù hợp với giá trị văn hóa của OCB là một phần không thể thiếu trong hành trình gia tăng gắn kết nhân sự tại OCB. Các anh chị hãy chờ đón và cùng đồng hành cùng TT Nhân sự & Đào tạo trong các chương trình sắp tới **"OCB Stars"** - quý II, **"Người đồng hành tận tâm"** và sự trở lại của **"OCB Appreciation Week"** nhé.

Cùng chờ đón những thông tin mới nhất và chi tiết về chương trình qua các bản tin đào tạo và email truyền thông từ TT.NS&ĐT nhé!

# Ngôi Sao PHƯƠNG ĐÔNG

## GIẢI THƯỞNG OCB STAR OF QUARTER I

Nằm trong chuỗi ghi nhận sự nỗ lực, cống hiến của CBNV tại các đơn vị, chương trình OCB Star of Quarter như một lời cảm ơn và tuyên dương các cá nhân xuất sắc trong hoàn thành công việc, luôn có tinh thần trách nhiệm, sáng tạo đổi mới.

Trong quý I/2022 đã có 186 “ngôi sao” tiêu biểu được vinh danh, cùng xem lại những “ngôi sao” ấy là ai tại đây

<https://sway.office.com/CEF0QJJSAllf8JdE?ref=Link>



**OCB**  
Ngân Hàng Phương Đông

Niềm tin và thịnh vượng

CHÚC MỪNG  
**186**

**OCB  
STAR**  
*Star of the quarter I*

 **CLICK ĐỂ XEM BẢNG VÀNG  
OCB STAR OF THE QUARTER I - 2022**

OCB Star of the quarter được Trưởng đơn vị đề cử qua các tiêu chí:

- / Hoàn thành xuất sắc các công việc trong quý 1
- / Thể hiện tinh thần trách nhiệm, tư duy làm chủ
- / Lan tỏa tinh thần hỗ trợ, hợp tác, gắn kết

 Các phần thưởng ghi nhận và giấy khen tuyên dương sẽ được gửi đến các OCB Stars of the quarter trong thời gian sớm nhất.

Trung tâm Nhân sự và Đào tạo chân thành cảm ơn sự đồng hành của các anh/chị TĐV, phòng ban phối hợp trong công tác đánh giá, đề cử, ghi nhận trong chương trình OCB Stars of the quarter.

Hãy tiếp tục tỏa sáng và tiếp tục đón chờ chương trình OCB Stars of the quarter trong quý kế tiếp nhé.

Thực hiện  
**TRUNG TÂM NHÂN SỰ VÀ ĐÀO TẠO**

# VINH DANH SÁNG KIẾN

**Sáng kiến**

## BÁO CÁO & DASHBOARD HỒ SƠ TÍN DỤNG

| THUỘC HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG CHO VAY |

**CHÚC MỪNG BAN DỰ ÁN ĐÃ HOÀN THÀNH:**

**Anh Nguyễn Văn Hương**  
ĐD Khối bán lẻ - RB  
Bảo trợ sáng kiến

**Chị Nguyễn Hà Bảo Ngân**  
Cố vấn lý chuyển đổi - THD  
Quản lý dự án

**Chị Lê Thị Hải Linh**  
TP Quản lý KD - RB  
Chủ quản sáng kiến

**Anh Phan Hiến**  
TBP GS & CT chất lượng - O.LTD  
Thành viên dự án

**Anh Văn Tiến Đào**  
CV PTDL báo cáo - RB  
Thành viên dự án

**Chị Đặng Thị Thu Thủy**  
CVCC QTHS SP cho vay - RB  
Thành viên dự án

**Anh Đỗ Thanh Tùng**  
CĐ Công nghệ - Khối CN & NH  
Thành viên dự án

**Chị Nguyễn Thị Kim Ngân**  
CVCC PT nghiệp vụ - Khối CN & NH  
Thành viên dự án

**Nội Dung Sáng Kiến:**

**Sáng kiến:**

- Xây dựng kho dữ liệu đồng chung phục vụ nhu cầu báo cáo liên quan đến quy trình Hồ sơ tín dụng.
- Xây dựng báo cáo Dashboard về Thời gian xử lý (TAT) và Tỷ lệ đúng lần đầu (FTR%) hồ sơ tín dụng.

**Mục tiêu:**

- Xác định được các mốc có thời gian xử lý kéo dài để hỗ trợ giảm thiểu TAT, tăng FTR thêm 10%

**Thành quả của dự án:**

Đã hoàn thành 3 cột mốc chính đúng tiến độ, đo được chỉ số hiện tại (dữ liệu trung bình 3 tháng đầu năm 2022): TAT 13.56 (ngày), FTR 16%.

- 25/11/2021: Go-live Kho dữ liệu Hồ sơ tín dụng, sẵn sàng đáp ứng cho việc xây dựng, phát triển báo cáo chức năng mới - giúp giảm thiểu thời gian triển khai, tăng tính nhất quán và đảm bảo của dữ liệu.
- 14/01/2022: Go-live Dashboard chuyển dụng cho RM/LSO.
- 29/03/2022: Go-live Dashboard chuyển dụng cho các Cấp quản lý khu vực và HQ.

Thực hiện  
Phòng Quản lý chuyển đổi  
DỰ ÁN HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG CHO VAY MUA NHÀ

**Sáng kiến**

## CẨM NANG HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG TIỆN ÍCH VAY TRÊN OCB OMNI

| THUỘC HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG CHO VAY |

**CHÚC MỪNG BAN DỰ ÁN ĐÃ HOÀN THÀNH**

**Chị Vương Thị Minh Tâm**  
TP sản phẩm số, NH  
Bảo trợ dự án

**Chị Hoàng Như Lam**  
ĐD phát triển sản phẩm số, NH  
Chủ quản dự án

**Chị Nguyễn Dương Xuân Hồng**  
TBP hỗ trợ kinh doanh và đào tạo, RB  
Thành viên dự án

**Chị Nguyễn Thùy Linh**  
ĐD DL kinh bán hàng trực tiếp, NH  
Thành viên dự án

**Chị Tạ Thị Tú Trinh**  
CVCC sản phẩm số, NH  
Thành viên dự án

**Chị Hồ Xuân Mai**  
Quản trị viên, PTH  
Thành viên dự án

**Nội dung sáng kiến:**

**Sáng kiến:**

- Xây dựng bộ cẩm nang Hướng dẫn sử dụng tiện ích vay trên OCB OMNI nhằm hỗ trợ cho Cán bộ bán hàng thuận tiện và hiệu quả hơn trong việc hướng dẫn khách hàng tra cứu thông tin chi tiết khoản vay như **lãi suất, dự nợ gốc, khoản vay đến hạn** ...

**Mục tiêu:**

- Tăng tỷ lệ khách hàng vay thực hiện login OMNI **7%** (từ 73% lên 80%) và tỷ lệ thực hiện giao dịch OMNI **4%** (từ 36% lên 40%) sau 3 tháng triển khai.

**Thành quả của dự án:**

- Hoàn thành 100% cột mốc đúng tiến độ
- Hoàn thành E-Book và video Hướng dẫn sử dụng tiện ích vay trên OCB OMNI
- Kết quả đạt được **sau 3 tuần** đưa cẩm nang vào sử dụng:
  - Tỷ lệ thực hiện login OMNI **đạt 75%** (tăng 2%).
  - Tỷ lệ thực hiện giao dịch OMNI **đạt 48%** (tăng 12%) - vượt mục tiêu đề ra.

Thực hiện  
Phòng Quản lý chuyển đổi  
DỰ ÁN HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG CHO VAY MUA NHÀ

**Sáng kiến**

## CẨM NANG DÀNH CHO CSO

THUỘC HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG VAY MUA NHÀ

**CHÚC MỪNG BAN DỰ ÁN ĐÃ HOÀN THÀNH:**

**Anh Đoàn Hà Tuyên**  
Bảo trợ sáng kiến | K.OLTD

**Chị Huỳnh Lê Nghi**  
Quản lý DA | TT.NS&ĐT

**Chị Trần Thị Tuyết Thanh**  
Chủ quản SK | K.OLTD

**Chị Phan Thị Thanh Thủy**  
Thành viên DA | K.OLTD

**Anh Phan Hiến**  
Thành viên DA | K.OLTD

**Chị Hoàng Thị Đào**  
Thành viên DA | K.OLTD

**Chị Lê Thanh Tú**  
Thành viên DA | PRH

**Nội Dung Sáng Kiến:**

**Vấn đề gặp phải:**

- Nhiệm vụ cung cấp hồ sơ theo danh mục, cách sắp xếp hồ sơ theo nhóm của CSO tại ĐVKD chưa thống nhất, khiến cho công tác kiểm tra và phê duyệt hồ sơ tại TT.XLGDĐT mất nhiều thời gian hơn.

**Sáng kiến:**

- Xây dựng bộ tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ Hướng dẫn sử dụng công cụ hỗ trợ CSO Triển khai đào tạo qua E-learning

**Thành quả của dự án:**

**Hoàn thành 100%**  
CSO đã hoàn thành chương trình đào tạo

**Hữu ích 79%**  
CSO đánh giá cẩm nang và các công cụ hỗ trợ được công việc

**Mức độ hài lòng của CBNV tại TT.XLGDĐT (\*)**

**30%**  
CBNV tại TT.XLGDĐT đánh giá có sự cải thiện trong nghiệp vụ xử lý hồ sơ của CSO, giúp kiểm soát nhanh hơn

**51%**  
CBNV tại TT.XLGDĐT đánh giá số lượng hồ sơ không đạt đã giảm

(\*) Khảo sát được thực hiện 2 tuần sau khi triển khai chương trình nhằm đánh giá sự cải thiện trong nghiệp vụ xử lý hồ sơ của CSO sau dự án.

Thực hiện  
Phòng Quản lý chuyển đổi  
DỰ ÁN HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG CHO VAY MUA NHÀ

# Văn hóa PHƯƠNG ĐÔNG



## THÔNG điệp từ TỔNG GIÁM ĐỐC

*“Lửa thử vàng, gian nan thử sức...”*

Có một câu thoại trong cuốn phim kinh điển “The Forest Gump” mà tôi khá ấn tượng, **“Life is like a box of chocolate. You’d never know what you’re gonna get...”**.

Một hộp sô-cô-la, theo tôi, sẽ là sự xen lẫn giữa vị đắng, ngọt và bạn sẽ không biết trước mình sẽ bốc được thỏi kẹo nào. Hành trình cuộc sống hay công việc cũng vậy. Trong “nguy” luôn có “cơ”, trong khó khăn, luôn có cơ hội và những khám phá, động lực, hay đôi khi, chỉ đơn giản là những góc nhìn mới.

Chúng ta đã đi qua ½ chặng đường của năm 2022, với đầy đủ những cung bậc cảm xúc và màu sắc như vậy. Giữa bối cảnh đan xen giữa khó khăn do chịu nhiều tác động từ các vấn đề lớn của thế giới như: lạm phát, giá dầu tăng tác động đến giá cả hàng hóa; hay bối cảnh cuộc chiến Ukraine tiềm ẩn rất nhiều nguy cơ; đồng thời sự thay đổi chính sách của hàng loạt ngân hàng trung ương trên thế giới đang tác động rất rõ ràng đến thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam. Bên cạnh đó, tôi vẫn thấy có những thuận lợi, ki tình hình dịch bệnh đã được kiểm soát, mọi hoạt động kinh tế, xã hội đều trở lại bình thường. Riêng tại OCB, hàng loạt sản phẩm, dịch vụ như nền tảng vay mua nhà trực tuyến Unlock Dream Home; Giải pháp thanh toán Facepay trên OCB OMNI, OCB ProPay cho doanh nghiệp... được đồng đảo khách hàng ủng hộ; Hay không khí chào mừng sinh nhật 26 năm, với chuỗi hoạt động nội bộ được thực hiện sau 02 năm giãn cách, đem tới cho từng thành viên không khí vui tươi, gắn kết.

Cột mốc 26 năm cũng gợi nhớ cho tôi về bối cảnh cách đây hơn 10 năm, khi đó, OCB đang trong giai đoạn đầu tái cấu trúc, chúng ta phải đối mặt với hậu khủng hoảng của ngành tài chính ngân hàng (2011 - 2013) với bao khó khăn, thử thách; nhưng nhờ định hướng kịp thời của HĐQT, sự chỉ đạo của Ban điều hành và quyết tâm của cán bộ nhân viên, ngân hàng dần vượt qua sóng gió, dần xác lập vị thế của ngân hàng trong lòng công chúng cho đến hiện nay. Có thể nói, OCB đã từng đi qua thời kỳ khó khăn, nhưng hiện thời chúng ta vươn lên và trở thành ngân hàng hoạt động hiệu quả hàng đầu tại Việt Nam.

Tôi tin rằng, **“Hành trình chinh Đông”** của OCB đã góp phần truyền cảm hứng đến tất cả các anh, chị, em về tinh thần **“đổi mới”** và **“sáng tạo”**, theo một ý nghĩa giản đơn và thiết thực nhất.

**“Đổi mới”** đôi khi chỉ là thay đổi cách tư duy, tiếp cận vấn đề, thay đổi một góc nhìn, nhưng lại đem đến những kết quả khác biệt và rõ nét.

**“Sáng tạo”** cũng giống như chính những “sáng kiến” mà các anh, chị, em đang cùng nhau đóng góp để hoàn thiện, cải tiến các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hay đơn giản chỉ là một cách thức tiếp cận và phục vụ khách hàng khác biệt và đột phá hơn. Hơn ai hết, tôi tin nếu chúng ta không đổi mới, sáng tạo trong thời đại thông tin này, chúng ta sẽ nhanh chóng bị bỏ lại phía sau, sẽ đương đầu với khó khăn hơn rất nhiều để có thể đạt mục tiêu.

Vậy, nếu mỗi con người OCB đều là những “chiến binh”, không ngừng đổi mới, sáng tạo trong cách làm, tôi tin chúng ta sẽ hình thành nên một khối gắn kết mạnh mẽ, để không một thử thách hay mục tiêu nào có thể làm khó chúng ta. Giống như câu nói, “Lửa thử vàng, gian nan thử sức”, với quyết tâm, niềm tin vững chắc như vàng, sự đồng lòng, chung sức của toàn hệ thống, tôi tin những ngọn “lửa” thử thách chúng ta trong nửa chặng còn lại của 2022, cũng chính là ngọn lửa trui rèn nên một phiên bản tốt hơn, mạnh mẽ hơn đối với từng thành viên trong ngôi nhà chung OCB.

Hãy cùng với tôi giữ vững tinh thần đó, để rồi chúng ta, sẽ một lần nữa về đích thành công cho năm 2022, ghi dấu ấn OCB ngày càng sắc nét và ấn tượng trên thị trường nói chung và đối với mỗi khách hàng, đối tác đã lựa chọn chúng ta nói riêng.

## OCB OMNI – CÂU CHUYỆN CỦA ĐỔI MỚI, SÁNG TẠO

Xin chào các bạn, tôi là OCB OMNI đây! Hôm nay là một ngày đẹp trời và tôi rất có cảm hứng để kể cho các bạn nghe về hành trình tôi được sinh ra và lớn lên như thế nào. Nghe tên của tôi, các bạn có thể thấy hơi khô khan nhưng bản chất lại không thế đâu nhé, hãy cùng tôi quay ngược thời gian một chút nào.



Chuyện bắt đầu vào 19/03/2018 tôi được “đăng sinh thành” OCB sinh ra sau hơn 9 tháng đặt mằm mống, tâm huyết và được đặt tên là “OCB OMNI”. Cái tên “OCB OMNI” là niềm tin về một sự “đổi mới” thực sự trong đại gia đình OCB, lấy số hóa làm động lực phát triển toàn diện, tiến lên một bước ngoặt mới ra khỏi vùng an toàn - một ngân hàng số hiện đại, hợp kênh, liền mạch cho mọi giao dịch của khách hàng được ra đời.

Khi tôi sinh ra cũng còn nhiều khuyết điểm, để hoàn thiện tôi đã được “dạy” để liên tục cải tiến chính mình và quan trọng hơn là không bị bỏ lại phía sau. Để phù hợp với tiêu chuẩn “mobile first” tôi lại tiếp tục “thay da, đổi thịt” với một hình hài mới mới vào ngày 25/04/2019. OCB OMNI đã trở nên thân thiện cho người dùng cùng với những dịch vụ mới như thanh toán qua QR, mua bảo hiểm hay đăng ký mở thẻ Passport ngay trên ứng dụng hay nền tảng loyalty OMNI Rewards đã mang lại những giá trị lớn đã khích lệ tôi tiếp tục đổi mới. Cũng trong năm này những người anh em khác của tôi cũng đã ra đời như OPEN API, BPM.

Trong năm 2020, với mong muốn đa dạng sản phẩm dịch vụ trên kênh số, các sản phẩm mới như chuyển tiền quốc tế, mua vé trực tiếp trên OMNI, thấu chi online ... đã lần lượt ra mắt, và vào ngày 15/10/2020 tôi lại một lần nữa “refresh” chính mình với một giao diện hiện đại, tăng trải nghiệm với những tiện ích được cá nhân hóa như giao dịch yêu thích, notification in app.

Năm 2021 là một năm đánh dấu sự thay đổi khác biệt của tôi. Với việc ứng dụng công nghệ eKYC thành công ngay trong đầu năm 2021, tôi trở thành một trong những ứng dụng ngân hàng số đầu tiên hỗ trợ khách hàng mở được tài khoản hoàn toàn online.



Nửa năm sau đó, phương thức xác thực Face OTP được ra mắt, phương thức xác thực ứng dụng công nghệ AI nhận diện khuôn mặt khác biệt hoàn toàn trên thị trường Việt Nam, mang lại sự tiện lợi cho giao dịch trực tuyến cũng như sự an toàn bảo mật cho khách hàng. Cuối năm VietQR cũng được giới thiệu ra thị trường, không chỉ có khách hàng cá nhân, các cửa hàng bán lẻ, mà các khách hàng doanh nghiệp cũng được tôi hỗ trợ để giải quyết vấn đề thanh toán không tiền mặt trong đời sống hiện đại nhanh chóng.



Và trong năm 2022, với định hướng dùng công nghệ để đáp ứng cho cuộc sống của khách hàng tiện nghi hơn, Facepay - phương thức thanh toán của tương lai - lần đầu tiên ở Việt Nam có mặt tại OCB OMNI sau 3 tháng nỗ lực phát triển. Chỉ cần khách hàng đang sử dụng OCB OMNI với phương thức xác thực Face OTP là có thể thanh toán ngay hàng hóa mua sắm bằng tài khoản ngân hàng qua thiết bị Facepay đặt tại các cửa hàng chấp nhận thanh toán như chuỗi cửa hàng tiện lợi GS25. Khi thanh toán, khách hàng chỉ cần "có mặt, là xong", giao dịch không dùng tiền mặt, không thẻ ngân hàng, không điện thoại, hoàn tất trong vòng 1 cái nháy mắt và hoàn toàn miễn phí. Không còn gì hiện đại và tiện lợi hơn thế đúng không nào?



Việc thay đổi không ngừng theo sự phát triển của công nghệ và nhu cầu của khách hàng, cuộc sống tôi cũng đã có những cột mốc đáng nhớ trong việc mang lại lợi ích cho gia đình OCB. Điển hình cuối năm 2018 tôi chỉ có 69,000 khách hàng active với số lượng giao dịch hàng tháng chỉ có hơn 110,000 thì đến thời điểm này tôi đang phục vụ hơn 500,000 khách hàng active và mỗi tháng có hơn 2,7 triệu giao dịch. Và trong tháng 09 này, bật mí nhỏ cho các bạn là tôi sẽ lại "đổi mới", cá nhân hóa cho từng khách hàng cùng với những sản phẩm dịch vụ mới sẽ được ra mắt, các bạn hãy sẵn sàng chào đón sự đổi mới của tôi sắp tới nhé.

Hành trình trưởng thành của tôi sẽ còn tiếp tục, và để có thể tồn tại, có được sự tin tưởng của khách hàng trên những dịch vụ kênh số mang lại, thì tôi sẽ phải cần liên tục vượt ra khỏi vỏ bọc và giới hạn của mình. Tôi cũng tin rằng, mỗi một cá nhân - là một phần tử trong tổ chức OCB - cũng sẽ giống như tôi, cũng sẽ có lúc vấp ngã nhưng sẽ kiên định với mục tiêu đặt ra và việc kiên định đó không có nghĩa là đứng im mà là đổi mới, sáng tạo, không chấp nhận cho những lối mòn nhàn rỗi.

Cuối cùng, Jim Rohn (Emanuel James Rohn) đã từng nói "chỉ có 3 màu sắc chính, 10 con số và 7 nốt nhạc; điều ta làm với chúng mới quan trọng", vậy bạn sẽ là ai ở hiện tại và trong tương lai? Tất cả đều nằm ở khả năng thay đổi, chấp nhận thử thách và mạnh dạn sáng tạo trong mỗi công việc hàng ngày của chính chúng ta mà thôi.

Thân!

**OCB OMNI**  
4 tuổi 3 tháng 13 ngày





# Câu chuyện

## PHƯƠNG ĐÔNG

### 1 BÀI THƠ CHÚC MỪNG OCB 26 TUỔI

OCB 26 mùa xuân  
Nhiệt thành rực rỡ tràn đầy vinh quang  
Qua bao thử thách gian nan  
Tỏa ra hào khí tự tin hùng cường  
Như con thuyền nhỏ ra khơi  
OCB rực rỡ vượt ngàn bão giông  
Ngày nay ngày của tương lai  
Mãi luôn cố gắng vươn lên dẫn đầu  
Thành công từ những bàn tay  
Từ bao người đã miệt mài đắp xây  
OCB là của chúng ta  
Mái nhà ấm áp niềm tin vững bền  
Tự hào tên gọi Phương Đông  
Chúc cho tuổi mới toại thành ước mơ.

TRẦN NGỌC HẰNG - TTXLGD TD CÁ NHÂN

### 2

Mỗi con số đều mang một ý nghĩa....Và con số 3499 đối với tôi thật đáng trân quý. Đó là số ngày mà Tôi đã đồng hành cùng Ngân Hàng Phương Đông-OCB từ những ngày đầu tiên đến nay. Những năm tháng đi qua cùng OCB là những năm tháng thanh xuân tuyệt vời. Nơi đây cho tôi những người Sếp, những Anh, chị em đồng nghiệp rất đỗi thân thương, tất cả đều gắn bó, đồng lòng cùng nhau tại ngôi nhà thứ hai này.

Ngay lúc này đây tôi vẫn rất tự hào vì sau bao năm làm việc tại OCB tôi vẫn giữ được sự nhiệt huyết trong từng công việc mà tôi đang làm. Một tình yêu thủy chung với màu cờ sắc áo OCB.

Nhân dịp OCB sinh nhật lần thứ 26 tôi xin chúc cho cộng đồng OCBER luôn giữ được sự nhiệt huyết trong kinh doanh, thật nhiều sức khỏe, thăng tiến trong công việc...

Chúc cho OCB thêm tuổi mới lại vươn mình thật mạnh mẽ, luôn tiên phong và dẫn đầu, trở thành Ngân hàng Bán lẻ được người tiêu dùng tin yêu nhất. Vì một OCB Niềm Tin và Thịnh Vượng!!!

Mừng sinh nhật OCB lần thứ 26

LÊ HỒNG MAI - CHI NHÁNH TP.HCM

CUỘC THI

NGÀN LỜI CHÚC  
*yêu thương*



### 3

Cảm ơn thanh xuân may mắn mình có nhau  
Cảm ơn thanh xuân bạn cho mình cống hiến  
Cảm ơn thanh xuân có bạn thêm rực rỡ  
Chúc mừng sinh nhật ngân hàng Phương Đông 26 năm thành lập  
OCB 26 năm đánh dấu sự trưởng thành, tiến bộ vượt bậc trong việc đảm bảo chất lượng dịch vụ cũng như đa dạng hoá danh mục sản phẩm hướng tới Quý khách hàng, luôn Kiên định với Giá trị cốt lõi - Tiên phong Số hóa - Thân thiện, Chuyên nghiệp - Không ngừng bứt phá & Tăng trưởng.  
Với sứ mệnh hiện tại, OCB đã, đang và sẽ ngày một khẳng định vị thế vững chắc trên thị trường ngân hàng Việt Nam.  
Chúc cho Phương Đông của chúng ta bước tiến vững vàng, bứt phá tăng trưởng, tiếp nối thành công hơn nữa, luôn sẵn sàng hướng đến một tương lai mới hạnh phúc hơn, thịnh vượng hơn.  
Thật tự hào em là cô gái Phương Đông.  
Chúc mừng sinh nhật OCB lần thứ 26 luôn thành công

MAI THỊ THÚY YẾN\_ TRUNG TÂM RB HẢI PHÒNG

### 4

OCB Tuổi 26 - Hạnh phúc sẽ đông đầy  
Không còn vẻ ngây thơ của cô gái 18 (khi chúng ta quen nhau), em của tuổi 26 có đủ sự tinh tế, nồng nàn và quyến rũ (rất vui vì chúng ta vẫn bên nhau sau một chặng đường dài 2014 - 2022). Chúc em tuổi mới:  
1) Làm những việc chưa từng làm để đạt được kết quả chưa từng có.  
2) Tạo và lan tỏa rộng rãi, mạnh mẽ, thấm sâu vào từng thành viên OCB văn hóa "đúng việc, trách nhiệm, hướng về kết quả chung". Có được nhiều giải pháp hơn là nhiều lý do.  
3) Biến thách thức thành cơ hội, biến khó khăn thành động lực, luôn vững tin vào con đường đã chọn.  
4) Tốt hơn mỗi ngày, hiệu quả hơn mỗi tháng, phát triển hơn mỗi năm.  
5) Khát vọng, nhiệt huyết và đam mê. Trái ngọt sẽ đến với em, thành quả sẽ tới bên em.

NGUYỄN ĐỨC TOÀN\_ TRUNG TÂM CIB TÂN BÌNH

**Lưu ý:** Các lời chúc trên được Ban biên tập lựa chọn ngẫu nhiên, không thay thế cho việc công bố lời chúc thắng giải



# KẾT QUẢ CUỘC THI

## Đại sứ PHƯƠNG ĐÔNG 2022



Cuộc thi được chào đón và hưởng ứng nhiệt tình nhất trong chuỗi hoạt động nội bộ online chào mừng sinh nhật OCB 26 năm "Đại sứ Phương Đông" đã trải qua 38 ngày căng thẳng, hồi hộp và không kém phần sôi nổi, hôm nay đã chính thức khép lại. Ban Tổ chức trân trọng gửi lời cảm ơn đến thành phần Ban Giám khảo:

- Chị **Huỳnh Lê Mai**  
Phó Tổng Giám đốc
- Anh **Nguyễn Trung Kiên**  
Giám đốc Trung tâm PRM
- Chị **Trần Thị Thu Hiền**  
Đại diện BCH Công đoàn

Đặc biệt là 100 thí sinh đã tham dự gửi bài dự thi và gần 5000 thành viên Ngôi Nhà Chung dành thời gian tham gia, bình chọn, để mang lại một kết quả công tâm nhất.

SAU KHI TỔNG HỢP KẾT QUẢ  
BÌNH CHỌN ONLINE VÀ KẾT QUẢ TỪ BGK  
XIN CHÚC MỪNG:

**Trần Ngọc Hằng**  
TT Xử lý giao dịch tín dụng cá nhân



### GIẢI NHÌ



**Ngô Thị Vân Anh**  
TT Thẩm định và PDTD



**Nguyễn Thị Phương Thanh**  
Trung tâm QLTC

### GIẢI BA



**Đặng Thị Thắm**  
PGD Bến Cát



**Nguyễn Thị Thanh Thùy**  
P.QLCLDV

### GIẢI KHUYẾN KHÍCH



**Nguyễn Thị Thùy Dương**  
Trung tâm QLTC



**Trần Thái Bảo**  
Khu vực RB Miền Bắc 3



**Nguyễn Minh Huy**  
Phòng QLCLDV

# Dành riêng CHO BẠN



## SÁCH HAY DÀNH CHO BẠN

Bạn có bao giờ tự hỏi:

- Ý tưởng được sinh ra từ đâu?
- Tại sao có người nghĩ được rất nhiều ý tưởng trong khi nhiều người khác thì không nghĩ được gì?
- Làm sao để thực hiện hóa các ý tưởng?

Nếu có, cuốn sách **“Một nửa của 13 là 8”** của Jack Foster là dành cho bạn.

Làm thế nào để Một nửa của 13 có thể bằng 8 được? Sự sáng tạo đã được gợi mở ngay từ trong chính tựa sách. Và ắt hẳn nghe tựa sách thôi đã khơi gợi được rất nhiều sự tò mò từ người đọc – đó chính là một sự sáng tạo làm nên thành công!

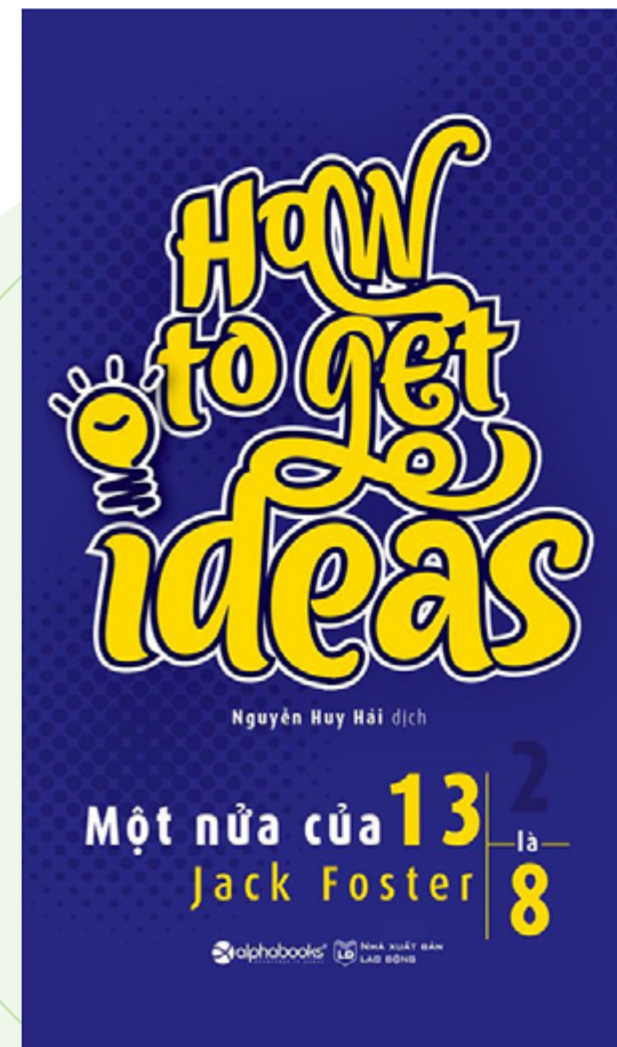
Dù bạn là ai, doanh nhân, kỹ sư, nhà thiết kế,... dù bạn đang làm trong lĩnh vực nào, sáng tạo đều cần thiết và là chìa khóa dẫn đến thành công. Thực chất, bất kỳ ai cũng đều có thể sáng tạo nhiều ý tưởng hơn, nhanh hơn, dễ dàng hơn. Điều cốt yếu là ta phải nhận ra những lối tư duy, những phong cách sống vô ích cho sự sáng tạo, để rồi phá bỏ chúng bằng các mẹo nhỏ để thực hiện và những bài tập đầy hứng thú. Cuốn sách này sẽ giúp bạn làm điều đó.

Sách có hai phần. Phần một nói về “Mười cách để rèn luyện tinh thần, dọn đường cho ý tưởng” và bạn có thể đọc các chương theo bất kỳ thứ tự nào. Phần hai là “Phương pháp sáng tạo theo năm bước”, đến đây hãy đọc theo trình tự để đảm bảo bạn không bỏ sót một bước nào.

Cuốn sách nhỏ chưa đầy 300 trang, chỉ mất vài tiếng để đọc, sẽ giúp bạn biết cách đánh thức tư duy của một đứa trẻ trong bạn, luôn học hỏi với sự tò mò, khám phá về thế giới xung quanh; giúp bạn học cách hòa trộn các ý tưởng khác nhau để tạo nên khác biệt.

Hãy dành thời gian để khai phá con người sáng tạo trong bạn với cuốn sách “Một nửa của 13 là 8” “Nếu tôi chỉ có đủ tiền để mua một cuốn sách, tôi sẽ chọn cuốn Một nửa của 13 là 8. Nó rất hữu ích với những ai bước chân vào con đường sáng tạo. Tiếp thêm cho bạn động lực để sáng tạo nhiều sản phẩm hơn, tốt hơn. Cứ bốn đến năm tháng một lần, bạn nên đọc lại cuốn sách này để bồi dưỡng tâm hồn mình.”

Tổng Giám đốc & CEO Western International Media – Dennis F.Holt



Link đặt sách trên Tiki tại đây:



Moneyball là bộ phim đã được đề cử đến tận 6 giải Oscar vào năm 2012 kể về hành trình khám phá và cố gắng thay đổi triết lý thành công trong bộ môn bóng chày. Bộ phim miêu tả lại toàn bộ những nỗ lực của Billy Beane (do Brad Pitt thủ vai chính) – giám đốc điều hành câu lạc bộ Oakland Athletics, để “xoay chuyển vận mệnh” cho đội bóng chày đang gặp thất bại nặng nề của mình.

Bộ phim cung cấp cho người xem những hình ảnh rõ nét nhất về cách mà một đội bóng chày suy thoái về vật chất lẫn tinh thần, sử dụng chiến lược khác biệt để lấy lại thành công. Và đó cũng chính là bài học hữu ích có thể áp dụng cho các doanh nghiệp và đội nhóm hiện nay, hãy cùng tìm hiểu về chiến lược trong Moneyball:

### 1. Phân tích vấn đề về nguồn lực nội bộ:

Đội bóng Oakland Athletics mở đầu mùa giải những năm 2000 với 11 trận thua liên tiếp, không một nhà đầu tư nào chịu bỏ tiền tài trợ, không một đội bóng nào coi Oakland là đối thủ. Đội bóng phải rất vất vả trên con đường tìm lại thành công của mình.

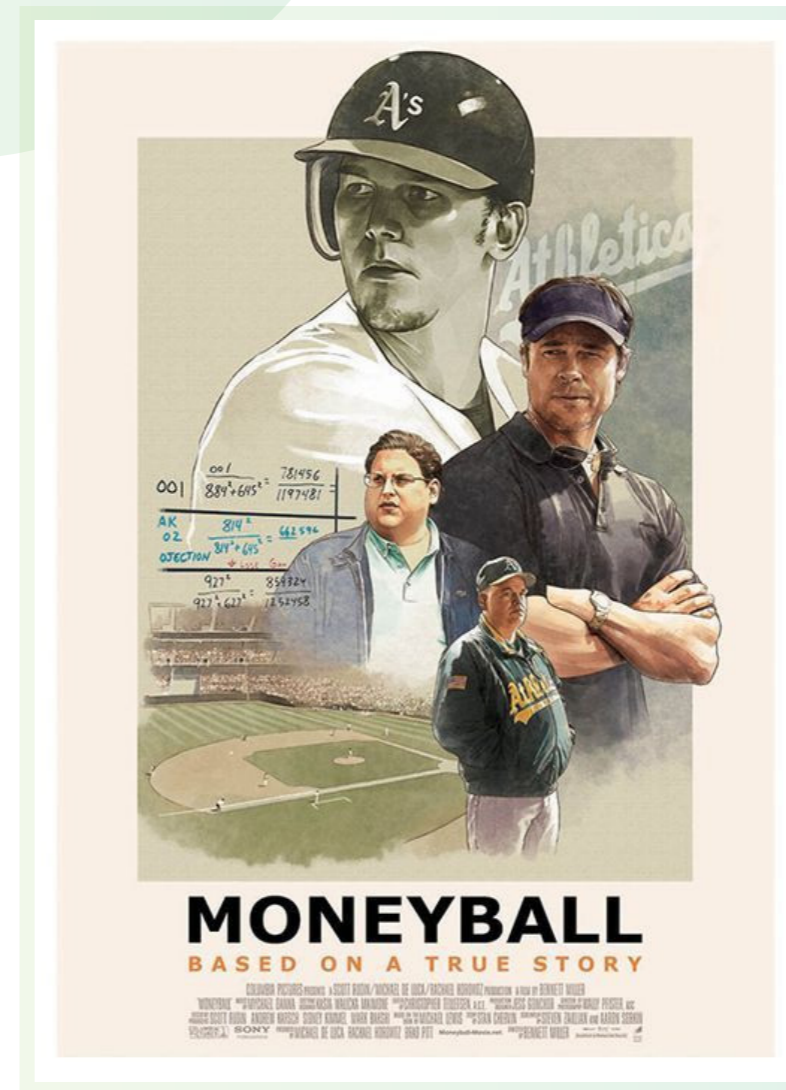
### 2. Đổi mới, sáng tạo:

Trước tình hình đó, Tổng giám đốc quản lý đội bóng đã quyết định thuê một vị giám đốc điều hành mới, Billy Beane - người sử dụng những chiến lược khác biệt để định hình năng lực cho đội bóng. Thay vì mua chuyển nhượng những cầu thủ có danh tiếng, thể hình đẹp, có khí chất bóng chày - chiến lược mà hầu hết các đội bóng đều sử dụng, thì ông tìm kiếm nhân tài dựa trên số liệu phân tích và bảng thống kê: Mức độ thường xuyên các cầu thủ bắt được bóng, tỷ lệ đánh trúng bóng, tỷ lệ lên gôn... Đây dường như là một chiến lược khác biệt, nhưng cho phép ông tìm thấy được những viên kim cương chưa gọt giũa, những cầu thủ đang đợi ngày để được tỏa sáng. Sau này, chính những cầu thủ ấy đã trở thành trụ cột của Oakland Athletics. Với chi phí thấp hơn, Billy Beane vẫn tạo ra được sự thành công cho đội bóng của mình.

### 3. Đối mặt với sự công kích:

Đôi khi những ý tưởng tuyệt vời nhất lại được xem là điên rồ khi chọn cầu thủ dựa trên những con số và bảng thống kê. Trước khi đội bóng Oakland Athletics thành công, họ cũng đã gặp vô số lời chỉ trích, phê bình về chiến lược của mình nhưng cũng chính nhờ đó mà họ đã nghĩ ra chiến lược không phải ai cũng thực hiện được. Và thành công của họ chính là minh chứng rõ ràng nhất cho việc trở nên “khác biệt chứ không dị biệt”.

Câu thông điệp cuối phim từ ông chủ của Red Sox nói với Billy đã khiến khán giả suy ngẫm rất nhiều: “Anh là người tiên phong, Billy ạ”. Bạn càng đi ngược lại với số đông thì càng gặp nhiều lời chỉ trích nhưng điều quan trọng là bạn phải có tinh thần vững chắc để dám chuyển mình thay đổi. Bạn có sẵn sàng để trở thành người tiên phong giống như Billy?



SCAN ME



## QUOTES

“  
 Chọn con đường đối lập với lối mòn và bạn gần như sẽ luôn làm tốt.  
 - Jean Jacques Rousseau -”

“  
 Sự sáng tạo đòi hỏi phải có can đảm để buông tay khỏi những điều chắc chắn.  
 - Erich Fromm -”

“  
 Sáng tạo là khả năng nhìn ra những mối liên quan ở nơi tưởng chừng không có.  
 - Thomas Disch -”

“  
 Tôi chưa bao giờ hoàn thiện phát minh nào mà tôi không nghĩ về cách nó có thể hữu ích cho người khác... Tôi tìm hiểu thế giới cần gì, rồi tôi phát minh.  
 - Thomas Edison -”

“  
 Sáng tạo là cho phép chính mình phạm sai lầm. Nghệ thuật là biết được sai lầm nào nên giữ lại  
 - Scott Adams -”

## MINIGAME

# DIGITAL MINIGAME

## CHO SỰ SÁNG TẠO – ĐỔI MỚI!

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

- **Có 15 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:

**15.07.2022**

**100,000 VNĐ/giải**

dành cho 10 CBNV đạt được số điểm cao nhất của chương trình



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



# Lời Kết

Wow, cảm ơn niềm tin yêu của Anh Chị dành cho O-Magazine kỳ này và đã đồng hành cùng Ban Biên Tập (BBT) đến tận những nội dung sau cùng. Sự yêu mến của Anh Chị là niềm cảm hứng vô bờ bến để BBT tiếp tục cố gắng cống hiến cho những ấn phẩm tiếp theo ngày một chất lượng hơn.

Tin rằng, các nội dung hữu ích vừa qua góp phần giúp cho Anh Chị ngày một yêu OCB hơn và không ngần ngại bày tỏ niềm cảm mến ấy qua các hành động hữu ích và thiết thực, đặc biệt trong công tác đổi mới sáng tạo tại OCB.

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 gắn gũi hơn trong những kỳ phát hành tiếp theo, rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ quý Anh Chị tại đây:

