

BSL kiên trì chiến lược phát triển bền vững

14:08 25/03/2024

Năm 2023, Công ty Cho thuê Tài chính BIDV-SuMi TRUST (BSL) đạt mức tăng trưởng tín dụng ấn tượng gần 27%, cao hơn hẳn so với mức tăng bình quân của ngành cho thuê tài chính (13,75%) và toàn ngành Ngân hàng (13,5%).

Ông Nguyễn Thiều Sơn, Tổng Giám đốc (CEO) BSL cho biết, có được thành tựu đó là nhờ vào chiến lược phát triển bền vững đầy sáng tạo; sự kiên định hành động bám sát theo mục tiêu và sự bồi đắp văn hóa tin cậy giữa BSL với khách hàng...



Ông Nguyễn Thiều Sơn, CEO của BSL

Chiến lược phát triển bền vững phát huy hiệu quả

Thưa ông, năm 2023, khi tăng trưởng tín dụng toàn ngành Ngân hàng là 13,5%, BSL ghi nhận mức tăng trưởng tín dụng đạt 26,6% trong khi vẫn duy trì được chất lượng tín dụng với mức NPL thấp, đây quả thực là một điểm sáng. Vậy kết quả ấn tượng này của BSL là nhờ vào những

yếu tố nào?

Chúng ta đã đối diện với một năm 2023 đầy biến động và thách thức, lạm phát toàn cầu có xu hướng giảm nhưng vẫn còn ở mức cao, mặt bằng lãi suất khá cao, căng thẳng địa chính trị phức tạp, rủi ro tài chính, tiền tệ gia tăng... Những yếu tố này khiến thương mại, tiêu dùng, đầu tư và tăng trưởng kinh tế toàn cầu chậm lại. Nền kinh tế Việt Nam cũng không tránh khỏi bị tác động, đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành sản xuất. Trước sự chững lại của kinh tế toàn cầu, họ chính là những người bị ảnh hưởng đầu tiên và rõ rệt nhất. Khi kinh tế trì trệ và đơn hàng giảm mạnh, việc đầu tư vào máy móc, thiết bị trở thành gánh nặng và thách thức đáng lo ngại đối với doanh nghiệp. Điều đó tác động lớn đến khả năng tăng trưởng của các tổ chức tín dụng. Mặc dù, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước đã kịp thời chỉ đạo với các giải pháp thúc đẩy tăng trưởng tín dụng để hỗ trợ doanh nghiệp và nền kinh tế nhưng kết thúc năm 2023, tín dụng chỉ tăng trưởng ở mức 13,5% so với kỳ vọng là 14%.

Đứng trước những thách thức đó, BSL đã có chiến lược tăng trưởng dài hạn và luôn dự phòng những kịch bản cụ thể nhằm ứng phó với từng bối cảnh của thị trường. Năm 2023, khi đánh giá thị trường, chúng tôi tập trung phân tích cơ hội và đối chiếu với thế mạnh của công ty để xây dựng chiến lược, kế hoạch cụ thể; từ đó mở rộng kinh doanh với từng nhóm ngành nghề, đối tượng khách hàng và loại tài sản. Chiến lược này được triển khai quyết liệt ngay từ đầu năm.

Thứ nhất là chiến lược đa dạng hóa: BSL nghiên cứu giải pháp và phát triển sản phẩm phong phú để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Chúng tôi vừa phát triển lĩnh vực có ưu thế cạnh tranh như vận tải, máy móc xây dựng thi công, dây chuyền thiết bị sản xuất; đồng thời liên tục nghiên cứu mở rộng sang các lĩnh vực khác... Chiến lược này giúp cho BSL phục vụ tối đa nhu cầu riêng biệt của khách hàng ở nhiều lĩnh vực.

Thứ hai là cải thiện dịch vụ khách hàng: Mục tiêu nhằm đưa ra các chính sách phù hợp để mang tới giải pháp hiệu quả cho từng khách hàng. Trong năm 2023, nền kinh tế khó khăn khiến nhiều khách hàng gặp khó khăn với dòng tiền. Tuy nhiên, với những giải pháp đa dạng và chuyên biệt, chúng tôi đã đồng hành giúp khách hàng tái cơ cấu hoạt động tài chính, vượt qua khó khăn, trở thành đối tác tin cậy, bền vững của nhau.

Thứ ba là bám sát chiến lược quản trị rủi ro tiến bộ thông qua quy trình lựa chọn, đánh giá và thẩm định nhu cầu vốn. Chúng tôi đã duy trì được mức nợ xấu dưới 2% với tỷ lệ bao phủ nợ xấu đạt trên 120%. Việc đảm bảo tăng trưởng tín dụng nhanh và kiểm soát nợ xấu tốt đều nằm trong mục tiêu chiến lược đã có.

Xin ông cho biết về chiến lược dài hạn của BSL và chiến lược này đã phát huy hiệu quả ra sao tại đơn vị?

Ngay từ những ngày đầu hoạt động, chúng tôi đã quyết tâm theo đuổi chiến lược phát triển bền vững với mục tiêu góp phần “Đưa xã hội Việt Nam bền vững hơn và thịnh vượng hơn thông qua sức mạnh của cho thuê tài chính”. Để đóng góp vào công cuộc xây dựng xã hội Việt Nam bền vững hơn thì bản thân BSL phải bền vững trước; đặc biệt, là phải bền vững toàn diện, không chỉ từ bên trong, mà còn phải bền vững với bên ngoài. BSL xác định mục tiêu xây dựng tổ chức vững vàng, uy tín với đội ngũ nhân sự có đủ năng lực, trách nhiệm, có ý thức đạo đức cao; mục tiêu dài hạn là đóng góp cho sự phát triển bền vững của xã hội và cộng đồng, cung cấp sản phẩm dịch vụ tốt nhất và mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng, đối tác và cổ đông.

Những năm đầu, chúng tôi tập trung xây dựng nền móng vững chắc, mà trong đó con người là một trong những yếu tố quan trọng đầu tiên. BSL là công ty cho thuê tài chính liên doanh duy nhất tại Việt Nam, vì vậy, đội ngũ của BSL có sự tham gia nhân sự từ cả hai ngân hàng mẹ: BIDV và SuMi TRUST. Do đó, BSL đã trở thành “cầu nối” của hai định chế tài chính từ hai quốc gia khác nhau. Vì vậy, nhiệm vụ kết nối để xây dựng tiếng nói chung có thể nói là vô cùng quan trọng. Chúng tôi cũng xác định, không chỉ kết nối mà còn cần phải xây dựng một văn hóa doanh nghiệp để tạo nên “người BSL” có các giá trị nổi bật chính là: **Chính trực - Trách nhiệm - Sáng tạo - Hợp tác.**



Ông Nguyễn Thiều Sơn (đứng giữa) chụp ảnh cùng đại diện SuMi TRUST Holdings trong chuyến làm việc tại Việt Nam

Năm 2021, chúng tôi chính thức thúc đẩy chiến lược phát triển bền vững trong đó ưu tiên theo đuổi các mục tiêu SDGs (theo Chương trình nghị sự 2030 với 17 mục tiêu phát triển bền vững được Hội nghị thượng đỉnh Liên Hợp Quốc thông qua ngày 25/9/2015); Tiêu chuẩn ESG (Môi trường - Xã hội - Quản trị Doanh nghiệp) và thực hiện CSR (Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp)... Xác định rõ nhu cầu tất yếu cho sự phát triển bền vững là đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số, giai đoạn 2021-2022, BSL đã lập kế hoạch và bắt đầu triển khai chương trình dự án chuyển đổi số nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nội bộ; từ đó, mang đến trải nghiệm dịch vụ tốt hơn cho khách hàng.

BSL đã xây dựng cho mình mục tiêu, kế hoạch hành động dài hạn tới năm 2027 và những kết quả đạt được năm 2023 là minh chứng sống động cho hướng đi phù hợp, hiệu quả của chúng tôi. Chúng tôi xác định từng năm sẽ có biến động nhưng chúng tôi kiên định với mục tiêu và hành động của mình.

Chữ “TRUST” và sự gắn kết tại BSL

Sự tín nhiệm có thể nói là một trong những yếu tố quan trọng nhất đối với hoạt động của một doanh nghiệp, đặc biệt là với các định chế tài chính. Ngay trong tên gọi của BSL (BIDV-SuMi TRUST Leasing) thì chữ “TRUST” (tín nhiệm) đã hiện lên rất rõ ràng và nổi bật. Vậy xin ông cho biết, yếu tố “tín nhiệm” có ý nghĩa như thế nào ở BSL?

Chúng tôi là công ty liên doanh của hai ngân hàng, BIDV và SuMi TRUST Bank, vậy nên, chắc chắn tên viết tắt của hai ngân hàng được ghép cạnh nhau sẽ là tên của chúng tôi. Nó thể hiện nguồn gốc hình thành BSL, một công ty cho thuê tài chính được hình thành từ sự kết hợp của hai định chế hàng đầu hai quốc gia.

Chữ “TRUST” trong tên SuMi TRUST cũng có nghĩa đen là “Tín thác” vì Ngân hàng mẹ, SuMi TRUST Bank, là một ngân hàng tín thác tại Nhật Bản. Vì chữ “TRUST” mang hàm ý về hoạt động ủy thác tài sản dựa trên sự tin cậy, tin tưởng nên với tên gọi của mình, chúng tôi lấy chữ **“TRUST - TÍN NHIỆM, TIN CẬY”** làm nguyên tắc cho hoạt động của mình. Chúng tôi luôn đặt sự tin tưởng là mục tiêu cao nhất trong mối quan hệ với các bên liên quan bao gồm cổ đông, đối tác, khách hàng, người lao động của công ty và cộng đồng.

Thông điệp năm 2024 của BSL là “Gắn kết tạo nên sức mạnh”. Sự gắn kết ở đây thể hiện như thế nào?

Ở bất kỳ giai đoạn nào, từ giai đoạn thành lập cho đến khi đạt được những bước tiến tăng trưởng đáng kể, chúng tôi nhận thức rằng nếu không có sự hòa nhập và đồng lòng bên trong, chúng tôi sẽ không thể tạo ra giá trị tốt cho bên ngoài. Thông điệp **“Gắn kết tạo nên sức mạnh”** được sử dụng để nhắc nhở chính chúng tôi, đội ngũ BSL, rằng chúng ta là “team players” và cùng nhau điều hành con thuyền BSL. Nếu một cá nhân dừng lại hoặc chèo ngược hướng, cả con thuyền sẽ bị lật úp.



Tập thể cán bộ, nhân viên công ty BSL

Gắn kết ở BSL cũng chính là cam kết của BSL trong việc tiếp tục thể hiện vai trò là một đơn vị cầu nối tăng cường mối quan hệ chiến lược của hai ngân hàng BIDV và SuMi TRUST.

Cuối cùng và điều rất quan trọng, gắn kết cũng có ý nghĩa là BSL cam kết sẽ luôn đồng hành với khách hàng, đối tác để chia sẻ nguồn lực, lợi ích, cơ hội, giảm thiểu rủi ro và vững tiến tương lai.

2024 - Thận trọng và kiên trì theo đuổi mục tiêu

BSL sẽ làm gì trong năm 2024 để duy trì tăng trưởng và theo đuổi các mục tiêu bền vững đã đặt ra?

Trong năm 2024, BSL tập trung vào ba mục tiêu lớn: Tiếp tục tăng trưởng nhanh và an toàn, nâng cao hiệu quả kinh doanh và nâng cao sự hài lòng của đối tác, khách hàng. Để hiện thực hóa điều này, chúng tôi tiếp tục tập trung vào những chiến lược đã hoạch định của mình, theo đuổi chiến lược chuyển đổi số

và mục tiêu phát triển bền vững.

Chúng tôi đánh giá năm 2024 sẽ là một năm có nhiều triển vọng, đầu tư công tiếp tục được đẩy mạnh sẽ tạo động lực lan tỏa cho kinh tế tư nhân, thúc đẩy nhu cầu huy động vốn đa dạng, là cơ hội để ngành cho thuê tài chính phát triển. Nền kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn phát triển sẽ kéo theo xu hướng tín dụng xanh đầu tư cho các công nghệ mới, bền vững với môi trường. Làn sóng lớn các doanh nghiệp FDI đến Việt Nam cũng tạo cơ hội giúp thuê tài chính phát triển vì các doanh nghiệp nước ngoài vốn đã quen với hình thức này.

Với quan điểm nhất quán của BSL, chúng tôi xác định năm 2024 tiếp tục duy trì sự phát triển bứt phá nhưng đồng thời vẫn duy trì sự thận trọng nhất định và kiên trì với những kế hoạch đã đề ra. Trong đó, chúng tôi cũng sẽ đưa ra các giải pháp thuê tài chính mới phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp, đưa ra các chương trình ưu đãi cho các doanh nghiệp, ngành nghề ưu tiên và đặc biệt là chúng tôi cũng sẽ mở rộng các chương trình cho thuê có liên quan đến SDGs (mục tiêu phát triển bền vững)... Bên cạnh đó, chúng tôi đặt mục tiêu duy trì tỷ lệ nợ xấu dưới 2% và tỷ lệ bao phủ trên 100%.

Việc duy trì các chỉ số này và quan trọng hơn nữa là tuân thủ các quy định của pháp luật không chỉ thể hiện sự cẩn trọng và khả năng quản trị chặt chẽ của BSL, mà còn đảm bảo duy trì và nâng cao sự tin cậy và sự tín nhiệm của các bên liên quan.

Đối với tập thể BSL, chúng tôi luôn kiên trì, kiên định theo đuổi phát triển bền vững trong đó có đổi mới sáng tạo để mang lại giá trị cao nhất cho khách hàng, đối tác. Chúng tôi sẽ luôn giữ những giá trị cốt lõi của mình, bám sát mục tiêu và kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển thành công trong năm 2024, duy trì sự bền vững và đáng tin cậy trong hoạt động của mình.

Nâng cao trải nghiệm số cho khách hàng

Đầu năm 2024, BSL ra mắt giao diện website mới với định hướng tập trung vào nâng cao trải nghiệm khách hàng trên môi trường số. Trang web cung cấp thông tin đầy đủ về BSL và dịch vụ Thuê tài chính dựa trên nghiên cứu về trải nghiệm số của khách hàng để mang tới trải nghiệm nội dung toàn diện, giúp khách hàng tiếp cận thông tin về dịch vụ Thuê tài chính một cách đầy đủ, dễ dàng và thuận tiện, đồng thời cũng cung cấp cho khách hàng một kênh đăng ký khoản thuê online từ trang web.



Minh Anh