

Chiến lược phát triển khác biệt gắn với định hướng phục vụ nhu cầu khách hàng theo từng ngành nghề, khu vực

Ông PRASENJIT CHAKRAVARTI,
Giám đốc Khối chiến lược và chuyển đổi
Techcombank

Với chiến lược khác biệt khó sao chép, Techcombank đã thành công trong hành trình 31 năm “không ngừng tiến tới phiên bản vượt trội” và trở thành một ngân hàng tư nhân hàng đầu tại Việt Nam. Hành trình không ngừng chuyển đổi để thực thi tầm nhìn “Chuyển đổi ngành tài chính, nâng tầm giá trị sống”, Techcombank đang hướng tới trở thành ngân hàng Top 10 khu vực Đông Nam Á. Ông Mr. Prasenjit Chakravati – Giám đốc Khối chiến lược và chuyển đổi Techcombank đã có những chia sẻ về định hướng để ngân hàng tiếp tục dẫn dắt số hóa và phát triển bền vững

Tôi đã nhiều năm trải nghiệm ở các ngân hàng và các tổ chức tư vấn chiến lược lớn trên thế giới như Accenture, McKinsey và Ngân hàng Standard Chartered... Tất nhiên tôi luôn muốn làm việc, trải nghiệm trong những tổ chức chuyên nghiệp hàng đầu. Tôi nghĩ Techcombank khá độc đáo, không chỉ ở Việt Nam mà còn ở châu Á. Bởi vì, Techcombank đang cố gắng xây dựng một tổ chức năng động, không ngừng chuyển đổi.

Từ một ngân hàng Việt Nam cũ, Techcombank được xây dựng thành một ngân hàng hoàn toàn mới và luôn đổi mới. Vì vậy, tôi tin đó là một hành trình rất thú vị và quyết định đến Việt Nam cùng Techcombank. Với cam kết đầu tư, sử dụng công nghệ tốt nhất, nền tảng tốt nhất, những tài năng giỏi nhất từ khắp nơi trên thế giới, Techcombank luôn có những bước đi mạnh mẽ. Vậy nên, với tôi đây là “mảnh đất lành” rất thú vị để tôi đến tham gia cùng hành trình này.

**ĐỒNG HÀNH CÙNG
CHƯƠNG TRÌNH**

HDBank
Cam kết lợi ích cao nhất



Vietcombank
Ngân hàng TMCP Ngoại - Thương Việt Nam



TECHCOMBANK



Hiện nay để một doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng luôn rất cạnh tranh, thì sự khác biệt của Techcombank để mang đến những giải pháp tài chính vượt trội. Có khá nhiều điểm khác biệt. Tôi nghĩ sự khác biệt lớn đầu tiên là chúng tôi đang xây dựng một nền tảng tương lai - một nền tảng phù hợp với ngân hàng tương lai. Cùng với sự am hiểu khách hàng, nền tảng này được củng cố bởi nền tảng dữ liệu và kỹ thuật số. Chúng tôi có thể sử dụng AI và dữ liệu cho khách hàng của mình. Và trên hết, chúng tôi có cái mà tôi gọi là sự tập trung rất rõ ràng vào một số phân khúc chính. Do đó, các giải pháp của chúng tôi khi tung ra thị trường rất khác so với các ngân hàng bạn. Dựa trên thế mạnh về hệ sinh thái đối tác, chúng tôi mang đến những giá trị và trải nghiệm để có thể phục vụ nhu cầu của khách hàng theo cách toàn diện hơn, không chỉ với tư cách là một ngân hàng đơn thuần.

Kết quả đã được kiểm chứng, những gì chúng tôi có thể làm cho khách hàng rất khác so với những gì nhiều ngân hàng khác có thể làm. Chúng tôi có thể giúp khách hàng mua nhà, mua xe, mua bảo hiểm liên quan, hay các nhu cầu đời sống vì chúng tôi đang làm việc với các nhà phát triển hay đối tác uy tín, tốt nhất trong nước. Vì vậy, có thể nói đây là khía cạnh độc đáo mà chúng tôi có thể mang đến cho khách hàng của mình, đồng thời tạo nên sự khác biệt dẫn dắt thị trường so với các ngân hàng khác.



Chúng tôi tập trung ba trụ cột cho sự chuyển đổi của Techcombank, gồm Dữ liệu - Số hóa - Nhân tài. Ba trụ cột này đang thực sự hỗ trợ chúng tôi cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mới và tốt hơn cho khách hàng của mình. Bản thân Kỹ thuật số, Dữ liệu hay Nhân tài không làm được điều này mà chỉ khi tập hợp chúng lại với nhau, thì chúng ta mới có thể đưa ra các giải pháp giá trị cho khách hàng. Vì vậy, sự chuyển đổi của chúng tôi thực sự dựa trên việc kết nối cả ba thứ này lại với nhau theo cách rất đặc biệt để mang lại giá trị độc đáo cho khách hàng.

Tôi nghĩ chúng ta có thể nói về nhiều lĩnh vực, ví dụ như TCB từ trước đến nay được biết đến là một ngân hàng rất mạnh trong việc phục vụ những khách hàng giàu có. Nhưng trong vài năm gần đây, chúng tôi đã mở rộng ra, nhằm phục vụ nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ SME cũng như những phân khúc khác. Đối với các doanh nghiệp SME, chúng tôi nhận thấy rằng họ đang nỗ lực vượt qua những thách thức của bối cảnh kinh tế và tăng cường số hóa vận hành để giảm thiểu công việc hàng ngày.

Vì vậy, các giải pháp của chúng tôi sẽ hướng tới mục tiêu này. Tất cả điều này được củng cố bởi nền tảng và dữ liệu kỹ thuật số. Kết quả là chúng tôi có thể đưa những giải pháp mang đến những giá trị độc đáo cho khách hàng và thị trường. Đồng thời, Techcombank phát triển các hoạt động kinh doanh mới một cách hiệu quả hơn

nhiều. Và từ góc độ của khách hàng, đây là một giải pháp tốt hơn, giải pháp dữ liệu số mới – đáp ứng các nhu cầu của họ và giúp họ thích nghi tốt nhất, tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

TP.HCM đang tái định vị lại ngành công nghiệp cũng như với các yêu cầu về chuẩn ESG hiện nay, các doanh nghiệp đang đầu tư rất mạnh về phát triển bền vững. Dưới góc độ là một ngân hàng, Techcombank có những giải pháp đồng hành với doanh nghiệp Việt Nam để phát triển bền vững. Bởi lẽ tính bền vững và tài chính xanh là lĩnh vực tăng trưởng quan trọng của đất nước. Chúng tôi ước tính Việt Nam cần khoảng 1 nghìn tỷ USD đầu tư xanh để chuyển đổi sang nền kinh tế xanh. Thực tế, chúng ta cần rất nhiều khoản đầu tư. Là một ngân hàng tư nhân hàng đầu tại Việt Nam và luôn xây dựng các chuẩn mực tiệm cận quốc tế, Techcombank luôn hy vọng đóng một vai trò rất tích cực trong hành trình này. Đây cũng là một phần quan trọng trong mục tiêu chiến lược của chúng tôi – phát triển bền vững.

Về các giải pháp mới, điều chúng tôi đang cố gắng làm thấu hiểu tốt nhất các nhu cầu của về khách hàng. Chẳng hạn như khách hàng bán lẻ của mình: chúng tôi sẽ sớm ra mắt một sản phẩm mới, với sản phẩm này về cơ bản cho phép khách hàng của chúng tôi biết được rằng khi họ tiêu tiền thì lượng khí thải carbon đằng sau số tiền đó là bao nhiêu. Họ có thể biết được rằng nếu họ sử dụng taxi điện thì lượng khí thải carbon sẽ thấp hơn so với khi họ sử dụng taxi thông thường. Họ có thể thấy điều đó trên ứng dụng của mình vì ứng dụng đó có thể nắm bắt thông tin từ công ty taxi mà họ đang sử dụng. Đây là những giải pháp mà chúng tôi đang đưa ra thị trường nhằm nâng cao nhận thức về “xanh hóa” và để phục vụ nhu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, chúng tôi đang đưa tất cả các giải pháp ESG phục vụ cho khách hàng doanh nghiệp. Với thế mạnh của mình, chúng tôi đang hợp tác với các tập đoàn, đối tác lớn để cung cấp cho họ các giải pháp đáp ứng khi họ đầu tư lớn vào các dự án xanh và các tiêu chí ESG cho từng nhóm lĩnh vực ngành nghề phù hợp. Như vậy, ngoài việc đồng hành cùng các giải pháp tài chính, số hóa cùng doanh nghiệp, chúng tôi góp phần giúp doanh nghiệp tiếp cận với những xu hướng và gia tăng lợi thế cho họ trong nước cũng như vươn tầm thế giới.

Techcombank là một trong mười đơn vị tiên phong tham gia vào C4IR – một trong 2 trung tâm Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 ở Đông Nam Á. Và Techcombank rất tự hào là thành viên của nhóm sáng lập – một trong những tổ chức tiên phong ủng hộ điều này. Trước hết, tôi nghĩ điều này phù hợp với định hướng phát triển của Techcombank luôn đồng hành cùng Chính phủ và các địa phương trong việc thực thi

các chủ trương chính sách nhằm chuyển đổi và phát triển nền kinh tế. Chúng tôi nhận thấy rằng Việt Nam đang ở “giai đoạn vàng”, đây là thời điểm chúng ta nên tận dụng tối đa những gì chúng ta có, như là đầu tư trực tiếp nước ngoài vào, sự tăng trưởng và dân số trẻ....

Tôi nghĩ rằng C4IR có thể đóng góp quan trọng, tạo ra khuôn khổ và nền tảng để không chỉ TPHCM mà chính phủ Việt Nam xem xét và hiểu những cách tốt nhất để phát triển đất nước phù hợp với khát vọng tăng trưởng của Việt Nam. Thực thi cụ thể chương trình tăng trưởng xanh cũng như góp phần hiện thực hóa kế hoạch tổng thể chung.

Đặc biệt, sự am hiểu các lĩnh vực ngành nghề cùng các giải pháp tài chính ứng dụng số hóa hiện đại mà Techcombank mang lại sẽ góp phần quan trọng cho quá trình chuyển đổi công nghiệp. Chúng tôi luôn cam kết và nỗ lực đóng góp vào hành trình quan trọng và nhiều ý nghĩa này.

Tuy nhiên, lưu ý việc tăng trưởng ESG là một thách thức không hề dễ dàng vì họ chưa có nhiều bộ kỹ năng, hay sự ưu tiên để tìm hiểu kiến thức và nhận thức, kinh nghiệm để thực hiện. Vì vậy, tôi nghĩ điều chúng tôi đang cố gắng làm là chúng tôi bắt đầu làm việc với các tập đoàn lớn cũng như chuỗi cung ứng và phân phối của họ, làm cách nào để chúng tôi có thể đưa những nhận thức về ESG vào các chuỗi giá trị đó. Chúng ta có những doanh nghiệp lớn, ví dụ, ở miền Nam có rất nhiều công ty FMCG, công ty hàng tiêu dùng và rất nhiều công ty sản xuất có vốn FDI, vậy làm thế nào để chúng ta có thể tham gia vào chuỗi giá trị đó. Và thông qua cách tiếp cận chuỗi giá trị đó, chúng tôi nghĩ rằng đó là cách thực tế hơn để nâng cao nhận thức về ESG và giải pháp bền vững mà chúng tôi dành cho khách hàng.

Một trong những nội dung mang tính thời sự khác là các quy định sắp được ban hành ở Châu Âu, ở Mỹ về việc xuất khẩu sang các thị trường đó và các công ty phải tuân thủ các yêu cầu mới về phát thải khí nhà kính, phát thải carbon cũng như theo dõi carbon. Đó cũng là những điều không dễ dàng đối với doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp Việt Nam. Vậy nên những gì chúng tôi đang làm chính là làm việc lại với một số đối tác để xem liệu chúng tôi có thể mang lại giải pháp đơn giản nào đó cho khách hàng của mình hay không, để có thể nói với khách hàng của chúng tôi rằng: Bạn đang giao dịch với ngân hàng chúng tôi nhưng chúng tôi không chỉ cung cấp dịch vụ tài chính mà các giải pháp toàn diện để đồng hành cùng bạn phát triển, tạo lợi thế cạnh tranh để doanh nghiệp của bạn vươn tầm và tự tin xuất khẩu sang Châu Âu hoặc Mỹ.