

BÙI TẤN TÀI

Phó tổng giám đốc kiêm Giám đốc Khối khách hàng cá nhân

Đi từ việc nhỏ nhất

*Có rất nhiều quan điểm khác nhau về sự thành công trong sự nghiệp của mỗi người. Với ông **BÙI TẤN TÀI**, Phó tổng giám đốc kiêm Giám đốc Khối khách hàng cá nhân của Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB), người vừa mới nhận được giải thưởng “Một trong 100 nhà lãnh đạo trẻ triển vọng nhất khu vực châu Á - Thái Bình Dương và Vùng Vịnh” do tạp chí The Asian Bank bình chọn, con đường đi đến thành công thật giản dị, đó là nỗ lực hoàn thành thật tốt những nhiệm vụ được giao!*



Cuối tháng 3 vừa qua, ACB đã cùng lúc đón nhận hai tin vui khi hai lãnh đạo trẻ của ngân hàng được tạp chí uy tín *The Asian Banker* trao tặng giải thưởng “Nhà lãnh đạo trẻ triển vọng của Việt Nam năm 2007” và “Một trong 100 nhà lãnh đạo trẻ triển vọng nhất khu vực châu Á-Thái Bình Dương và vùng Vịnh”. Trong đó Bùi Tấn Tài là đại diện duy nhất của Việt Nam được trao giải “Một trong 100 nhà lãnh đạo trẻ triển vọng nhất khu vực châu Á-Thái Bình Dương và vùng Vịnh” vì những đóng góp giúp ACB trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

Đây là giải thưởng hàng năm mà *The Asian Banker* bình chọn nhằm tôn vinh những nhà lãnh đạo trẻ tài năng (độ tuổi chưa tới 40) thuộc lĩnh vực ngân hàng trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương và vùng Vịnh. Để đạt được giải thưởng này, ngoài những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh, anh Tài đã vượt qua các ứng cử viên của nhiều ngân hàng trong và ngoài nước, đạt được sự nhất trí của Ủy ban Bầu chọn gồm những chuyên gia hàng đầu quốc tế xét chọn nghiêm ngặt dựa trên chỉ số tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh và khả năng điều hành xuất sắc.

Năm 1995, Bùi Tấn Tài đến ACB thực hiện đề tài tốt nghiệp ngành quản trị ngân hàng. Anh nhớ lại, lúc đó được giao các việc “lặt vặt” như đánh máy, photocopy các loại công văn, giấy tờ, giao nhận hàng. Dù chưa được giao những công việc liên quan đến chuyên môn nghiệp vụ nhưng Tài vẫn không nản vì thời đó một sinh viên năm cuối như anh muốn tìm được chỗ thực tập không phải dễ. Đó là chưa kể trong một môi trường làm việc thật sự như ở đây, anh có thể làm quen với nhiều người và qua đó tìm hiểu được cách quản lý vận hành của hệ thống ngân hàng làm cơ sở cho đề tài tốt nghiệp. Điều mà Tài hài lòng nhất là các “đồng nghiệp” xung quanh luôn rất nhiệt tình chỉ dẫn khi anh muốn tìm hiểu một vấn đề gì đó.

Vừa cố gắng hoàn thành thật tốt những việc được giao vừa để ý thu nhập thông tin, cuối cùng anh đã hoàn thành xuất sắc đề tài tốt nghiệp với 9,5 điểm. “Tôi quyết định gắn bó với ACB ngay sau khi ra trường, mặc dù có thể chọn lựa những nơi khác với mức lương tốt hơn. Thời gian thực tập cho tôi cảm giác ACB chính là nơi có môi trường làm việc dù cạnh tranh và đòi hỏi nhiều nỗ lực, mọi người cũng rất hòa đồng”, anh nhớ lại lập luận của chính mình khi phân vân nên chọn về làm việc ở ACB hay một nơi khác.

Hơn 10 năm qua, con đường sự nghiệp của anh thăng tiến một cách vững chắc, từ nhân viên bình thường trở thành chuyên viên tín dụng, phó phòng, trưởng phòng, rồi giám đốc Chi nhánh và trọng trách Phó tổng giám đốc phụ trách Khối khách hàng cá nhân kể từ tháng 2/2007. Ở cương vị nào, anh cũng xuất sắc hoàn thành nhiệm vụ được giao. Tuy vậy, anh vẫn tâm sự rằng mình đã trải qua không ít “bầm dập” trong quá trình làm việc, thậm chí có những lúc rơi vào khủng hoảng tinh thần vì cấp trên không hiểu được tâm tư nguyện vọng của mình. Đó là những lúc mà sức trẻ và sự “háo hăng” khiến anh muốn thay đổi mọi thứ theo ý mình, nhưng tất cả như sụp đổ khi công sức bỏ ra cho một đề án hay một ý tưởng mới của anh không nhận được sự đồng tình: “Ý tưởng tốt nhưng chưa thích hợp ở thời điểm này”. Đã có lần, anh có ý định “nhảy việc” tìm

một nơi lý tưởng hơn để thể hiện mình nhưng rồi lại thôi. “Mười năm gần đó, đã quen người quen việc, tôi xem ACB như mái nhà thứ hai của mình. Vì thế không dễ gì bút ra được”, anh tâm sự.

Những năm gần đây, ACB đề ra chiến lược phát triển thành tập đoàn tài chính; trong đó lấy hoạt động ngân hàng bán lẻ làm nòng cốt. Chính vì vậy, trọng trách mà anh Tài đang nắm không hề nhẹ nhàng chút nào. Sức ép cạnh tranh không chỉ đến từ các ngân hàng trong nước mà cả các tập đoàn tài chính quốc tế với tiềm lực, kinh nghiệm và công nghệ quản lý vượt trội. Đặc biệt, môi trường cạnh tranh mới trong bối cảnh Việt Nam đã bắt đầu mở cửa lĩnh vực ngân hàng, khách hàng ngày càng có nhiều sự chọn lựa tổ chức tài chính để giao dịch, đòi hỏi những người “đứng mũi chịu sào” phải nhanh nhạy trong phán đoán tình huống và nhanh chóng đưa ra quyết định hợp lý để giành thị phần. Tuy nhiên, đặc trưng của ngành ngân hàng đòi hỏi người kinh doanh phải làm cho đồng tiền sinh lợi một cách cao nhất, tỷ lệ rủi ro là thấp nhất, vì thế các ngân hàng thường có chủ trương ưu tiên cho những người có kinh nghiệm hơn là những người trẻ. Anh Tài thừa nhận, tôn chỉ hoạt động của ACB là luôn đi tiên phong trên thị trường nhưng phải kiểm soát rủi ro. Do đó, nhiều lúc anh phải rất cố gắng mới thuyết phục được cấp trên chấp nhận ý tưởng mới của mình.

Trên thực tế, trong nhiều năm qua ACB luôn dẫn đầu ngành ngân hàng về lợi nhuận và quản lý rủi ro tốt cũng như việc liên tục đưa ra thị trường những sản phẩm - dịch vụ mới thiết thực và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Những sản phẩm đầu tiên của ACB áp dụng thời gian gần đây như cho vay tín chấp lên đến 300 triệu đồng, cho vay qua mạng, gọi điện thanh toán, sàn giao dịch vàng... dành cho khách hàng và nhà đầu tư cá nhân đã được đánh giá rất cao. Theo anh Tài, điều này thể hiện tính tiên phong và sự nhanh nhạy nắm bắt thời cơ, giúp tỷ lệ khách hàng cá nhân của ACB chiếm khoảng 60-65%.

Anh Tài cho rằng những thành công của ACB trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ đó là công sức đóng góp của một tập thể, từ người hoạch định chiến lược cho đến những người thực hiện. Với vai trò là người phụ trách Khối khách hàng cá nhân, công việc của anh là làm sao quan sát và nắm bắt sâu sát xu hướng thị trường nhằm đưa ra những sản phẩm, dịch vụ hợp lý, kịp thời. Trong công việc thường ngày, anh thường khuyên các nhân viên dưới quyền luôn nhìn thẳng vào vấn đề để giải quyết chứ đừng né tránh và khi cần, có thể tranh luận với cấp trên để bảo vệ quan điểm của mình. Anh đã từng nhận xét về các nhân viên trẻ dưới quyền rằng: “Lớp trẻ bây giờ tích lũy rất nhiều kiến thức nhưng có khi lại thiếu định hướng và thường tỏ ra nôn nóng”. Có lẽ Tài đã nhìn thấy một phần hình ảnh của anh 10 năm về trước trong đội ngũ nhân viên đó.

The Asian Banker đã nhận định về Bùi Tấn Tài như sau: “Ông Tài đã điều hành xuất sắc Khối khách hàng cá nhân của ACB đạt được mức tăng trưởng ấn tượng trong hoạt động cho vay, phát triển số lượng khách hàng, tăng mức huy động, cung cấp nhiều sản phẩm có mức lãi suất cạnh tranh, phát triển hệ thống kinh doanh nhằm hỗ trợ cho hoạt động bán hàng, cấu trúc các hoạt động đạt hiệu quả cao và đã xây dựng được quy trình đào tạo nhân viên rất tốt”.