

**TIÊU CHÍ TUYỂN CHỌN**  
**Hồ sơ mời Tham gia Làm Đơn vị Cung cấp Dịch vụ Tài chính Đối tác**  
**Dự án Thúc đẩy Tài chính Toàn diện Đáp ứng Giới thông qua Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam**

<b>1. Cam kết</b>		<b>30</b>
	Hiểu biết và cam kết mạnh mẽ về GRFI	10
	Sẵn sàng khám phá những nhu cầu tiềm ẩn của khách hàng nữ giới để cải thiện các sản phẩm tài chính và phi tài chính	Yêu cầu tối thiểu
	Sẵn sàng khám phá những nhu cầu tiềm ẩn của khách hàng nữ giới để phát triển các sản phẩm tài chính và phi tài chính mới	Yêu cầu tối thiểu
	Sẵn sàng phát triển sản phẩm mới cùng với dự án dựa trên phương pháp lấy khách hàng làm trung tâm	Yêu cầu tối thiểu
	Cam kết từ cấp quản lý	10
	Thành lập nhóm thấu hiểu khách hàng	10
	Đồng ý chia sẻ kinh nghiệm với các bên liên quan khác	Yêu cầu tối thiểu
	Thấu hiểu và cam kết về việc chia sẻ chi phí	Yêu cầu tối thiểu
<b>2. Tác động tiềm tàng với GRFI tại Việt Nam</b>		<b>40</b>
	Tác động tới tài chính toàn diện	10
	Độ sâu của tiếp cận: Các ý tưởng mấu chốt để cải thiện khả năng tiếp cận và khả năng thâm nhập của sản phẩm và số lượng khách hàng tiềm năng mới sẽ được tiếp cận là gì (cho từng ý tưởng phát triển sản phẩm)	3
	Điểm dịch vụ: Ước tính số lượng chi nhánh/ thiết bị / đại lý hoặc các điểm dịch vụ khác sẽ cung cấp sản phẩm. (Cho từng ý tưởng sản phẩm)	3
	Chất lượng: mục tiêu và phân khúc khách hàng của sản phẩm tài chính và phi tài chính mới được đề xuất và các nhu cầu cụ thể sẽ được đáp ứng bởi sản phẩm (cho từng ý tưởng sản phẩm)	v
	tác động đến đáp ứng giới	10
	Số lượng khách hàng nữ tiềm năng của sản phẩm tài chính và phi tài chính được đề xuất.	5
	Chú ý đến nhu cầu cụ thể và quan trọng đối với phụ nữ Việt Nam.	5
	Tác động đến sự đổi mới	10
	Sự đổi mới sáng tạo của sản phẩm tài chính và phi tài chính đề xuất	10
	Tác động thông qua việc liên kết với các đối tác FSPs khác	10
	Hiệu quả hợp lực: Tận dụng sức mạnh của từng đối tác FSP	10
<b>3. Tính khả thi của việc phát triển sản phẩm đề xuất</b>		<b>10</b>
	Không có nút thắt quy định pháp chế nghiêm ngặt phải thực hiện	5
	Chi phí phát triển sản phẩm khả thi cho FSP	5
<b>4. Năng lực cơ quan tổ chức</b>		<b>20</b>
	Tính bền vững: Trải qua 3 năm ROA	3
	Quy mô: Tổng tài sản	2
	Minh bạch: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán (3 năm vừa qua)	3
	Kinh nghiệm phát triển sản phẩm tài chính và phi tài chính	3
	Số lượng của khách hàng nữ giới	3
	% của khách hàng nam giới	3
	Thực hành thu thập dữ liệu khách hàng định lượng	3
<b>5. Vị trí dự án (địa điểm)</b>		<b>Yêu cầu tối thiểu</b>
	Trong vòng 4 tiếng tính từ Hà Nội hoặc Hồ Chí Minh	Yêu cầu tối thiểu