

Founder Vietsuccess - MC Trần Quốc Khánh: Tôi không chờ thời cuộc, tôi chọn làm chủ nó

08:51 04/06/2026

Founder Vietsuccess - người đã dành hàng trăm giờ phỏng vấn các doanh nhân về tiền và lựa chọn sống. Lần này, anh ngồi ở phía bên kia của cuộc trò chuyện, chia sẻ về triết lý vận hành tài sản và lý do anh chọn hệ sinh thái VIB Privilege Banking thay vì từng sản phẩm đơn lẻ.



Ít ai trong ngành nội dung tài chính Việt Nam có hành trình đặc biệt như Trần Quốc Khánh. Xuất phát từ vị trí biên tập viên tài chính tại FBNC - kênh tin tức tài chính kinh doanh với bằng MBA từ Mỹ, rồi gây dựng nên Vietsuccess: Hệ sinh thái nội dung về kinh doanh, khởi nghiệp và phát triển bản thân đang tiếp cận hàng triệu người mỗi tháng. Anh không đơn giản là người làm nội dung. Anh là người dành nhiều năm quan sát, phỏng vấn và trò chuyện sâu với hàng trăm doanh nhân, người có tài sản, để rồi từ đó đúc kết thành những góc nhìn về tiền, về lựa chọn và về cách sống.

Nhưng nếu theo dõi Vietsuccess đủ lâu, bạn sẽ nhận ra: Góc nhìn của anh không đến từ sách giáo khoa hay mô hình lý thuyết. Nó đến từ hàng trăm cuộc trò chuyện với doanh nhân, người có tài sản, người đang xây dựng tài sản; và từ chính hành trình quản lý tài chính của anh.

Tháng 4/2026, khi Ngân hàng Quốc Tế (VIB) chính thức ra mắt VIB Privilege Banking dành cho khách hàng ưu tiên với ba giá trị Dynamic, Unique, Exclusive – Trần Quốc Khánh là một trong những khách hàng đầu tiên. Không phải vì được mời làm đại diện. Mà vì anh đã tìm hiểu và nhận ra đây là thứ anh đang cần. Cuộc trò chuyện này bắt đầu từ đó.

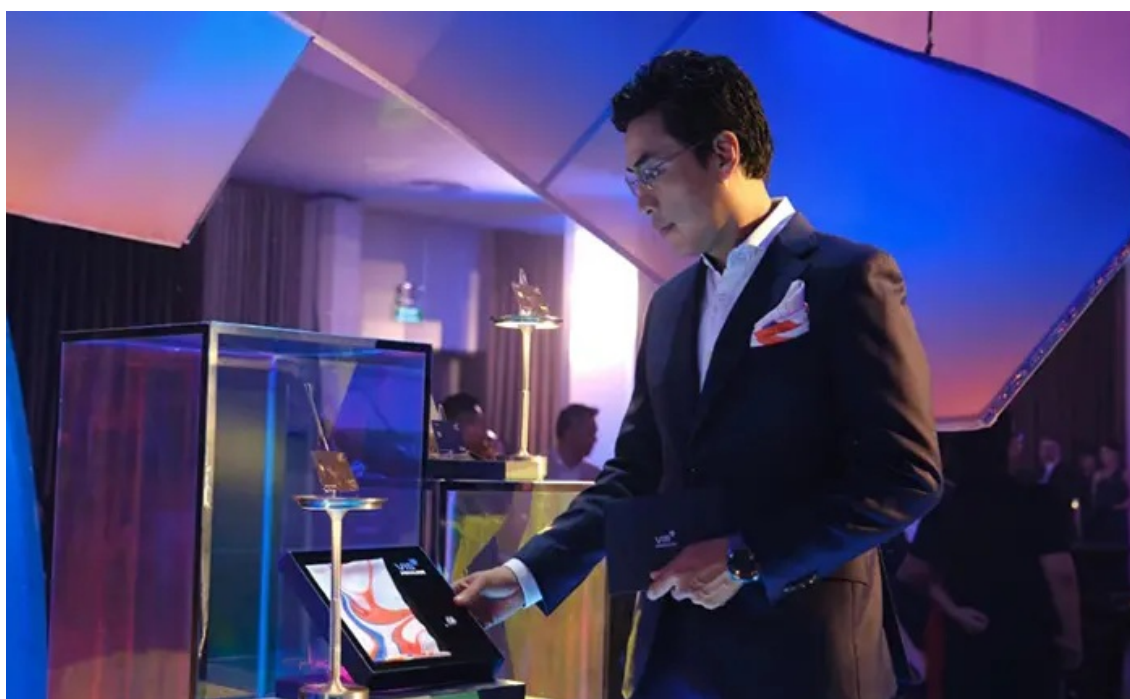
Nhìn thẳng vào thực tế, điều gì đang khiến nhiều người có tài sản, kể cả người thành đạt, vẫn bị định hướng bởi thời cuộc?

Tôi nghĩ vấn đề không nằm ở "thời cuộc", mà nằm ở cách tiếp cận nó.

Hiện nay, thông tin rất nhiều, cơ hội cũng rất nhiều. Nhưng càng nhiều như vậy, con người lại càng dễ rơi vào trạng thái phản ứng, tức là thấy gì làm đó, nghe gì tin đó. Và khi ở trạng thái phản ứng, thì gần như bạn đang bị dẫn dắt.

Điều tôi thường quan sát thấy, ngay cả ở những người có tài sản lớn, không phải là họ thiếu kiến thức hay thiếu kinh nghiệm. Họ giỏi kiếm tiền, nhưng khi đứng trước một biến động, ví dụ như lãi suất thay đổi, bất động sản dao động, hay một cơ hội đầu tư xuất hiện bất ngờ..., họ vẫn phản ứng theo cảm xúc nhiều hơn theo chiến lược. Lý do thường gặp nhất là họ chưa có một hệ thống ra quyết định đủ tốt để làm chỗ dựa trong những khoảnh khắc đó.

Tôi thường nhìn vấn đề theo cách đơn giản hơn: Câu hỏi không phải là bạn có bao nhiêu cơ hội, mà là bạn có một hệ thống ra quyết định đủ tốt hay không. Có hệ thống, mọi biến động đều trở thành thông tin để xử lý. Không có hệ thống, mọi biến động đều trở thành áp lực để phản ứng. Và khi ở trạng thái phản ứng, thì có nghĩa là bạn đang bị thời cuộc dắt đi.



Ở góc nhìn của anh, sai lầm thường thấy ở những người đã có tài sản tốt nhưng vẫn loay hoay tài chính là gì?

Nhiều người làm rất tốt ở giai đoạn "tạo ra tài sản", nhưng lại chưa thực sự đầu tư cho giai đoạn "vận hành tài sản". Và đây là sự khác biệt rất quan trọng mà ít người nhận ra.

Tạo ra tài sản là bài toán của nỗ lực, thời gian và kỹ năng chuyên môn trong lĩnh vực bạn giỏi. Nhưng vận hành tài sản là bài toán hoàn toàn khác, nó đòi hỏi tư duy hệ thống, khả năng nhìn toàn cục và sự linh hoạt trong từng quyết định tài chính theo từng giai đoạn sống.

Tôi gặp rất nhiều người ở trường hợp này: Có tiền, nhưng các quyết định tài chính lại rời rạc. Một khoản tiết kiệm ở chỗ này, một khoản đầu tư ở chỗ kia, một vài cơ hội ngắn hạn ở chỗ khác nữa. Nhìn từng phần thì mỗi thứ đều có lý. Nhưng nhìn tổng thể lại thiếu sự kết nối.

Hệ quả là tài sản không thực sự "làm việc", nó chỉ đang được giữ. Và điều nguy hiểm hơn là bạn không nhìn thấy rõ tài sản của mình đang ở đâu, đang vận hành ra sao, đang tạo ra giá trị hay đang âm thầm bào mòn theo từng ngày.

Để thay đổi được điều này, cần chuyển từ tư duy "quản lý từng sản phẩm tài chính riêng lẻ" sang tư duy "vận hành một hệ tài chính tích hợp". Nghe thì có vẻ phức tạp, nhưng khi bạn đã có cấu trúc đúng, nó thực ra làm mọi thứ đơn giản và rõ ràng hơn rất nhiều.

Anh là một trong những khách hàng VIB Privilege Banking đầu tiên. Từ trải nghiệm thực tế, anh đánh giá như thế nào về mô hình tích hợp kiểu này dành cho người có tài sản?

Tôi nghĩ đây là hướng đi tất yếu.

Trước đây, tôi cũng giống nhiều người, có nhiều tài khoản, nhiều khoản đầu tư, nhiều công cụ khác nhau. Mỗi thứ đều ổn, nhưng lại thiếu một bức tranh tổng thể. Tôi không nhìn thấy rõ toàn bộ dòng tiền của mình đang vận hành như thế nào theo thời gian thực, và mỗi quyết định lớn lại đòi hỏi tôi phải ngồi lại "lắp ghép" thủ công từ nhiều nguồn thông tin khác nhau.

Khi chuyển sang một hệ giải pháp được thiết kế đồng bộ như VIB Privilege Banking, điều đầu tiên tôi nhận ra là mình bắt đầu đưa ra quyết định nhanh hơn và tự tin hơn. Không phải vì tôi có nhiều thông tin hơn, mà vì thông tin được tổ chức và kết nối lại với nhau theo cách có ý nghĩa.

VIB Privilege Banking xây dựng trên ba giá trị cốt lõi Dynamic - Unique - Exclusive. Không dừng lại ở định vị thương hiệu, mà được cụ thể hóa vào từng sản phẩm và trải nghiệm thực tế. Khi đó, giá trị không nằm ở từng sản phẩm riêng lẻ, mà nằm ở cách toàn bộ hệ thống phục vụ đúng nhu cầu, theo từng giai đoạn, từng hành trình sống.

Anh hãy mô tả rõ hơn về cấu trúc của một dòng tiền "khỏe mạnh" được không?

Tôi thường bắt đầu bằng một câu hỏi rất đơn giản: Tiền của mình đang làm gì vào ngay lúc này?

Không phải tiền trong danh mục đầu tư, không phải tiền tiết kiệm kỳ hạn. Mà tiền đang nằm trong tài khoản thanh toán hằng ngày. Với hầu hết mọi người, câu trả lời thường là: không làm gì cả. Và đó chính là lớp đầu tiên bị lãng phí mỗi ngày mà không ai nhận ra.

Lớp dòng tiền hoạt động không có nghĩa là tiền phải nằm im chờ bạn dùng. Tài khoản Siêu Lợi Suất thuộc VIB Privilege Banking giải quyết đúng điều này - tạo ra vòng lặp sinh lời mỗi ngày, lên đến 6%/năm, nhưng rút được bất kỳ lúc nào. Với khách hàng Priority, mức này áp dụng cho số dư đến 15 tỷ đồng, gấp 5 lần so với khách thông thường. Premier thì đến 30 tỷ, gấp 10 lần.

Lớp thứ hai là tích lũy. Ở đây, điểm khác biệt không phải lãi suất cao hơn thị trường, mà là sự linh hoạt cao hơn. Với iDepo và Hi-Depo, mình không phải chọn giữa "sinh lời" và "khóa vốn". Đây chính là vùng đệm mà nhiều người đang thiếu, iDepo và Hi-Depo không bị khóa cứng như tiết kiệm kỳ hạn truyền thống, lãi suất có thể lên đến 8,5%/năm, khi cần vốn thì mình có thể chuyển nhượng mà không mất lãi.

Lớp thứ ba là đầu tư với hệ sinh thái đối tác toàn cầu hỗ trợ gia tăng tài sản một cách linh hoạt.



Đặc biệt, điều tôi đánh giá cao ở VIB Privilege Banking nữa là nguồn vốn hỗ trợ lên đến 500 tỷ đồng, ân hạn gốc linh hoạt, trả nợ theo dòng tiền thực tế, không phí tất toán trước hạn. Ý nghĩa thực tế của điều này là: Bạn có thể đầu tư vào một tài sản lớn mà không phải hy sinh sự linh hoạt của toàn bộ cấu trúc tài chính còn lại của mình.

Và đây là điều tôi muốn nhấn mạnh: giá trị không nằm ở từng lớp riêng lẻ. Nó nằm ở chỗ khi các sản phẩm vận hành đồng thời và liên kết với nhau, bạn không còn phải đánh đổi giữa "sinh lời" và "thanh khoản", hay giữa "an toàn" và "cơ hội".

Ở một mức độ tài sản nhất định, theo anh, "đặc quyền" có còn dừng lại ở ưu đãi, hay phải trở thành một phần của cách sống?

Tôi nghĩ nó chuyển dần từ ưu đãi sang trải nghiệm và thời gian, và đây là sự dịch chuyển rất tự nhiên theo hành trình tích lũy của mỗi người.

Khi bạn còn trong giai đoạn tích lũy, câu hỏi chủ yếu là về con số: Tiết kiệm được bao nhiêu, lợi suất là bao nhiêu, hoàn tiền là bao nhiêu. Đó là những câu hỏi hoàn toàn đúng và quan trọng ở giai đoạn đó.

Nhưng khi đã có tài sản, và thời gian trở thành nguồn lực quý hơn tiền, câu hỏi bắt đầu thay đổi: "Tôi có thể dành thời gian cho những điều thực sự quan trọng hơn không? Liệu những trải nghiệm xung quanh tôi có phản ánh đúng cách tôi muốn sống không?"

Đặc quyền, nếu thật sự tinh tế, sẽ trở thành một phần rất tự nhiên trong cuộc sống hằng ngày - từ cách bạn di chuyển, trải nghiệm ẩm thực, không gian nghỉ ngơi, cho đến những giao dịch tài chính thường ngày mà không cảm thấy "ma

sát" ở bất kỳ điểm nào.

Dòng thẻ Signature dành riêng cho khách hàng VIB Privilege Banking là ví dụ tôi thấy được thiết kế đúng theo tinh thần đó. Hoàn tiền đến 5%, miễn phí phòng chờ kết hợp làn ưu tiên tại sân bay trong và ngoài nước, phí giao dịch ngoại tệ chỉ 1,1%. Những con số đó quan trọng, nhưng điều quan trọng hơn là cách chúng kết hợp lại để mỗi hành trình, mỗi bữa ăn, mỗi chuyến công tác quốc tế đều trơn tru hơn một chút. Khi đặc quyền vận hành đúng, bạn không cảm nhận thấy nó, bạn chỉ thấy mọi thứ đang đúng với mình.

Cá nhân hóa là một từ được nói rất nhiều. Theo anh, đâu là ranh giới giữa cá nhân hóa thật và cá nhân hóa mang tính marketing?

Đây là câu hỏi chạm vào một sự thật mà tôi nghĩ ít người nói thẳng ra.

Cá nhân hóa trong marketing thường là: Bạn có nhiều gói để chọn hơn. Thay vì một gói, bạn có ba gói, năm gói. Nhưng bạn vẫn phải tự chọn, tự hiểu mình cần gì, tự áp sản phẩm vào nhu cầu của mình. Về bản chất, đó vẫn là một quy trình một chiều, chỉ là có thêm vài bước cho bạn lựa.



Cá nhân hóa thật nghĩa là: Bạn nhận được một giải pháp phù hợp với mình, thậm chí trước khi bạn kịp yêu cầu. Nó đòi hỏi bên cung cấp phải thực sự hiểu mục tiêu dài hạn của bạn, hiểu hành vi tài chính thực tế, hiểu phong cách đầu tư và cả những thay đổi theo từng giai đoạn sống. Và khi tất cả những yếu tố đó được vận hành bởi dữ liệu và công nghệ, thì giải pháp không còn generic - nó trở thành một phần trong hệ vận hành riêng của từng người.

Ownrora, không gian tài chính được thiết kế riêng dành cho khách hàng Privilege trên nền tảng MyVIB, là ví dụ tôi thấy gần nhất với cá nhân hóa thật.

Không phải vì nó có nhiều tính năng hơn, mà vì cách nó hoạt động: gợi ý phân bổ tài sản không theo khuôn mẫu chung mà theo dòng tiền ngắn, trung, dài hạn và phong cách đầu tư của từng người cụ thể; gợi ý thể theo nhóm chỉ tiêu nổi bật nhất; dashboard phản ánh đúng hành trình tài chính cá nhân. Cộng thêm đội ngũ Giám đốc Quan hệ Khách hàng ưu tiên đồng hành trực tiếp, khi công nghệ và con người cùng vận hành để phục vụ đúng một người, đó mới là cá nhân hóa xứng nghĩa.

Nếu phải đưa ra một lời khuyên cho những người đang muốn "làm chủ thời cuộc", họ nên bắt đầu từ đâu?

Tôi nghĩ nhiều người có tài sản sẽ bắt đầu bằng cách đi tìm cơ hội tốt hơn, sản phẩm tốt hơn, hay một công thức đầu tư nào đó. Nhưng theo tôi, điểm bắt đầu không nằm ở cơ hội, nó nằm ở việc bạn có một hệ thống tài chính phù hợp với chính mình hay chưa.

Bởi vì nếu không có trong tay hệ thống vững, bạn khó tận dụng được cơ hội dù nó có mặt trước mắt. Bạn cần thời gian xoay sở vốn, cần chuẩn bị lại từ đầu, cần xử lý hàng loạt quyết định ngắn hạn trong khi cơ hội không chờ đợi ai.

Nhưng khi đã có nền tảng đủ tốt, dòng tiền luôn sinh lời và sẵn sàng, tích lũy vận hành đúng mục tiêu, nguồn vốn đầu tư được cấu trúc linh hoạt, trải nghiệm sống phản ánh đúng vị thế - bạn không cần chạy theo thời cuộc nữa. Bạn có thể chủ động chọn cách mình tham gia vào nó, theo đúng nhịp và hành trình của mình.

Đó cũng chính là lý do tôi chọn VIB Privilege Banking. Không phải vì đây là ngân hàng ưu tiên "tốt nhất" theo nghĩa truyền thống với danh sách ưu đãi dài nhất. Mà vì đây là hệ thống giúp tôi vận hành tài chính theo cách của mình: Linh hoạt khi thị trường chuyển động, cá nhân hóa theo từng giai đoạn hành trình, và đặc quyền theo đúng nghĩa; không phải chỉ để thu hút, mà là sự thấu hiểu để đồng hành dài lâu.

Với tôi, đó là ý nghĩa thực sự của việc không chờ thời cuộc, mà chọn làm chủ nó.

Thái Sơn