

MB nâng tầm đặc quyền tăng trưởng cho doanh nghiệp SME

17:15 27/10/2026

Tiếp nối chương trình “Top 1 Meets Top 1” cùng tay vợt số một thế giới Anna Leigh Waters, MB tiếp tục mang đến sự kiện đặc quyền cho khách hàng doanh nghiệp “SME CEO MEET 2026” – cuộc hội ngộ giữa những ngôi sao pickleball quốc tế và cộng đồng chủ doanh nghiệp. Không chỉ tạo nên những trải nghiệm riêng có, sự kiện thể hiện định hướng của MB SME Banking trong việc mở rộng giá trị đồng hành với khách hàng.



Khi đồng hành cùng doanh nghiệp không chỉ là cung cấp vốn

Với một doanh nghiệp, tốc độ tiếp cận nguồn vốn, nắm bắt thời cơ kinh doanh và khả năng vận hành, quản trị hiệu quả luôn là những yếu tố quan trọng để phát triển. Đây cũng là những giá trị MB SME Banking kiên trì theo đuổi thông qua các giải pháp tín dụng, thanh toán, quản trị vận hành, dòng tiền nhờ những công nghệ mới nhất trên nền tảng ngân hàng số BIZ MBBank dành cho doanh

nghiệp.

Bên cạnh việc tiếp tục nâng cao tốc độ phục vụ và phát triển các giải pháp tài chính phù hợp, MB đang triển khai những chính sách hỗ trợ thiết thực nhằm giảm chi phí vốn cho khách hàng. Từ ngày 21/10/2026, ngân hàng áp dụng chương trình giảm lãi suất cho vay từ 1,5–2%/năm đối với các khoản giải ngân mới thuộc năm nhóm ngành, lĩnh vực ưu tiên, theo điều kiện của chương trình. Các doanh nghiệp là khách hàng gắn bó với MB cũng tiếp tục được thêm nhiều ưu đãi, đặc quyền thông qua những chính sách chăm sóc và ưu đãi sản phẩm, dịch vụ chuyên biệt, hấp dẫn.

MB nhìn nhận rằng trong hành trình tăng trưởng, nhu cầu của doanh nghiệp không dừng lại ở nguồn vốn hay các giải pháp ngân hàng. Một doanh nghiệp nhỏ muốn phát triển thành doanh nghiệp lớn cần thêm thị trường, khách hàng, đối tác và cơ hội tham gia vào những chuỗi giá trị có quy mô cao hơn. Đôi khi, một cuộc gặp gỡ đúng người, một lời giới thiệu đúng thời điểm hay một mối quan hệ hợp tác mới có thể tạo ra bước ngoặt lớn không kém một khoản vốn được giải ngân đúng thời cơ kinh doanh vừa tới.

Với động lực từ khách hàng, MB mong muốn tiếp tục hiện diện sâu hơn trong hành trình phát triển của khách hàng, không chỉ với vai trò đối tác tài chính mà còn là cầu nối mở rộng cơ hội kinh doanh. Đây chính là động lực để MB SME Banking liên tục phát triển những chương trình đặc quyền khác biệt, nơi khách hàng được ghi nhận vị thế, tiếp cận các trải nghiệm quốc tế và quan trọng hơn, có thêm cơ hội kết nối với những cộng đồng doanh nghiệp uy tín, chất lượng cao.

Từ “Top 1 Meets Top 1” đến “The Champs Meet The Champs”: Những cuộc gặp gỡ mang giá trị vượt ra ngoài trải nghiệm một lần

Tháng 3/2026, MB tạo dấu ấn với chương trình “Top 1 Meets Top 1”, đưa Anna Leigh Waters – ngôi sao pickleball nữ số một thế giới – đến Việt Nam giao lưu cùng cộng đồng khách hàng doanh nghiệp. Cuộc gặp gỡ đã mang đến một trải nghiệm đặc biệt, ghi dấu có 1 không 2 với nhiều chủ doanh nghiệp, đồng thời truyền tải tinh thần tốc độ, bản lĩnh và khát vọng dẫn đầu mà MB mong muốn đồng hành cùng các chủ doanh nghiệp.



Tiếp nối hành trình đó, ngày 27/10/2026 tại Hà Nội, MB tổ chức sự kiện đặc quyền cho khách hàng doanh nghiệp “SME CEO MEET 2026” – The Champs Meet The Champs, với sự tham gia của “tia sét” Hayden Patriquin cùng các vận động viên pickleball top quốc tế và cộng đồng CEO khách hàng doanh nghiệp.

Nếu “Top 1 Meets Top 1” là cuộc gặp giữa những đại diện tiêu biểu của tinh thần dẫn đầu, thì “The Champs Meet The Champs” mở rộng ý tưởng ấy thành một không gian kết nối những nhà vô địch trên sân đấu với những người đang dẫn dắt doanh nghiệp trên thương trường. Khách mời đặc biệt của MB cho sự kiện đặc quyền 10/2026 lần này là Hayden Patriquin - ngôi sao trẻ nổi bật của pickleball thế giới, được người hâm mộ biết đến với biệt danh “Big H” và hình ảnh một tay vợt có tốc độ bùng nổ như tia sét. Hayden gây ấn tượng không chỉ bởi thành tích thi đấu ở nhóm dẫn đầu với liên tiếp 4 giải vô địch từ Chicago, Las Vegas... trong vòng 3 tháng gần đây, mà còn bởi phong cách thi đấu tự tin, quyết liệt, năng lượng thi đấu đỉnh cao và luôn sẵn sàng tạo sức ép trước đối thủ.

Đó cũng là những phẩm chất dễ tìm thấy ở các doanh nhân đang điều hành doanh nghiệp trong một môi trường cạnh tranh không ngừng thay đổi. Họ phải phản ứng nhanh trước thị trường, dám đưa ra quyết định, linh hoạt trong chiến thuật và giữ vững tinh thần tập trung cao độ trước những thử thách và cạnh tranh.

Các CEO tham dự không chỉ trực tiếp bước vào sân đấu cùng các “nhà vô địch”, tận hưởng những khoảnh khắc ghi dấu và tôn vinh, mà còn trực tiếp gặp gỡ, kết nối với chủ doanh nghiệp được thiết kế trước trong lĩnh vực tiềm năng, thi đấu

giao hữu trong không gian tràn đầy tinh thần thể thao quốc tế và mở rộng những mối quan hệ kinh doanh.

Chương trình dự kiến quy tụ khoảng 500 khách mời, trong đó có 150 CEO khách hàng SME MB tiêu biểu, đại diện lãnh đạo MB, các đối tác và cơ quan truyền thông. Những hoạt động hấp dẫn như Pro-Am, Meet & Greet, CEO Networking và Business Matching được thiết kế để mỗi cuộc gặp gỡ không chỉ tạo ra một khoảnh khắc đáng nhớ, mà còn mở ra khả năng hình thành những kết nối tiếp tục phát triển sau sự kiện.



Biến sức mạnh của hệ sinh thái khách hàng thành cơ hội tăng trưởng cho doanh nghiệp

Đằng sau những trải nghiệm cao cấp, chiến lược dài hạn của MB SME Banking là khai thác sức mạnh kết nối từ hệ sinh thái khách hàng rộng lớn của ngân hàng.

Với mạng lưới hơn 400.000 khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, cùng quan hệ với các doanh nghiệp lớn hoạt động trong nhiều lĩnh vực kinh tế, MB có lợi thế để trở thành cầu nối giữa những nhu cầu kinh doanh có khả năng bổ trợ cho nhau.

Đối với một doanh nghiệp SME, cơ hội tăng trưởng có thể bắt đầu từ việc tìm được một khách hàng lớn, một nhà phân phối phù hợp hoặc một đối tác có khả năng đưa sản phẩm vào thị trường mới. Với những doanh nghiệp lớn, việc kết nối với các nhà cung ứng, đơn vị sản xuất và đối tác SME có năng lực cũng góp phần mở rộng mạng lưới hợp tác và gia tăng tính linh hoạt của chuỗi giá trị.

MB mong muốn phát huy lợi thế hệ sinh thái để những cơ hội như vậy trở nên dễ tiếp cận hơn đối với khách hàng doanh nghiệp.

Theo đó, bên cạnh các chương trình trải nghiệm đặc quyền, MB SME Banking tiếp tục phát triển các hoạt động kết nối giao thương, gặp gỡ doanh nghiệp theo ngành nghề, kết nối đối tác trong chuỗi cung ứng và các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường. Các hoạt động này hướng tới việc giúp khách hàng SME tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng mạng lưới nhà cung cấp, gia tăng hợp tác kinh doanh và từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị của các doanh nghiệp quy mô lớn.

Đây cũng là giá trị MB mong muốn tạo dựng trong dài hạn: không chỉ giúp doanh nghiệp giao dịch thuận tiện hơn với ngân hàng, mà còn giúp các doanh nghiệp trong hệ sinh thái có thêm cơ hội giao dịch và hợp tác với nhau.

SME Premier - Đặc quyền tăng tốc, tăng trưởng và tăng kết nối trị giá tới 200 triệu đồng

SME CEO MEET 2026 cũng là lời khẳng định MB sẽ tiếp tục giới thiệu các chương trình đặc quyền SME Premier dành cho những khách hàng doanh nghiệp tiềm năng và gắn bó với ngân hàng. Được xây dựng trên ba giá trị Tăng tốc - Tăng trưởng - Tăng kết nối, SME Premier kết hợp các giải pháp tài chính và phi tài chính nhằm đáp ứng nhiều hơn những nhu cầu thực tế của doanh nghiệp trong quá trình phát triển.

Nếu Tăng tốc thể hiện qua tốc độ phục vụ, giải pháp tài chính, ưu đãi tín dụng và nền tảng ngân hàng số BIZ MBBank, thì Tăng trưởng được hiện thực hóa bằng những nguồn lực hỗ trợ như giải pháp thanh toán, thẻ doanh nghiệp, hỗ trợ truyền thông thương hiệu và các quyền lợi chuyên biệt.

Trong đó, Tăng kết nối là bước mở rộng đáng chú ý: Đưa doanh nghiệp đến gần hơn với những đối tác tiềm năng, những cộng đồng kinh doanh có chất lượng và những cơ hội hợp tác có thể tạo ra giá trị thực chất.

Song song với việc phát triển SME Premier, MB tiếp tục triển khai các chương trình tri ân, ưu đãi thẻ doanh nghiệp MB Hi BIZ, chính sách tài chính dành cho khách hàng đáp ứng điều kiện và những hoạt động kết nối giao thương trong hệ sinh thái.

Tại SME CEO MEET 2026, các khách hàng đạt điều kiện có cơ hội tiếp cận gói đặc quyền với tổng giá trị dự kiến lên tới 220 triệu đồng, bao gồm quyền lợi trải nghiệm quốc tế, hỗ trợ truyền thông doanh nghiệp và các ưu đãi tài chính, phi tài chính theo thể lệ chương trình.

Chia sẻ về sự kiện, bà Jacqueline Thng – Giám đốc Marketing và Trải nghiệm khách hàng Tập đoàn, Trưởng Văn phòng đại diện tại Singapore của MB Group cho biết:

“Chúng tôi tin rằng một ngân hàng đồng hành cùng doanh nghiệp không chỉ cần cung cấp nguồn vốn đúng lúc, mà còn phải góp phần tạo ra những cơ hội để doanh nghiệp phát triển. MB có lợi thế từ nền tảng công nghệ, năng lực tư vấn chuyên sâu tới một hệ sinh thái khách hàng rộng lớn. Điều chúng tôi mong muốn là chuyển hóa những lợi thế đó thành giá trị thực chất cho khách hàng – từ việc giảm chi phí vốn, nâng cao hiệu quả vận hành đến mở rộng quan hệ đối tác và cơ hội kinh doanh. Khi một doanh nghiệp nhỏ có thể kết nối với một doanh nghiệp lớn để cùng hợp tác và phát triển, đó cũng chính là thành công mà MB mong muốn góp phần vun đắp”.

Với MB, SME CEO MEET 2026 không phải một điểm kết thúc của hoạt động tri ân khách hàng, mà là một bước tiếp theo trong hành trình xây dựng cộng đồng doanh nghiệp gắn kết và cùng tăng trưởng.

Từ những cuộc gặp gỡ với các ngôi sao thể thao hàng đầu thế giới đến các hoạt động kết nối doanh nghiệp, MB đang từng bước mở rộng lớp nghĩa của một “ngân hàng doanh nghiệp luôn đồng hành cùng thành công của khách hàng”: không chỉ có mặt khi doanh nghiệp cần một giải pháp tài chính, mà còn hiện diện khi doanh nghiệp tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường và chinh phục những mục tiêu tăng trưởng mới.

MB SME Banking - Tốc độ để dẫn đầu

Khách hàng doanh nghiệp có thể tìm hiểu chi tiết các chương trình ưu đãi, điều kiện tham gia và quyền lợi SME Premier tại website chính thức của MB hoặc các chi nhánh trên toàn quốc.

Khách hàng doanh nghiệp vui lòng xem chi tiết điều kiện và quyền lợi của sự kiện MB SME CEO MEET 2026 tại website chính thức của MB hoặc liên hệ chi nhánh MB gần nhất để được hỗ trợ.

Trang thông tin chính thức: <https://www.mbbank.com.vn/chi-tiet/tin-khuyen-mai-khdn/tan-huong-dac-quyen-danh-rieng-cho-doanh-nghiep-ppa-mb-sme-ceo-meet-2026-2026-9-29-17-6-20/7850>

Thái Sơn

