

VIB Privilege Banking: Nền tảng tài chính cho người linh hoạt

14:02 15/07/2026

Ba vai trò, ba nhịp tiền, ba logic rủi ro hoàn toàn khác nhau, nhưng VIB Privilege Banking là nền tảng duy nhất mà kiến trúc sư Phạm Minh Ân, chủ chuỗi phòng tập CHI Pilates, người vận hành kinh doanh Airbnb và là huấn luyện viên của Nike ACFC Vietnam, đã tin tưởng sử dụng để tài chính vận hành trơn tru.



Mỗi vai trò mang về một nhịp tiền riêng, một logic tài chính riêng, và một kỳ vọng khác nhau về rủi ro. Giữ cho cả ba không va chạm nhau đòi hỏi nhiều hơn kỹ thuật cá nhân, nó cần một hệ thống đủ linh hoạt để chạy theo nhiều nhịp cùng lúc. VIB Privilege Banking là giải pháp mà Phạm Minh Ân đã chọn.

Ba luồng tiền cá nhân, một nền tảng vận hành

Phạm Minh Ân nhìn nhận danh mục tài chính của mình như một hệ sinh thái, nơi mỗi nguồn thu có một chức năng riêng biệt và không thể thay thế cho nhau. CHI Pilates, nặng về chi phí vận hành, mặt bằng, nhân sự, thiết bị chuẩn quốc tế, không phải là nơi để rút tiền cá nhân. Dòng tiền từ chuỗi phòng tập này được

anh coi là tài sản của doanh nghiệp, dùng để tái đầu tư và duy trì tiêu chuẩn. Kinh doanh Airbnb, nơi anh dùng kiến thức kiến trúc để thiết kế không gian lưu trú có tính thẩm mỹ cao trong khi vợ anh đảm nhiệm chiến lược dịch vụ, mang lại dòng thu ổn định hơn, anh dùng khoản này như quỹ dự phòng hoặc để trả dần các khoản đầu tư bất động sản ban đầu. Riêng thu nhập từ vai trò Nike ACFC Vietnam, anh xem là phần thưởng cho uy tín cá nhân, dành cho việc tái đầu tư vào chính bản thân.

Nguyên tắc vận hành xuyên suốt của Ân là: Linh hoạt dòng tiền trước khi kỳ vọng lợi nhuận. Khi đứng trước quyết định mở thêm cơ sở CHI Pilates, anh không nhìn vào số vốn hiện có mà tính đến hệ số đòn bẩy và khả năng duy trì quỹ vận hành dự phòng trong tối thiểu sáu tháng đầu. Anh từng chủ động chậm lại, dù tiền mặt đủ để thi công, vì áng chừng chưa đủ để nuôi bộ máy nhân sự chất lượng cao trong giai đoạn lấp đầy máy tập. Trong kinh doanh dịch vụ cao cấp, người chủ đầu tư thường bị lỗ nặng khoảng thời gian đó vì chi phí marketing và setup; nếu nền tài chính cá nhân không đủ dày, hệ thống sẽ gãy trước khi kịp sinh lời.

Tiêu chuẩn của người phục vụ khách hàng cao cấp

Trong sự nghiệp cá nhân của mình, Phạm Minh Ân học được một điều: dịch vụ hạng sang không nằm ở sự xa hoa, mà ở sự linh hoạt và tính cá nhân hóa. Người trả chi phí cao không mua sản phẩm, họ mua sự thấu hiểu và thời gian. Nhận thức đó thay đổi hoàn toàn cách anh lựa chọn đối tác tài chính. Anh không tìm những đơn vị chỉ cung cấp con số, mà cần cộng sự có tư duy vận hành chuẩn quốc tế theo hướng minh bạch, tốc độ xử lý nhanh, và khả năng nhìn xa.

Đó là lý do mô hình VIB Privilege Banking có ý nghĩa thực chất với anh, không phải như một dịch vụ VIP được đính kèm, mà như người thực sự hiểu toàn bộ danh mục tài chính của anh và đưa ra tư vấn phù hợp theo từng giai đoạn.

Anh mô tả về VIB Privilege Banking và Giám đốc Quan hệ Khách hàng ưu tiên của VIB giống như có một huấn luyện viên cá nhân: không phải người giao bài tập chung cho cả lớp, mà là người thiết kế lộ trình riêng cho từng người. Theo đó, Ownrora, không gian tài chính cá nhân hóa cho khách ưu tiên trên MyVIB chính là nơi gợi ý phân bổ tài sản theo dòng tiền ngắn, trung và dài hạn thay vì theo khuôn mẫu chung. Vì vậy, anh có thể nhìn thấy toàn bộ bức tranh tài chính của mình trong một nơi, thay vì phải lắp ghép thủ công từ nhiều nguồn.

Từng lớp sản phẩm được thiết kế để dòng tiền luôn linh hoạt

Trong thực tế trải nghiệm, điều Phạm Minh Ân đánh giá cao nhất ở VIB Privilege Banking không phải danh sách ưu đãi, mà là cách từng lớp sản phẩm được thiết kế để dòng tiền luôn làm việc, kể cả khi anh không để ý đến.

Tài khoản Siêu Lợi Suất sinh lời hàng ngày giúp tiền chờ thanh toán không còn nằm im mà sinh lời mỗi ngày. Với nhu cầu tích lũy linh hoạt hơn, iDepo và Hi-Depo cho phép dòng tiền nhàn rỗi sinh lời mà không bị khóa vốn cứng như tiết kiệm truyền thống, khi cần vẫn có thể chuyển nhượng mà không mất lợi nhuận tích lũy. Đây chính là vùng đệm mà người kinh doanh đa mảng như Ân cần: không phải chọn giữa sinh lời và thanh khoản.

Với những chuyến đi nước ngoài học hỏi mô hình kinh doanh quốc tế, thẻ Signature giúp mỗi hành trình của Ân bớt đi những chi phí ma sát với dịch vụ phòng chờ sân bay, ưu đãi phí giao dịch ngoại tệ. Ân không xem đó là ưu đãi, mà là điều kiện để giữ đầu óc thoải mái trước các lịch bay dày.

Sự sẵn sàng, theo Ân, không phải là trạng thái tinh thần, đó là cấu trúc, là những khoảnh khắc hành động không do dự, từ nâng cấp thiết bị nhiếp ảnh đến những dự án bất động sản tiềm năng, không phải vì anh tự tin hơn, mà vì hệ thống phía sau không làm anh phải loay hoay chuẩn bị lại từ đầu.

Trong ba đến năm năm tới, Phạm Minh Ân muốn có đủ tự do để dành nhiều hơn cho nhiếp ảnh và những chuyến đi chuyên sâu, không phải nghỉ ngơi khỏi công việc, mà là phần mở rộng thế giới của mình. Bức tranh đó cần một nền tài chính không đòi hỏi anh phải liên tục chú ý đến, mà tự vận hành đúng hướng, vì thế anh sẽ trung thành với VIB Privilege Banking.

Việt Anh