

VietinBank tổ chức Diễn đàn Chiến lược Khách hàng Ưu tiên 2026, kiến tạo hệ sinh thái giá trị toàn diện

19:33 16/04/2026

Ngày 16/4, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (VietinBank) phối hợp cùng Tập đoàn Boston Consulting Group (BCG) tổ chức Diễn đàn Chiến lược Khách hàng Ưu tiên 2026, nhằm chia sẻ định hướng chuyển đổi mô hình cung cấp dịch vụ tài chính đơn lẻ sang kiến tạo mạng lưới giá trị đồng bộ cho giới tinh hoa.



VietinBank phối hợp cùng Tập đoàn Boston Consulting Group (BCG) tổ chức Diễn đàn Chiến lược Khách hàng Ưu tiên 2026.

Sự kiện có sự đồng hành của các chuyên gia và đối tác chiến lược hàng đầu trong nhiều lĩnh vực, kết hợp giữa kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn tại Việt Nam. Trọng tâm của chương trình tập trung vào cách thức các tổ chức tài chính, với vai trò trung tâm là ngân hàng, thiết lập sự kết nối giữa các dịch vụ nhằm nâng tầm trải nghiệm và gia tăng giá trị bền vững cho khách hàng.

Tọa đàm: Hiện thực hóa cam kết đồng hành cùng sự thịnh vượng

Điểm nhấn của Diễn đàn là phiên tọa đàm mang chủ đề "*Kiến tạo hệ sinh thái toàn diện cho Khách hàng Ưu tiên*", với sự tham gia của đại diện VietinBank, BCG và các đối tác trong lĩnh vực đầu tư, bảo hiểm, dịch vụ phong cách sống (lifestyle) và dịch vụ khách hàng thân thiết (loyalty).



Toàn cảnh Tọa đàm “Kiến tạo hệ sinh thái toàn diện cho Khách hàng Ưu tiên”.

Tại đây, các diễn giả đã cùng chia sẻ một cách tiếp cận mới, hướng tới việc thiết kế các giải pháp được liên kết chặt chẽ trong một khung dịch vụ thống nhất. Các nội dung thảo luận cho thấy giá trị dành cho khách hàng không nằm ở từng sản phẩm riêng biệt, mà ở khả năng kết nối các dịch vụ tài chính, đầu tư và đời sống thành một hành trình trải nghiệm liền mạch.

Bên cạnh đó, các giải pháp được thiết kế theo hướng cá nhân hóa, dựa trên sự thấu hiểu sâu sắc nhu cầu của từng khách hàng, đồng thời hướng tới vai trò đồng hành tin cậy xuyên suốt quá trình quản lý, gia tăng tài sản cũng như mọi khía cạnh trong cuộc sống.

Sự dịch chuyển trong nhu cầu của giới tinh hoa

Trong bối cảnh tầng lớp khách hàng có thu nhập cao tại Việt Nam gia tăng mạnh mẽ cả về mặt số lượng & giá trị tài sản, yêu cầu về dịch vụ ngân hàng cũng bước sang một tiêu chuẩn mới. Khách hàng không chỉ kỳ vọng vào việc tối ưu lợi nhuận tài chính, mà còn mong muốn tìm kiếm một đối tác có đủ năng lực

quản trị rủi ro và thiết kế những đặc quyền phong cách sống xứng tầm.

Xu hướng này cho thấy nhu cầu đối với các giải pháp tài chính tổng thể ngày càng rõ rệt, bao gồm quản lý tài sản, bảo vệ tài chính và lập kế hoạch dài hạn. Điều này đặt ra yêu cầu đối với ngân hàng trong việc phát triển các dịch vụ tích hợp và phù hợp với từng nhóm khách hàng.

VietinBank thúc đẩy chuyển đổi mô hình phục vụ khách hàng ưu tiên

Thấu hiểu sâu sắc sự dịch chuyển này, VietinBank cam kết không ngừng đổi mới, tiên phong ứng dụng công nghệ và mở rộng mạng lưới đối tác chiến lược để hoàn thiện hệ sinh thái đặc quyền dành riêng cho giới tinh hoa. Diễn đàn Chiến lược Khách hàng Ưu tiên 2026 không chỉ là cột mốc đánh dấu sự hợp tác sâu rộng giữa VietinBank và BCG, mà còn là lời khẳng định mạnh mẽ cho mục tiêu trở thành ngân hàng số 1 dành cho Khách hàng Ưu tiên tại Việt Nam.



VietinBank Premium – dịch vụ Khách hàng Ưu tiên, cung cấp giải pháp tài chính toàn diện, nâng cao trải nghiệm và gắn kết khách hàng.

Với định hướng lấy khách hàng là trung tâm, VietinBank sẽ tiếp tục thiết lập những chuẩn mực mới trên thị trường, không chỉ đồng hành cùng sự thịnh vượng mà còn chung tay kiến tạo và trao truyền những giá trị di sản bền vững cho các thế hệ mai sau. Trong định hướng này, VietinBank Premium – thương hiệu dịch vụ Khách hàng Ưu tiên của VietinBank - được xác định là nền tảng phục vụ, cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện và dịch vụ gia tăng, hướng

tới nâng cao trải nghiệm và xây dựng mối quan hệ bền chặt với khách hàng.

Thu Trang