



Hợp tác gia tăng tiện ích cho khách VIP

♦ THỦY DƯƠNG

Ưu đãi quốc tế

Theo biên bản ghi nhớ, tất cả khách hàng VIP và chủ thẻ Visa Platinum của ACB sẽ được hưởng các quyền lợi và dịch vụ dành cho khách hàng ưu tiên (Priority Banking) của SCB. Các quyền lợi và dịch vụ này được cung cấp thông qua 9 trung tâm dịch vụ khách hàng ưu tiên tại Malaysia, 3 trung tâm tại Singapore. Khách hàng sẽ được tham vấn các chuyên viên tư vấn và thực hiện giao dịch tại phòng riêng tiện nghi có chỉ dẫn và bảo mật, được hưởng tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ tốt nhất dành cho khách hàng ưu tiên của SCB; các yêu cầu giao dịch tài chính và tư vấn phương thức đầu tư tài chính sinh lợi nhất sẽ được các chuyên viên tư vấn đầu tư và chuyên viên tín dụng giàu kinh nghiệm phục vụ trọn gói.

Ông Ajay Kanwal, Giám đốc Ngân hàng bán lẻ khu vực Đông Nam Á của SCB, cho biết năm 2009 SCB đã ra mắt dịch vụ ngân hàng ưu tiên mang đến những dịch vụ cao cấp được thiết kế (dành riêng cho khách hàng tiềm năng) như đầu tư, cho vay và thế chấp. Dịch vụ ngân hàng ưu tiên của SCB mang đến cho khách hàng nhiều ưu đãi và những tiện ích cao cấp. Đó là sự kết hợp giữa các dịch vụ đa dạng mang tầm cỡ quốc tế với các quyền lợi ưu tiên cho cả gia đình. "Cơ hội hợp tác này chỉ có thể thực hiện được với ACB - ngân hàng chúng tôi tin tưởng hợp tác từ năm 2011. ACB nhận được nhiều giải thưởng có uy tín trong và ngoài nước, được giới chuyên gia đánh giá là ngân hàng tốt nhất Việt Nam. Chúng tôi tin rằng với sự hợp tác này, SCB sẽ mang đến cho khách hàng của ACB những dịch vụ tài chính quốc tế tiên tiến. Đến nay ACB đã có 1.500 khách hàng VIP và 3.000 chủ thẻ Visa Platinum. Từ nay tất cả khách hàng này không chỉ được hưởng những dịch vụ ưu đãi cao cấp trong nước từ ACB, mà còn được hưởng các dịch vụ ưu đãi cao cấp từ

NGÂN HÀNG Á CHÂU (ACB) VÀ NGÂN HÀNG STANDARD CHARTERED (SCB) VỪA KÝ BIÊN BẢN GHI NHỚ VỀ VIỆC GIA TĂNG TIỆN ÍCH CHO KHÁCH HÀNG VIP VÀ CHỦ THẺ VISA PLATINUM CỦA ACB. ĐIỀU NÀY KHẲNG ĐỊNH MỐI QUAN HỆ HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VÀ LÂU DÀI GIỮA SCB - ACB ĐÃ ĐƯỢC NÂNG LÊN TẦM CAO MỚI.

SCB ở nước ngoài. Sự hợp tác này qua đó sẽ ngày càng mạnh mẽ và bền chặt" - ông Ajay Kanwal nói.

Mở rộng cơ hội hợp tác

Ông Lý Xuân Hải, Tổng giám đốc ACB, cho biết ACB và SCB là đối tác chiến lược của nhau. Điều này có 3 ý nghĩa: Thứ nhất, 2 bên cùng nhau khai thác thị trường nội địa trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ đầy tiềm năng của Việt Nam. Thứ 2, với tư cách là đối tác chiến lược, SCB đầu tư vốn và chuyển giao công nghệ quản lý ngân hàng hiện đại, quản trị điều hành ngân hàng cho ACB để xây dựng ACB trở thành một cỗ máy hoạt động an toàn, hiệu quả. Đặc biệt, SCB đã hỗ trợ nhân sự có chuyên môn

cao, thông qua việc cử nhân sự ngân hàng điều hành cấp cao cùng với ACB để điều hành ngân hàng. Đến nay, trong đội ngũ điều hành của ACB có những nhân sự cao cấp của SCB như: một thành viên thường trực HĐQT, chuyên gia CFO (giám đốc tài chính), CRO (giám đốc quản trị rủi ro), giám đốc sản phẩm, giám đốc hiệu quả tổ chức... Thứ 3, SCB và ACB cùng nhau khai thác thế mạnh của đôi bên nhằm phục vụ khách hàng của nhau trọn gói theo sản phẩm và mở rộng theo khu vực địa lý, không những sản phẩm hiện hữu mà ACB hiện nay đang có mà còn đối với những sản phẩm hiện nay thị trường đang có. Biên bản ghi nhớ giữa ACB và SCB về việc gia tăng tiện ích cho khách hàng VIP và chủ thẻ

Visa Platinum của ACB là một minh chứng cho nội dung thứ 3 này.

Trước đây SCB và ACB đã ký kết thỏa thuận về việc ACB phát hành thẻ tín dụng cho khách hàng của SCB, kết nối thành công hệ thống ATM của hai ngân hàng tại Việt Nam, triển khai thành công việc khách hàng SCB khi có nhu cầu nộp tiền vào SCB có thể nộp tại ACB. Các chương trình trước đây nhằm phục vụ cho khách hàng SCB tại Việt Nam, còn gia tăng tiện ích cho khách hàng VIP và chủ thẻ Visa Platinum của ACB là chương trình đầu tiên dành cho các khách hàng của ACB tại nước ngoài. Theo ông Lý Xuân Hải, hiện tại dịch vụ này được triển khai tại Singapore và Malaysia, nhưng trong lâu dài vị trí địa lý sẽ được mở rộng dần. Với tiện ích mới này, khách hàng VIP và chủ thẻ Visa Platinum - đặc biệt những khách hàng là chủ doanh nghiệp phải đi lại thường xuyên tại các nước trong khu vực - sẽ hài lòng và yên tâm khi sử dụng gói dịch vụ ưu đãi từ SCB.



Mối quan hệ hợp tác chiến lược ACB - SCB được nâng lên tầm cao mới.



Ngân hàng của mọi nhà

CallCenter 247: (08) 38 247 247 - 1800 577 775
www.acb.com.vn

Chương trình tiết kiệm dự thưởng

Đón giáng sinh, Mừng năm mới cùng ACB

GIẢI ĐẶC BIỆT 01 KG VÀNG

Từ 17.10.2011 - 13.01.2012
Tổng giá trị giải thưởng trên 3 TỶ ĐỒNG

