

VPBank bắt tay hợp tác cùng LOTTE C&F hỗ trợ khách hàng “mua trước, trả sau”

17:58 30/09/2024

Tác giả: Đang cập nhật

Mới đây, Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) và Công ty TNHH LOTTE C&F Việt Nam (LOTTE C&F) đã tổ chức lễ ký kết thỏa thuận hợp tác (MOU). Đây là dấu mốc quan trọng, mở ra triển vọng mới giúp hai bên tối ưu hóa nguồn lực, thúc đẩy tăng trưởng bền vững đồng thời mang đến cho khách hàng của LOTTE giải pháp tài chính tiêu dùng linh hoạt, tiết kiệm, hiệu quả.

Sau khi ký kết thỏa thuận hợp tác, VPBank và LOTTE C&F tập trung trao đổi, nghiên cứu các giải pháp khả thi tạo ra sản phẩm tài chính thông minh, nâng cao trải nghiệm và gia tăng giá trị thịnh vượng cho nhóm khách hàng thân thiết của LOTTE Việt Nam.

Theo đó, VPBank và LOTTE C&F dự kiến hợp tác trong việc phát triển và quản lý các sản phẩm thẻ đồng thương hiệu, dịch vụ Mua trước trả sau để đáp ứng nhu cầu của khách hàng LOTTE. Với các sản phẩm, dịch vụ này, khách hàng được đặc quyền mua sắm tiêu dùng theo hình thức mua trước trả sau, có thêm giải pháp cân đối khả năng tài chính cá nhân.

Bên cạnh đó, VPBank và LOTTE C&F tập trung cung cấp giải pháp tài chính số chuyên biệt sử dụng nền tảng công nghệ và hệ sinh thái của hai đơn vị. VPBank và LOTTE C&F sẽ triển khai các dịch vụ tài khoản, hợp tác phát triển các sản phẩm số như nền tảng ngân hàng trực tuyến, ứng dụng ngân hàng di động, dịch vụ ví điện tử, cổng thanh toán kỹ thuật số, ngân hàng dưới dạng dịch vụ (BaaS) và thẻ tín dụng ảo để hỗ trợ Hệ sinh thái LOTTE.



VPBank bắt tay hợp tác cùng LOTTE C&F hỗ trợ khách hàng “Mua trước trả sau”.

Sự kiện ký kết hợp tác giữa VPBank và LOTTE C&F cũng là tiền đề để hai đơn vị khai thác tối đa được thế mạnh, góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường. Theo đó, VPBank sẽ cung cấp giải pháp tài chính toàn diện mang đến nguồn lực ổn định giúp các doanh nghiệp thuộc hệ sinh thái của LOTTE tại Việt Nam hoàn thành mục tiêu chiến lược. LOTTE C&F sẽ kết nối, hỗ trợ quảng bá sản phẩm dịch vụ tài chính của VPBank đối với các công ty thành viên của LOTTE tại Việt Nam giúp nhà băng mở rộng mạng lưới hoạt động, thúc đẩy quy mô gia tăng thị phần trong phân khúc khách hàng FDI.

Phát biểu tại lễ ký kết Ông Kamijo Hiroki, Phó Tổng Giám đốc VPBank khẳng định: “là ngân hàng đã năng dẫn đầu về năng lực triển khai sáng tạo và kiến tạo giá trị thông qua giải pháp tài chính toàn diện với sức mạnh tổng hợp của hệ sinh thái và ứng dụng công nghệ tiên tiến, VPBank tin tưởng sẽ mang đến sản phẩm dịch vụ tài chính chuyên biệt, vượt trội cho khách hàng LOTTE. Sự kiện ký kết hợp tác cùng LOTTE C&F nằm trong chiến lược phát triển của VPBank về phân khúc khách hàng FDI và cũng là minh chứng rõ ràng thể hiện sự quyết tâm đồng hành thực hiện chiến lược kinh doanh của hai bên, tạo ra sức mạnh cộng hưởng, mang lại thêm nhiều giá trị thịnh vượng cho doanh nghiệp và khách hàng”.

Phát biểu tại sự kiện hợp tác, Ông Shigemitsu Satoshi/Shin Yoo-yeol, Tổng Giám đốc điều hành, Tập đoàn Tài chính LOTTE Financial Corporation Nhật Bản: “Chúng tôi đang phát triển tiện ích trả chậm và cố gắng hỗ trợ các công ty thuộc Tập đoàn LOTTE để đóng góp cho xã hội Việt Nam. Trong tương lai, chúng tôi mong muốn xây dựng một hệ sinh thái kinh doanh thúc đẩy sự hợp tác với nhiều đối tác bán hàng. Để mở rộng hệ sinh thái, ngoài các công ty thuộc Tập đoàn LOTTE, chúng tôi đang tiếp cận các công ty Việt Nam, Nhật Bản, Hàn Quốc. Chúng tôi mong muốn được cung cấp dịch vụ cho khách hàng thông qua hệ sinh thái này cùng với VPBank – một ngân hàng với chuyên môn cao về tài chính cá nhân và dịch vụ tài chính kỹ thuật số. Vì vậy, LOTTE C&F tin rằng đây là đối tác phù hợp với chúng tôi.”

Trong bối cảnh, dòng vốn FDI vào Việt Nam được dự báo sẽ tăng mạnh trong thời gian tới, VPBank đã xác định FDI là nhóm khách hàng tiềm năng và có triển vọng tăng trưởng cao. Là ngân hàng có vốn điều lệ hàng đầu Việt Nam cùng hệ sinh thái trải rộng từ tài chính tiêu dùng, chứng khoán đến bảo hiểm với nền tảng công nghệ hiện đại, VPBank đang nắm giữ nhiều lợi thế để đem đến sản phẩm tài chính toàn diện, ưu việt đáp ứng tối ưu nhu cầu của nhóm khách hàng FDI.

Một trong những sản phẩm tiêu biểu được thiết kế may đo dành riêng cho khối khách hàng FDI của VPBank là Tài trợ chuỗi cung ứng, cung cấp giải pháp tài chính theo chuỗi cho nhà phân phối và nhà cung cấp của Khách hàng quốc tế chủ chốt (Anchor Client). Đây là thế mạnh vượt trội của VPBank với trên 10 năm kinh nghiệm triển khai trên cơ sở tư vấn kỹ thuật và đồng hành của tổ chức tài chính quốc tế IFC cũng như mối quan hệ gắn kết với cổ đông chiến lược SMBC (Nhật Bản).

Bảo Châu

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/vpbank-bat-tay-hop-tac-cung-lotte-cf-ho-tro-khach-hang-%E2%80%9Cmua-truoc-tra-sau%E2%80%9D>