



Hội sở chính
Số 89 Láng Hạ, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa, Hà Nội
ĐT: (84) 39288869 Fax: (84) 39288867
Swift: VPBKVNXX Website: www.vpbank.com.vn

THẺ LỆ

CHƯƠNG TRÌNH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TIỀN GỬI SME

MỤC LỤC

1. Tên chương trình:.....	3
2. Thời gian triển khai:	3
3. Phạm vi triển khai:.....	3
4. Đối tượng áp dụng:.....	3
5. Hình thức khuyến mại:	3
6. Tổng giá trị giải thưởng:	3
7. Nội dung chương trình:.....	3
BẢNG THÔNG TIN QUẢN LÝ VĂN BẢN.....	Error! Bookmark not defined.
VĂN BẢN LIÊN QUAN	Error! Bookmark not defined.
HÌNH THỨC TRUYỀN THÔNG/ ĐÀO TẠO.....	Error! Bookmark not defined.

**THẺ LỆ CHƯƠNG TRÌNH
CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TIỀN GỬI SME**

- Tên chương trình:** Chương trình khuyến mại “Chăm sóc Khách hàng tiền gửi SME”
- Thời gian triển khai:** từ ngày 19/11/2025 đến 31/12/2025
- Phạm vi triển khai:** Toàn hệ thống VPBank
- Đối tượng áp dụng:**
KH Doanh nghiệp vừa và nhỏ có CIF và book quản lý CIF thuộc Khối SME (bao gồm Khách hàng mới và khách hàng hiện hữu)
- Hình thức khuyến mại:** Thưởng voucher mua sắm
- Tổng giá trị giải thưởng:** 635.000.000 VNĐ.
- Nội dung chương trình:**

Điều kiện	Mức thưởng Voucher mua sắm	Số giải thưởng	Ngân sách
Giải thưởng đối với kỳ hạn gửi tiền từ 3 tháng đến dưới 6 tháng			
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT đạt từ 20 tỷ ≤ TD < 50 tỷ	1.5 triệu đồng	20	30 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT từ 50 tỷ ≤ TD < 100 tỷ	2.5 triệu đồng	20	50 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT từ 100 tỷ ≤ TD < 300 tỷ	5 triệu đồng	10	50 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT TD ≥ 300 tỷ	7.5 triệu đồng	6	45 triệu đồng
Giải thưởng đối với kỳ hạn gửi tiền từ 6 tháng trở lên			
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT đạt từ 20 tỷ ≤ TD < 50 tỷ	3 triệu đồng		

		40	120 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT từ 50 tỷ ≤ TD < 100 tỷ	5 triệu đồng	30	150 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT từ 100 tỷ ≤ TD < 300 tỷ	10 triệu đồng	10	100 triệu đồng
Khách hàng có doanh số tiền gửi mới trong thời gian triển khai CT TD ≥ 300 tỷ	15 triệu đồng	6	90 triệu đồng
Tổng		142	635 triệu đồng

Lưu ý:

- Giải thưởng sẽ được ưu tiên chi trả cho các KH theo thứ tự thời gian ghi nhận khoản Tiền gửi có kỳ hạn trên hệ thống VPBank
- KH gửi tiền kỳ hạn tối thiểu 3 tháng, NIM huy động tối thiểu 0.5%
- KH không được rút tiền gửi (1 phần hay toàn bộ) trước hạn trong suốt kỳ hạn gửi
- Trường hợp KH có nhiều Hợp đồng tiền gửi thuộc cả 2 Nhóm kỳ hạn: kỳ hạn từ 3 tháng đến dưới 6 tháng và kỳ hạn từ 6 tháng trở lên và tổng doanh số tiền gửi mới của từng nhóm kỳ hạn dưới 20 tỷ thì mức thưởng sẽ tính theo tổng doanh số tiền gửi của KH trong thời gian triển khai chương trình tương ứng với giải thưởng của nhóm kỳ hạn từ 3 tháng đến dưới 6 tháng

8. Nguyên tắc tính thưởng

- Kỳ tính thưởng: Khách hàng đạt điều kiện trong thời gian diễn ra chương trình từ 19/11/2025 đến 31/12/2025
- Giải thưởng sẽ được ưu tiên chi trả cho các KH theo thứ tự thời gian ghi nhận khoản Tiền gửi có kỳ hạn trên hệ thống VPBank
- KH không được rút tiền gửi (1 phần hay toàn bộ) trước hạn trong suốt kỳ hạn gửi

- Nội dung, điều kiện giải thưởng có thể thay đổi tùy theo thực tế triển khai trong từng thời kỳ của VPBank
- Toàn bộ phần thưởng Khách hàng được nhận sẽ được VPBank kiểm tra, xác nhận và được chi thưởng cho khách hàng trong vòng 90 ngày kể từ ngày kết thúc chương trình.
- Vào cuối kỳ, EDA sẽ xuất báo cáo danh sách khách hàng tiền gửi SME thỏa điều kiện nhận thưởng của chương trình.
- Phòng Marketing – SME gửi danh sách khách hàng thỏa điều kiện đến Đơn vị chuyên trách thực hiện chi thưởng voucher cho Khách hàng khuyến mãi vào tài khoản thanh toán của doanh nghiệp.
- Việc thực hiện chi khuyến mãi sẽ theo hướng dẫn số 236-2024-HDN-TGD Hướng dẫn nghiệp vụ hạch toán chi phí quảng cáo, truyền thông, khuyến mại, chăm sóc khách hàng.

8. Đầu mối giải đáp thắc mắc khách hàng

- Phòng Chăm sóc và Dịch vụ khách hàng 24/7 có trách nhiệm trả lời thắc mắc của Khách hàng trong trường hợp Khách hàng gọi điện thoại đến đường dây nóng VPBank.
- Cán bộ nhân viên tại các trung tâm SME có trách nhiệm trả lời thắc mắc khách hàng trong trường hợp khách hàng đến gặp trực tiếp.

9. Trách nhiệm thông báo

Nội dung Thẻ lệ chương trình cũng như thông báo ưu đãi của Chương trình được VPBank thông báo đến Khách hàng qua các kênh sau:

- Trang web chính thức của VPBank: www.vpbank.com.vn và/hoặc;
- Các phương tiện truyền thông đại chúng như: Báo, tạp chí... và/hoặc;
- Email, SMS và/hoặc gọi điện thoại.

10. Trách nhiệm của các Khối/Phòng/Ban liên quan

10.1 Phòng Sản phẩm huy động vốn và tài khoản

- Là đầu mối triển khai, ban hành các văn bản, hướng dẫn liên quan đến sản phẩm.

- Phối hợp với các Phòng/Khối liên quan để triển khai Chương trình đúng kế hoạch.
- Chịu trách nhiệm soạn thảo văn bản trong các trường hợp cần thay thế hoặc bổ sung các điều khoản của Chương trình.
- Chịu trách nhiệm cung cấp điều kiện lọc Khách hàng và các sửa đổi của chương trình theo đúng quy định cho Khối Quản trị và Phân tích dữ liệu (EDA)
- Kiểm tra danh sách khách hàng đạt điều kiện do Khối Quản trị và Phân tích dữ liệu – EDA cung cấp đảm bảo đầy đủ, chính xác theo điều kiện.

10.2 Phòng Marketing SME

- Phối hợp cùng Trung tâm phát triển sản phẩm hoàn thiện tờ trình và trình các bên liên quan
- Đầu mối làm việc với các cơ quan ban ngành bảo đảm chương trình khuyến mại diễn ra theo đúng qui định về khuyến mại của pháp luật Việt Nam hiện hành
- Đầu mối phối hợp, truyền thông đến các Đơn vị, Phòng/Ban liên quan tổ chức, triển khai các chương trình
- Báo cáo kết quả nghiệm thu chương trình khi có yêu cầu của cấp lãnh đạo Khối.

10.3 Khối Quản trị và Phân tích dữ liệu (EDA)

- Hỗ trợ cung cấp đầy đủ thông tin KH theo yêu cầu của Phòng Chăm sóc khách hàng phục vụ cho công tác triển khai các chương trình
- Cung cấp danh sách KH thỏa điều kiện của chương trình & chịu trách nhiệm về tính chính xác của dữ liệu không bao gồm các điều kiện: Không áp dụng với KH là công ty nội bộ/công ty thành viên có quan hệ với VPBank, Không áp dụng với các Hợp đồng tiền gửi cầm cố tại VPBank, KH nhận thưởng tại Chương trình này sẽ không được nhận thêm tiền thưởng tại Chương trình chăm sóc KH tiền gửi khác mà Khối đang triển khai với KH trên và ngược lại

10.4 Phòng TCQT phân khúc KHDN (BF)

- Cung cấp số liệu NIM danh nghĩa ghi nhận đối với từng Hợp đồng khi có yêu cầu của Cashsme để phục vụ tính thưởng

11. Các quy định khác

- Bằng việc tham gia chương trình khuyến mại này, Khách hàng chấp nhận tất cả các Điều khoản và Điều kiện được liệt kê trong Thẻ lệ và các nội dung thay đổi liên quan đến Thẻ lệ này (nếu có);
- VPBank sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất cứ khiếu nại nào liên quan đến việc VPBank không thể liên lạc được với Khách hàng để thông báo ưu đãi hoặc Khách hàng không biết đến Chương trình;
- VPBank được toàn quyền sử dụng hình ảnh, danh tính của Khách hàng nhận được khuyến mại trong các hoạt động quảng bá của VPBank;
- Các khách hàng nhận thưởng chịu các khoản thuế, phí phát sinh liên quan (nếu có);
- Các nội dung khác không được quy định trong Thẻ lệ này sẽ áp dụng theo các Quy định và Quy chế hiện hành có liên quan của VPBank;
- Khi có sự thay đổi liên quan đến chương trình, VPBank sẽ thông báo tại website www.vpbank.com.vn

12. Điều khoản thi hành

- Chương trình này có hiệu lực kể từ ngày .../11/2025 đến hết ngày 31/12/2025.
- Việc sửa đổi, bổ sung, thay thế hoặc chấm dứt chương trình trước thời hạn do PGĐ Khối SME quyết định.
- Các GD Khối, GD Vùng, Chi nhánh, Phòng giao dịch, GD/Trưởng các Phòng, Ban, Trung tâm tại Hội sở chính và các đơn vị, cá nhân liên quan có trách nhiệm thi hành Thẻ lệ này.

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS;
- BDH;
- Cán bộ nhân viên VPBank;
- Lưu VP.

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC KHỐI KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

ĐÀO GIA HƯNG