

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh kinh doanh hiện nay, có thể nói dịch vụ thẻ đã và đang được các ngân hàng thương mại (NHTM) nhìn nhận như một mũi nhọn chiến lược trong hiện đại hoá, đa dạng hoá các loại hình dịch vụ ngân hàng và là một lợi thế cạnh tranh hết sức quan trọng trong cuộc đua nhắm tới thị trường ngân hàng bán lẻ. Điều này đã tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh dịch vụ thẻ phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, đây cũng là thách thức và sức ép khá lớn đối với các NHTM, đòi hỏi các ngân hàng phải có những giải pháp kinh doanh phù hợp.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng (VCB Đà Nẵng) cũng không nằm ngoài thách thức đó. Với mạng lưới ngân hàng dày đặc trên địa bàn Tp Đà Nẵng như hiện nay thì sự cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh nói chung và dịch vụ thẻ nói riêng ngày càng gay gắt. VCB Đà Nẵng cần có những giải pháp chiến lược để có thể phát triển rộng rãi dịch vụ thẻ ra thị trường.

Xuất phát từ thực tiễn đó, tác giả chọn đề tài ***“Phát triển dịch vụ thẻ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng”*** làm mục tiêu nghiên cứu nhằm giải quyết vấn đề trên.