

Thẻ VIB - Khẳng định vị thế và vai trò định hình xu thế mới

20:13 07/01/2026

Thị trường thẻ Việt Nam đang bước vào một giai đoạn chuyển dịch mang tính bản lề. Nếu trong nhiều năm, cuộc cạnh tranh chủ yếu xoay quanh số lượng thẻ phát hành và độ phủ ưu đãi, thì nay, tâm điểm đang dịch chuyển rõ rệt sang trải nghiệm, cá nhân hóa và mức độ làm chủ của người dùng.

Trong bối cảnh đó, việc VIB vượt qua cột mốc 1 triệu thẻ với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm đạt 40%, đứng Top 1 chỉ tiêu thẻ Mastercard và Top 3 chỉ tiêu toàn thị trường, không đơn thuần là một thành tích về quy mô. Những con số này phản ánh vai trò của một tổ chức “nhìn thấy sớm, hành động sớm”, khi không chỉ bắt nhịp mà còn chủ động dịch chuyển theo – và dẫn dắt – một trục giá trị mới của thị trường thẻ, nơi công nghệ, sáng tạo và quyền làm chủ trải nghiệm của khách hàng được đặt vào vị trí trung tâm.

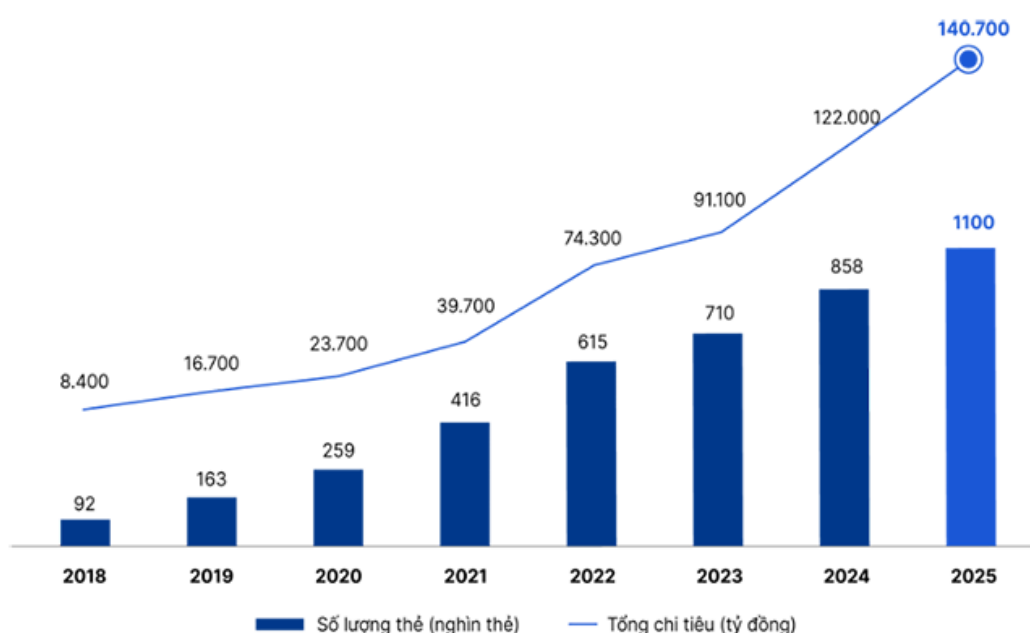


Cột mốc 1 triệu thẻ và chiến lược Dẫn đầu xu thế thẻ

Năm 2025 đánh dấu một cột mốc quan trọng với VIB khi ngân hàng chính thức gia nhập “câu lạc bộ triệu thẻ”. Nhưng thay vì xem đây là điểm đến, VIB coi đó là kết quả tất yếu của một chiến lược đã theo đuổi bền bỉ trong nhiều năm: Dẫn đầu xu thế thẻ. Và hơn thế nữa, VIB xem đây là điểm khởi đầu của một chu trình mới trong việc nâng cấp giá trị phục vụ tốt hơn cho ngày càng nhiều khách hàng hơn.

Cốt lõi của chiến lược này nằm ở một nguyên tắc xuyên suốt: Lấy khách hàng làm trọng tâm trong toàn bộ quá trình thiết kế và phát triển sản phẩm – dịch vụ. Thay vì đưa ra các sản phẩm “đóng gói sẵn” cho khách hàng lựa chọn, VIB tập trung trao cho khách hàng của mình công cụ để tự định hình trải nghiệm tài chính theo nhu cầu và nhịp sống riêng.

Nhìn lại hành trình 8 năm chuyển đổi mảng thẻ tín dụng nói riêng, những con số biết nói cho thấy chiến lược của VIB đang đi đúng hướng. Từ quy mô 92.000 thẻ năm 2018, VIB đã chinh phục cột mốc 1 triệu thẻ vào tháng 8/2025 – tương đương mức tăng trưởng hơn 10 lần với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) đạt hơn 40%, vượt xa mức trung bình ngành.



Nhưng điều đáng nói hơn nằm ở chất lượng tăng trưởng. Đến cuối năm 2025, tổng chi tiêu thẻ tín dụng VIB tăng gấp 17 lần so với năm 2018, đạt xấp xỉ 5,4 tỷ đô. Trung bình mỗi chủ thẻ chi tiêu khoảng 15 triệu đồng/tháng – gấp đôi so với năm 2018 và cao hơn 50% so với trung bình toàn ngành.

Sự tăng trưởng này không chỉ được phản ánh qua hành vi người dùng, mà còn được ghi nhận bởi các tổ chức thẻ quốc tế. Năm 2025, Mastercard trao tặng VIB

9 giải thưởng, bao phủ hầu hết các hạng mục quan trọng từ số lượng thẻ, doanh số chi tiêu, thanh toán quốc tế đến thương mại điện tử. Visa cũng vinh danh VIB là ngân hàng tăng trưởng vượt trội về doanh số chi tiêu thẻ, tiên phong về công nghệ và đổi mới.

Tổng chi tiêu qua thẻ Mastercard của VIB đến đầu tháng 12/2025 đạt gần 119 nghìn tỷ đồng, đưa ngân hàng vươn lên vị trí dẫn đầu về chi tiêu Mastercard và nằm trong Top 3 toàn thị trường về chi tiêu thẻ tại Việt Nam.

Khi khách hàng muốn được làm chủ, không chỉ được phục vụ

Thị trường thẻ Việt Nam tăng trưởng ấn tượng trong những năm gần đây. Tuy nhiên, phía sau các kỷ lục về số lượng thẻ phát hành và doanh số giao dịch, một câu hỏi lớn đang ngày càng hiện rõ: khách hàng có thực sự cần thêm nhiều thẻ, hay họ cần một giải pháp tài chính đủ linh hoạt để theo kịp nhịp sống đang biến đổi?

Theo báo cáo của McKinsey và dữ liệu từ các tổ chức thẻ, nhóm người dùng thẻ hoạt động thường xuyên nhất hiện nay là những cá nhân 30-50 tuổi, thu nhập trung bình - cao, chi tiêu đa danh mục. Đáng chú ý, nhóm này không còn gắn bó với một sản phẩm cố định, mà ưu tiên những tổ chức cho phép họ kiểm soát linh hoạt trải nghiệm tài chính.

Khảo sát của Accenture Financial Services cũng chỉ ra hơn 60% người dùng thẻ sẵn sàng chuyển đổi ngân hàng nếu được trao quyền chủ động cao hơn trong việc cấu hình hạn mức, phương thức thanh toán theo từng giai đoạn cuộc sống. Giá trị cốt lõi với họ là khả năng bật - tắt - điều chỉnh chiếc thẻ theo bối cảnh cá nhân, không phải ưu đãi ngắn hạn.

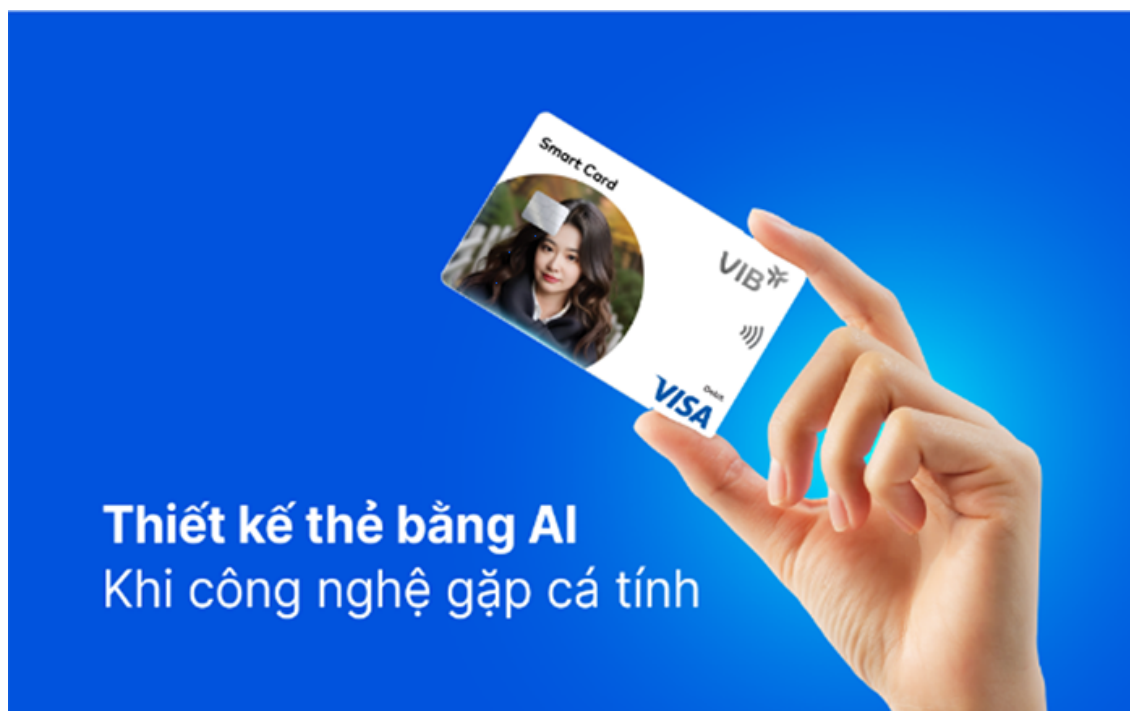
Từ sự thay đổi này, khái niệm "One Credential" hay "Flexible Credential" bắt đầu được nhắc đến: một danh tính thanh toán duy nhất, linh hoạt kích hoạt chức năng ghi nợ, tín dụng, trả góp hay trả trước tùy nhu cầu. Đây là tín hiệu cho thấy trực giá trị thị trường thẻ đang dịch chuyển - từ cuộc đua số lượng sản phẩm sang năng lực trao quyền và đồng hành theo vòng đời tài chính của khách hàng.

Câu chuyện sáng tạo và trao quyền cho người dùng của VIB

Trong suốt nhiều năm, sản phẩm ngân hàng hay cụ thể là chiếc thẻ ngân hàng được mặc định là một sản phẩm công nghiệp: Cùng một thiết kế, cùng một bộ tính năng và cùng một quy trình chung cho hàng triệu người dùng. Nhưng tại VIB, tư duy này đã được thay thế bằng một triết lý mới: sự sáng tạo phải xuất phát từ mong muốn của khách hàng và khách hàng luôn được đặt làm trọng

tâm trong mọi hoạt động phát triển sản phẩm.

Sự đột phá bắt đầu ngay từ diện mạo chiếc thẻ. Thông qua công nghệ GenAI trên ứng dụng MyVIB, người dùng có thể tự tay thiết kế mẫu thẻ độc bản cho riêng mình chỉ từ một bức ảnh chân dung thành các phong cách hoạt hình chibi đến nghệ thuật hiện đại. Công nghệ này cho phép mỗi tấm thẻ là một phiên bản độc bản và duy nhất cho mỗi khách hàng. Con số hơn 4.000 thiết kế được tạo ra chỉ trong 24 giờ đầu ra mắt cho thấy: khách hàng không chỉ sử dụng công năng của sản phẩm dịch vụ mà họ còn cần định danh sản phẩm dịch vụ thuộc về họ, theo chính phong cách của họ.



Nhưng sự khác biệt thực sự nằm ở quyền kiểm soát tài chính của người dùng. Với nhiều dòng thẻ phục vụ các nhu cầu chi tiêu chuyên biệt, chủ thẻ VIB có thể tự chọn danh mục chi tiêu ưu đãi phù hợp với nhu cầu từ y tế, giáo dục, ẩm thực, du lịch hay mua sắm – với tỷ lệ hoàn tiền lên đến 15%. Họ có thể chủ động thay đổi ngày sao kê, điều chỉnh hạn mức, thiết lập mức thanh toán tối thiểu ngay trên ứng dụng. Các tác vụ được thực hiện 100% online mà không cần ra quầy, không cần gọi tổng đài hay cần sự phê duyệt của ngân hàng để điều chỉnh trải nghiệm của chính mình.

Không chỉ trao quyền làm chủ về diện mạo, tính năng, ưu đãi cho người dùng, VIB còn giải quyết một “pain point” lớn hơn là trao cho người dùng làm chủ nguồn tiền của chính mình.



Với các giải pháp thanh toán thế hệ mới, chủ thẻ có thể tự chọn nguồn tiền thanh toán từ thẻ tín dụng hay tài khoản thanh toán cho từng giao dịch riêng biệt để tối ưu dòng tiền trong tích tắc.

Với giải pháp vay tiêu dùng thông minh - Super Cash, người dùng có thể chủ động luân chuyển hạn mức tín dụng giữa vay tiền mặt và thẻ tín dụng trong cùng một hạn mức tối đa tới 1 tỷ đồng, đáp ứng nhu cầu chi tiêu hoặc thanh toán chỉ trong vài phút.

Khoản tiền nhàn rỗi trong tài khoản cũng không còn "nằm im" mà tự động sinh lời với lãi suất lên đến 4,3%/năm. Trong khi đó, thẻ thanh toán toàn cầu VIB hoàn tiền đến 5% cho các giao dịch online, giao dịch nước ngoài, du lịch, mua sắm, ẩm thực. Khi kết hợp sử dụng 2 sản phẩm, người dùng thường xuyên có dòng tiền lưu động trong tài khoản được hưởng lợi ích cộng gộp đến 9,3%. Từ đó, dòng tiền lưu động có thể tối ưu một cách chủ động, dù là khi nằm chờ trong tài khoản hay khi chi tiêu.

Các giải pháp tài chính sáng tạo và linh hoạt thể hiện bước tiến quan trọng của VIB trong việc trao quyền tiếp cận tài chính chủ động cho khách hàng trong mọi tình huống - từ những khoản chi tiêu nhỏ hàng ngày đến những quyết định tài chính lớn hơn trong cuộc sống.



Trục giá trị mới cho thị trường thẻ năm 2026 đang dần định hình

Từ những chuyển động của thị trường và thực tiễn triển khai tại VIB, có thể thấy một trục giá trị mới đang dần hình thành trong mảng tài chính cá nhân: tối giản số lượng sản phẩm, nhưng tối đa trải nghiệm của người dùng, linh hoạt theo từng giai đoạn cuộc sống. Không dừng lại ở những sản phẩm tài chính khuôn mẫu, duy ý chí từ phía ngân hàng, VIB đã xoay trục – đặt khách hàng làm trọng tâm và trao cho họ quyền làm chủ trong mọi quyết định tài chính, linh hoạt theo từng giai đoạn cuộc sống.

Với mảng thẻ, sự dịch chuyển này mang tính bản lề. Khi trải nghiệm thanh toán ngày càng linh hoạt, chiếc thẻ không còn bị "đóng khung" bởi một nhóm ưu đãi hay tính năng cố định. Thay vào đó, nó trở thành nền tảng mở để ngân hàng đồng hành cùng khách hàng trong suốt các chặng đường cuộc sống của mình.

Nếu tất cả những gì VIB đã làm trong năm 2025 là bước đệm, thì năm 2026 có thể là thời điểm chiến lược này được hiện thực hóa một cách trọn vẹn nhất. Câu hỏi không còn nằm ở việc ngân hàng có bao nhiêu loại thẻ, mà là: liệu giải pháp thẻ có đủ thông minh để thích ứng với hành trình tài chính đang liên tục thay đổi của mỗi người dùng hay không.

Với nền tảng công nghệ vững chắc và kinh nghiệm tiên phong trong AI, VIB đang ở vị thế sẵn sàng để trả lời câu hỏi đó – theo cách nhất quán với chiến lược mình theo đuổi. Khi thị trường bước sang giai đoạn mới, lợi thế cạnh tranh không còn thuộc về ngân hàng có nhiều sản phẩm nhất, mà thuộc về ngân hàng hiểu khách hàng sâu nhất và trao cho họ nhiều quyền chủ động nhất.

Hãy cùng chờ đón một kỷ nguyên mới trong giải pháp thanh toán thẻ VIB cùng hệ sinh thái tài chính cá nhân hóa trao quyền làm chủ tài chính cho người dùng Việt.

Việt Anh