

kinh doanh thẻ tín dụng hiện nay có giá cắt cổ. Các vị phải gửi đi 6 tỷ bức thư trực tiếp tới khách hàng mỗi năm với những lời mời chào gần giống nhau”. Và họ miễn cưỡng đồng ý. Tôi tiếp tục: “Nhưng giả sử có một công ty thẻ tín dụng bước ra khỏi các công ty đó và gắn kết mình với hình ảnh một người tốt – một người ủng hộ người tiêu dùng đang bị các khoản tín dụng gặm nhấm. Giả sử một công ty có can đảm cung cấp một loại thẻ giúp người tiêu dùng kiểm soát tín dụng cho họ và chuyển số tiền nào đó vào tài khoản tiết kiệm dài hạn?” Tôi liếc nhìn quanh phòng. “Tôi cược là hàng nghìn người tiêu dùng sẽ cắt bỏ các loại thẻ tín dụng khác và đăng ký sử dụng dịch vụ của các vị!”

Một làn sóng xôn xao lan khắp căn phòng. Những người làm ngân hàng gật đầu và trò chuyện với nhau. Đây là cuộc cách mạng! Ngay sau đó, tất cả chúng tôi rời khỏi phòng. Họ bắt tay tôi thân tình và hứa chắc chắn là sẽ nhanh chóng nói chuyện tiếp về vấn đề này.

Nhưng họ không bao giờ gọi lại cho tôi. (Có thể họ lo sẽ mất 17 tỷ đô-la tiền lãi, hoặc có thể chỉ là sự trì hoãn cố hữu). Nhưng ý tưởng thì vẫn còn đó – loại thẻ tín dụng tự kiểm soát – và một ngày nào đó có thể ai đó sẽ tiến hành bước kế tiếp.