

## MỤC LỤC

### KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

---

1. **Phạm Đức Hiếu** - Điều chỉnh lợi nhuận của doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam: phân tích thực nghiệm và nhận diện các nhân tố ảnh hưởng. **Mã số: 113.1BAcc.11** 2  
*Profit Adjustment of Listed Companies on the Vietnamese Stock Market: Empirical Analysis and Identification of Influencing Factors*
2. **Đinh Thị Phương Anh** - Ngân hàng thương mại Việt Nam trước làn sóng Fintech. **Mã số: 113.1FiBa.12** 12  
*Vietnam Commercial Bank in the Fintech Wave*
3. **Nguyễn Mạnh Hùng** - Thực trạng và định hướng phát triển du lịch các tỉnh Trung Du, miền núi Bắc Bộ. **Mã số: 113.1TRMg.11** 20  
*Situation and Orientation for Tourism Development in Northern Midland and Mountainous Provinces*

### QUẢN TRI KINH DOANH

---

4. **Trịnh Thùy Anh** - Mối quan hệ giữa thông minh cảm xúc và kết quả làm việc (nghiên cứu trường hợp nhân viên kinh doanh của các công ty du lịch trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh). **Mã số: 113.2BAdm.22** 34  
*The Relationship between Emotional Intelligence and Work Performance (the Case Study of Sales Staff of Tourism Companies in Ho Chi Minh City)*
5. **Vũ Xuân Thủy** - Các yếu tố tác động đến thu nhập ban điều hành: bằng chứng từ các công ty niêm yết trên sàn HOSE. **Mã số: 113.2FiBa.21** 43  
*Factors Affecting Management Income: Evidence from Companies Listed on the HOSE*
6. **Vũ Thị Sen** - Các nhân tố tác động đến hiệu suất bệnh viện công vùng Tây Bắc. **Mã số: 113.2GEMg.22** 53  
*Factors Affecting the Performance of Public Hospitals in the North West*

### Ý KIẾN TRAO ĐỔI

---

7. **Trần Thu Hương** - Kinh nghiệm về tổ chức hệ thống logistics ngược qua nghiên cứu điển hình và bài học đối với Việt Nam. **Mã số: 113.3BMkt.32** 61  
*Experience in Organizing Reverse Logistics Systems through Particular Case Study and Lessons for Vietnam*

# NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRƯỚC LÀN SÓNG FINTECH

**Đinh Thị Phương Anh**  
Trường Đại học Thương mại  
Email:

**Ngày nhận:** 03/07/2017      **Ngày nhận lại:** 19/07/2017      **Ngày duyệt đăng:** 01/08/2017

*Ngành dịch vụ tài chính đang ở trung tâm của cuộc cách mạng số với sự chứng kiến những thay đổi căn bản trong lĩnh vực ngân hàng sau hàng thế kỉ tồn tại và phát triển. Trên thị trường thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, các công ty Fintech dần trở thành một nguy cơ cạnh tranh thực sự với các ngân hàng truyền thống. Lợi thế của Fintech nằm ở việc áp dụng công nghệ để đổi mới, hiện đại hóa các kênh bán hàng và gia tăng sự thuận tiện, khả năng tiếp cận dịch vụ cũng như tạo ra các sản phẩm tùy chỉnh phù hợp hơn cho khách hàng... Các ngân hàng thương mại Việt Nam cần có những chuẩn bị và thay đổi như thế nào trước áp lực ngày một gia tăng từ cộng đồng start-ups này? Từ nguồn dữ liệu thứ cấp, bài viết đưa ra những khái quát sơ lược nhất về sự phát triển của các công ty Fintech trên thế giới và Việt Nam hiện nay, qua đó lý giải áp lực cạnh tranh đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam trước làn sóng này và đặt ra những vấn đề mà các ngân hàng sẽ đối mặt trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** Fintech. ngân hàng thương mại, cách mạng công nghiệp 4.0.

## 1. Đặt vấn đề

FinTech là một hiện tượng, một xu thế phát triển trong lĩnh vực tài chính ngân hàng thời gian gần đây và nhận được sự quan tâm đông đảo của cộng đồng start-ups, của các nhà đầu tư, các tổ chức tài chính, Chính phủ/cơ quan quản lý cũng như người tiêu dùng trên toàn cầu. Một số ý kiến cho rằng, Fintech đang thay đổi chuỗi giá trị và định hình lại tương lai của ngành tài chính - ngân hàng<sup>1</sup>. Nếu nhận định này là đúng, Fintech sẽ thực sự trở thành một nguy cơ cạnh tranh không hề nhỏ đối với hệ thống các ngân hàng thương mại truyền thống, đặt ra nhiều vấn đề về tái cấu trúc, thay đổi tư duy quản lý, cách thức và chiến lược kinh doanh trong một thị trường cạnh tranh khốc liệt của phân khúc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ tài chính, ngân hàng. Vậy, FinTech là gì? Liệu đây có phải một nguy cơ thực sự mà các ngân hàng thương

mại cần quan tâm hay chỉ là một “bong bóng công nghệ” mới với tầm ảnh hưởng đã bị thổi phồng?

FinTech (Financial technology) là một thuật ngữ dùng để chỉ các ứng dụng công nghệ hiện đại vào ngành dịch vụ tài chính. Trong nhiều ngữ cảnh, Fintech được hiểu theo những ý nghĩa, phạm vi khác nhau. Fintech có thể là công nghệ máy tính được sử dụng bởi các tổ chức tài chính trong các công đoạn sau cùng (back-office) của việc cung cấp dịch vụ tài chính. Tuy nhiên hiện nay, Fintech đang dần được sử dụng thường xuyên hơn với ý nghĩa là các công nghệ, ứng dụng hay mô hình kinh doanh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, được xây dựng dựa trên nền tảng internet và kỹ thuật số, mang tính thay thế cách thức cung cấp dịch vụ truyền thống trong nhiều lĩnh vực như thanh toán (online payment), ví điện tử (online wallet), cho vay tiêu dùng (personal finance), các

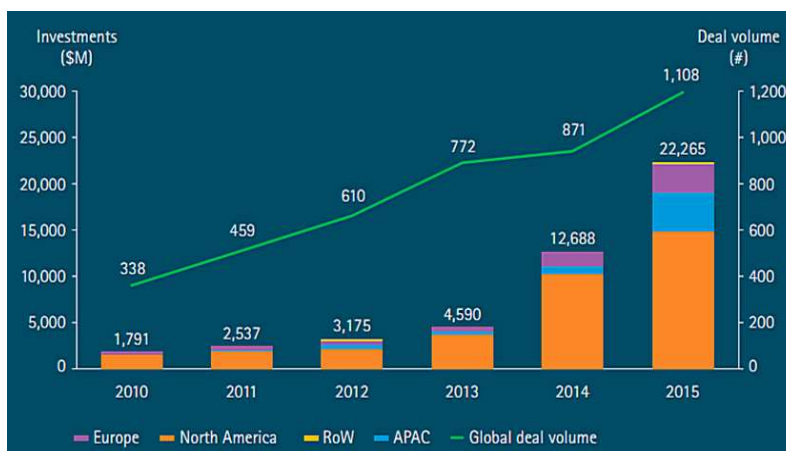
1. PWC (2016), “Blurred lines: How Fintech is shaping Financial Services”, Global Fintech report.

ứng dụng kết nối người vay và cho vay (peer to peer lending, crowd funding), quản lý tài sản (asset management), quản lý dữ liệu tài chính cá nhân (data management),... Fintech đặc biệt phát triển mạnh mẽ trong thời gian gần đây do sự ra đời của các công nghệ như điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo, bigdata, blockchain,..., mở ra cơ hội cho việc thiết kế các sản phẩm, dịch vụ tài chính trên nền tảng công nghệ số với cách tiếp cận đơn giản, tiện lợi và chi phí rẻ. Các công ty Fintech đã nhanh chóng nhận thức được rằng, dịch vụ tài chính ngày nay cần chuyển đổi, tương thích tuyệt đối với những khách hàng ngày càng hiểu biết và ưa thích công nghệ, trong một thế giới mà mọi lĩnh vực đời sống và kinh doanh đều được số hóa một cách mạnh mẽ và nhanh chóng.

Fintech, nơi giao thoa của dịch vụ tài chính và công nghệ thông tin, chính là một biểu hiện sinh động của cuộc cách mạng công nghệ 4.0 mà tầm ảnh hưởng đã lan tỏa ra mọi lĩnh vực kinh doanh. Các doanh nghiệp khởi nghiệp đã tận dụng sức mạnh của công nghệ hiện đại vốn là lợi thế để cho ra đời những sản phẩm tài chính trên nền tảng kỹ thuật số, tạo ra đột phá và trải nghiệm hoàn toàn mới so với những sản phẩm, dịch vụ truyền thống trước đây mà các tổ chức tài chính đã cung cấp. Hai lợi thế vượt trội của các sản phẩm do các start-ups trong lĩnh vực Fintech cung cấp là: (1) khả năng thay thế kênh truyền thống bằng kênh điện tử trực tuyến, giúp giảm chi phí, tăng độ tiện dụng, trải nghiệm của khách hàng; (2) khả năng khai thác thị trường mới thông qua công nghệ, đặc biệt là với phân khúc khách hàng cá nhân. Với lợi thế trên, tầm ảnh hưởng và sự quan tâm đối với Fintech đang ngày một gia tăng với những đánh giá, dự báo rất khả quan về xu hướng phát triển của lĩnh vực này trong tương lai của ngành tài chính, ngân hàng.

Theo báo cáo của Accenture, tổng đầu tư vào Fintech trên thế giới đã tăng gấp 3 lần chỉ trong

vòng một năm 2014 lên mức 12.7 tỷ USD, đến năm 2015 giá trị này đạt ngưỡng xấp xỉ 22,3 tỷ USD, tương đương mức tăng trưởng hơn 75%. Đặc biệt trong đó ghi nhận xu hướng chuyển dịch về tỷ trọng đầu tư vào khu vực Châu Á - Thái Bình Dương những năm gần đây. (Biểu đồ 1)



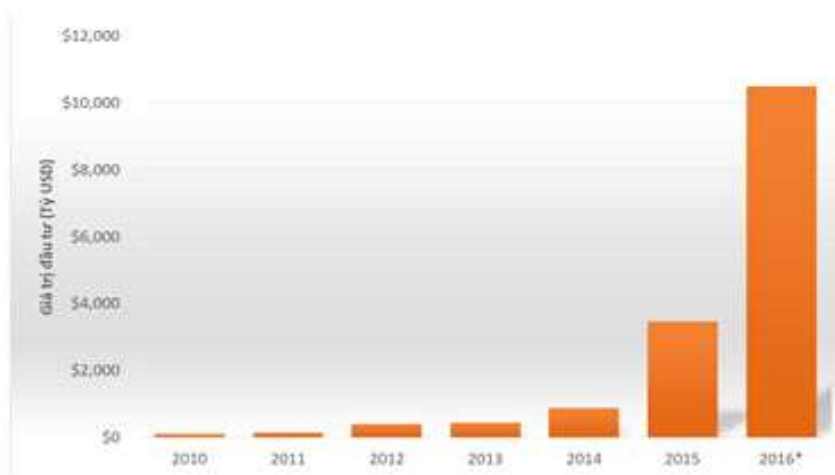
Nguồn: Accenture and CB Insights

**Biểu đồ 1:** Giá trị đầu tư vào Fintech trên thế giới

Cũng theo điều tra này của Accenture, đầu tư vào Fintech tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương đang bùng nổ mạnh mẽ với tổng giá trị vào khoảng 10,5 tỷ USD tính từ đầu năm đến hết tháng 9/2016 (Biểu đồ 2). Với tốc độ tăng trưởng đáng kinh ngạc trong dòng vốn đầu tư, nguy cơ cạnh tranh từ Fintech đối với chuỗi giá trị trong ngành tài chính ngân hàng ngày càng trở nên rõ rệt. Theo một khảo sát toàn cầu năm 2016 của PwC, 83% định chế tài chính truyền thống lo ngại rằng một phần hoạt động kinh doanh của họ có nguy cơ rơi vào tay các công ty công nghệ tài chính. Trong vòng 5 năm tới, 28% thị phần các ngân hàng trong mảng chuyển tiền và thanh toán sẽ rơi vào tay các Fintech, con số này sẽ là 22% trong lĩnh vực bảo hiểm và quản lý tài sản<sup>2</sup>.

Ở Việt Nam, thị trường Fintech tuy còn mới mẻ nhưng đã có nhiều dấu hiệu khởi sắc trong thời gian vừa qua, được đánh giá là một trong những xu hướng nóng nhất đối với các công ty khởi nghiệp. Tuy nhiên, sự tăng trưởng lạc quan của làn sóng Fintech đã đặt ra nhiều quan ngại về khả năng cạnh tranh và chiếm hữu thị trường của các

2. PwC (2016), "Blurred lines: How Fintech is shaping Financial Services", Global Fintech report



\* Số liệu tính đến 30.9.2016

Nguồn: Accenture and CB Insights

**Biểu đồ 2:** Giá trị đầu tư vào FinTech tại châu Á - Thái Bình Dương

doanh nghiệp này đối với các tổ chức tài chính truyền thống, đặc biệt là hệ thống ngân hàng thương mại. Các ngân hàng cần có sự nghiên cứu thấu đáo và chuẩn bị tích cực trước sự gia tăng áp lực từ làn sóng khởi nghiệp này.

## 2. Sự phát triển của Fintech ở Việt Nam và nguy cơ cạnh tranh với các ngân hàng thương mại

### 2.1. Sự phát triển của Fintech ở Việt Nam

Tại Việt Nam, Fintech đang là lĩnh vực giàu tiềm năng phát triển với nhiều ưu thế vượt trội. Thứ nhất, Việt Nam có quy mô dân số đông với hơn 90 triệu người, cơ cấu dân số trẻ là đối tượng rất nhạy cảm với công nghệ và các xu thế mới, có nhu cầu kết nối cao. Lượng người sử dụng internet ở Việt Nam lên đến 43%, lượng người sở hữu smart phone là 40%... Thứ hai, các hình thức thanh toán hiện đại đang phát triển nhanh chóng tại Việt Nam với xu thế thanh toán không dùng tiền mặt. Cùng với đó,

sự bùng nổ của internet và thương mại điện tử càng góp phần tạo ra đòn bẩy cho các giao dịch thanh toán kỹ thuật số phát triển mạnh mẽ. Thứ ba, mật độ phủ sóng dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam còn thấp so với nhiều nước trong khu vực, chỉ 20% dân số sử dụng thẻ ngân hàng, 3% sở hữu thẻ tín dụng<sup>3</sup>. Đây là cơ hội cho nhiều công ty Fintech lấp chỗ trống, thay thế ngân hàng phục vụ khoảng trống thị trường.

Với những tiền đề trên, thời gian qua các startup hoạt động trong lĩnh vực Fintech ở Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là 5 năm gần đây với khoảng 30 đại diện đi đầu (Hình 1).

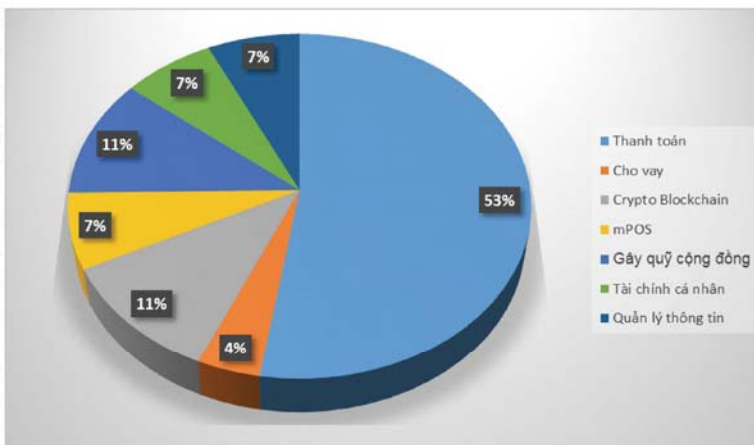


**Hình 1:** Các đại diện điển hình của làn sóng FinTech ở Việt Nam

FinTech ở Việt Nam chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thanh toán nhờ chính sách cho phép thí điểm dịch vụ trung gian thanh toán của Ngân hàng Nhà nước (NHNN). Cụ thể, hiện 52% startup Fintech

3. Vietnam Digital Landscape 2015 - Moore Corporation KPBC Internet Trends 2015

Việt Nam đang cung cấp cho người tiêu dùng công cụ thanh toán trực tuyến như 1Pay, 123Pay, Payoo, VinaPay, OnePay, MoMo,... hoặc giải pháp thanh toán kỹ thuật số POS/MOS như iBox, Moca, ... (Biểu đồ 3). Một điển hình thành công trong lĩnh vực này có thể kể đến như Momo. Đây là sự hợp tác giữa viễn thông và ngân hàng trong nước, được đầu tư trọng yếu từ Standard Chartered và Goldman Sachs. Momo cung cấp các tiện ích như giảm giá top-up điện thoại di động, thanh toán tiện ích, tích hợp thanh toán trực tuyến cho các hãng hàng không, rạp chiếu phim, bảo hiểm,... Hay như



Nguồn: Fintech News Singapore

**Biểu đồ 3:** Phân loại Fintech Việt Nam theo lĩnh vực kinh doanh

Cổng thanh toán trực tuyến và ví điện tử được nhiều người biết đến tại Việt Nam Nganluong.vn giúp khách hàng thanh toán trực tuyến tại hàng nghìn website bán hàng hỗ trợ thanh toán Ngân Lượng, rút tiền mặt, hỗ trợ cung cấp thanh toán. Bên cạnh đó, cho vay trực tuyến cũng là thị trường giàu tiềm năng đang được khai thác ở Việt Nam. Ví dụ như Loanvi, đây là mạng lưới cho vay trực tuyến ngang hàng (P2P) đáp ứng nhu cầu cho vay cá nhân thông qua việc kết nối chênh lệch giữa các cá nhân không thể tiếp cận ngân hàng và các nhà đầu tư có thu nhập cố định. Loanvi có nhiều đặc tính tiện lợi như tham gia hệ thống cho vay trong 15 phút, không yêu cầu lịch sử tín dụng, tiền gửi tối thiểu cho nhà đầu tư là 500 nghìn đồng, có thể tìm kiếm cơ sở dữ liệu phù hợp, lợi nhuận cao hơn so với ngân hàng hiện tại và rút tiền mặt mọi lúc,... Ngoài các hình thức trên, nhiều start-ups Fintech cũng đang du nhập những mô hình kinh doanh thành công trên thế giới vào Việt Nam như: gây quỹ cộng đồng (FundStart, Comicola, Betado hay Firststep); quản lý dữ liệu tài chính cá nhân với BankGo, MoneyLover, Mobivi; ngân hàng kỹ thuật số đầu tiên của Việt Nam với Timo.

Không nằm ngoài làn sóng đầu tư vào Fintech trên thế giới, ở Việt Nam các thống kê cũng ghi nhận sự gia tăng mạnh mẽ về nguồn vốn rót vào lĩnh vực đầy hứa hẹn này. Theo Topica Founder Institute, trong năm 2016, tổng giá trị các thương vụ liên quan

tới startup Fintech tại Việt Nam là 129 triệu USD, chiếm 63% tổng giá trị các thương vụ startup. Trong đó, nổi bật là thương vụ đầu tư 28 triệu USD từ Quỹ Standard Chartered Private Equity và Ngân hàng Goldman Sachs vào công ty cổ phần M-Service, đơn vị sở hữu ví điện tử MoMo (Bảng 1).

Nhiều cam kết rót vốn được đưa ra bởi những nhà đầu tư nước ngoài trong thời gian gần đây càng khẳng định tương lai đầy hứa hẹn của thị trường Fintech Việt Nam. WorldRemit, một Fintech có trụ sở tại Anh hoạt động trong lĩnh vực chuyển tiền kiều hối cho biết sẽ mở rộng dịch vụ của mình tới Việt Nam. Công ty này hỗ trợ người dùng có thể gửi tiền ra nước ngoài từ một thiết bị di động hoặc máy tính, còn người ở đầu bên kia có thể nhận được tiền trong các tài khoản ngân hàng của họ, nhận bằng tiền mặt, nhận bằng một chiếc ví di động hoặc là một dịch vụ top-up qua điện thoại. Sở dĩ WorldRemit quyết định đặt chân tới Việt Nam vì đây được coi là thị trường “bận rộn” bậc nhất trong vấn đề chuyển tiền kiều hối ở Châu Á với tổng giá trị kiều hối vào Việt Nam trong năm 2015 theo ước tính là 12,5 tỷ USD<sup>4</sup>. Không chỉ WorldRemit, startup Tapp Commerce cũng đánh mạnh vào mảng Fintech ở Việt Nam với sản phẩm của mình, với mục tiêu giúp đỡ người dân ở khu vực “cận ngân hàng” có thể dễ dàng chuyển và nhận tiền thông qua doanh nghiệp địa phương hoặc thậm chí các cửa hàng bán lẻ trong khu họ sinh sống.

4. Fintechnew.sg (2017), Fintech Vietnam market overview 2016.

**Bảng 1:** Một số thương vụ đầu tư vào Fintech điển hình tại Việt Nam thời gian qua

Dự án	Nhà đầu tư	Quy mô
Payoo	NTT Data	Không công bố
VNPT Epay	UTC Investments	17 triệu USD
Momo	Standard Chartered Private Equity và Goldman Sachs	28 triệu USD
Amigo	Credit China FinTech Holdings Limited	12,7 triệu USD
OnOnPay	Gobi Partners và các đối tác khác	800,000 USD
Appota	Korea Invesment Partners và Mirae Asset Venture Investment.	Không công bố

*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

Có thể thấy, làn sóng Fintech ở Việt Nam dù đi sau các thị trường khác trong khu vực nhưng đang có nhịp độ phát triển nhanh chóng, với nhiều tiềm năng và ưu thế riêng, thu hút được sự quan tâm của cộng đồng start-ups cũng như dòng vốn đầu tư từ cả trong và ngoài nước.

## 2.2. Đánh giá nguy cơ cạnh tranh của Fintech đối với các NHTM Việt Nam

Ngân hàng là một lĩnh vực chậm chuyển đổi với công nghệ, cách thức kinh doanh hầu như ít thay đổi suốt lịch sử hàng thế kỷ hoạt động của mình. Sau khi coi nhẹ các startup Fintech trong giai đoạn đầu, giờ đây các ngân hàng đã chấp nhận thực tế rằng công nghệ sẽ tác động mạnh mẽ, khiến ngành ngân hàng thay đổi một cách căn bản như bao ngành khác. Chính làn sóng Fintech thời gian vừa qua đã đặt ra câu hỏi về tương lai của ngành trước những tác động tuy chưa thể lượng hóa nhưng đã phần nào thay đổi vị trí độc tôn của hệ thống ngân hàng thương mại trong chuỗi giá trị cung ứng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng. Như đã phân tích, Fintech Việt Nam đang trong giai đoạn tăng trưởng nóng với ngày càng nhiều dự án, sản phẩm mới ra mắt thị trường. Lợi thế công nghệ đang đem lại cho các công ty Fintech nhiều ưu thế cạnh tranh dưới đây trước các NHTM:

*Thứ nhất*, nhờ những ứng dụng công nghệ hiện đại như điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo, big-data... sản phẩm do các start-ups Fintech cung cấp thường có tính sáng tạo, đột phá hơn so với những sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng truyền thống. Đó có thể là những phần mềm, sản phẩm tài chính rất đơn giản nhưng mang lại tính

tiện dụng, khả năng tùy chỉnh và những trải nghiệm về dịch vụ hoàn toàn khác biệt cho khách hàng. Người tiêu dùng ngày nay hầu hết đều quen thuộc với các thiết bị thông minh như smartphone, ipad, máy tính cá nhân.

Vì vậy, chỉ cần chấp nhận tải các phần mềm (thường là miễn phí) trên mạng là có thể sử dụng các sản phẩm dịch vụ tài chính với giao diện đơn giản, thuận tiện, mọi lúc mọi nơi, an toàn với tính bảo mật cao. Có thể thấy rõ nét điều này qua các sản phẩm như thanh toán di động, ví điện tử với ngày càng nhiều cải tiến đột phá. Ví điện tử (digital wallet) là một dạng ví ảo lưu trữ toàn bộ thông tin của các loại thẻ thanh toán như thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng hay phiếu giảm giá, phiếu thưởng của khách hàng trên 1 chiếc điện thoại. Người tiêu dùng chỉ cần đem theo điện thoại, mở phần mềm và quét mã vạch của mình để mua đồ trong các cửa hàng hoặc giao dịch với các địa điểm thanh toán chấp nhận sử dụng dịch vụ ví di động. Momo là một ví dụ điển hình của loại hình sản phẩm trên. Những sản phẩm khác cũng có thể tạo nên đối trọng với các NHTM như: cho vay trực tuyến, thu thập dữ liệu, đánh giá và xếp hạng tín dụng... Ở Việt Nam cũng như nhiều nước trên thế giới, các ngân hàng thường bỏ qua những người đi vay nhỏ lẻ. Việc thiếu một hệ thống có khả năng đánh giá rủi ro tín dụng tiêu dùng càng khiến các NHTM e ngại cho vay cá nhân. Đây là điều kiện lý tưởng để các Fintech len lỏi vào thị trường còn nhiều khoảng trống này. Với các nền tảng mua sắm trực tuyến sẵn có, các Fintech có thể phát triển các dịch vụ cho vay và sử dụng các giao dịch, thông tin cá nhân của khách hàng để xây dựng điểm tín dụng. Hay như mô hình cho vay ngang hàng P2P mới hình thành tại Việt Nam gần đây với những đại diện nổi bật như Tima, Loanvi. Trên cơ sở nghiên

cứu hành vi đặc thù của khách hàng địa phương, các đơn vị triển khai nền tảng này ứng dụng công nghệ thẩm định tín dụng (credit scoring, social scores) với các thuật toán phân tích dữ liệu lớn (big data, matching algorithms) đối với các thông tin khách hàng vay, nhằm đưa ra quyết định giải ngân ngay trong ngày. Trong tương lai, mô hình này có thể trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp đối với các ngân hàng bán lẻ.

*Thứ hai*, các NHTM Việt Nam có nguy cơ đánh mất một phần khách hàng tiềm năng và hiện hữu vào tay các công ty công nghệ tài chính. Các start-ups này có khả năng khai thác thị trường mới thông qua công nghệ, đặc biệt là với phân khúc khách hàng cá nhân. Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới (WorldBank), có tới 70% dân số Việt Nam nằm ngoài tầm phủ sóng của các ngân hàng thương mại. Họ hầu hết không thể hoặc không được tiếp cận dịch vụ ngân hàng, nhưng lại có nhu cầu rất lớn về vay mượn và các dịch vụ tài chính khác. Đây sẽ là mảng thị trường được các Fintech khai thác triệt để thời gian tới. Bên cạnh đó, với nhiều lợi thế về công nghệ và kỹ thuật, Fintech có khả năng kết nối cộng đồng, qua đó khai thác nhu cầu và tiếp cận khách hàng. Đối tượng giới trẻ, những người thường xuyên tiếp xúc công nghệ, nhạy cảm với các xu hướng sẽ là tập khách hàng đầy tiềm năng dành cho các công ty này.

*Thứ ba*, kênh phân phối sản phẩm ưu việt đang là một trong những sức hút lớn nhất của các sản phẩm, dịch vụ tài chính do Fintech cung cấp, đặt các ngân hàng thương mại trước áp lực lớn về việc cải tiến cách thức phân phối sản phẩm truyền thống của mình. Xây dựng trên nền tảng kỹ thuật số, với cách tiếp cận qua kênh điện tử trực tuyến, khách hàng của các công ty Fintech có thể thực hiện hàng loạt các giao dịch tài chính chỉ với một cú nhấp chuột hay một thao tác đơn giản trên điện thoại thông minh. Như vậy qua Fintech, khả năng tiếp cận dịch vụ của khách hàng được cải thiện, gia tăng các giá trị và tiện ích theo hướng tiện lợi, tiết kiệm và ít tốn thời gian nhất. Điều này hoàn toàn khác với trải nghiệm tại các ngân hàng truyền thống khi khách hàng chủ yếu phải đến chi nhánh

chỉ để mở tài khoản hay thực hiện các giao dịch và sử dụng dịch vụ. Có thể trong tương lai, với sự phát triển của công nghệ hiện nay, các chi nhánh ngân hàng sẽ dần dần biến mất. Khi đó, lợi thế mạng lưới của nhiều ngân hàng sẽ không còn phát huy tác dụng, mà thay vào đó là lợi thế công nghệ. Một bộ phận lớn nhân sự của ngân hàng vì vậy có thể bị mất việc và đào thải.

Trên đây chính là bài toán lớn mà kỷ nguyên công nghệ số với dấu ấn đậm nét nhất là cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đặt ra với hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước. Những thách thức cạnh tranh đến từ làn sóng Fintech là hết sức rõ ràng, đặt ra vấn đề về tái cấu trúc, thay đổi tư duy quản lý, cách thức và chiến lược kinh doanh đối với các NHTM. Tuy nhiên, bản thân hệ thống các ngân hàng hiện nay còn nhiều khó khăn nội tại, khiến cho áp lực thay đổi trở nên không dễ dàng. Cấu trúc nội bộ làm ngân hàng khó bắt kịp với tốc độ cải tiến của các Fintech hiện nay. Hơn nữa, hệ thống ngân hàng còn chịu nhiều điều chỉnh, hạn chế trong kinh doanh bởi các quy định pháp luật, trong khi hành lang pháp lý cho hệ sinh thái Fintech đang rất rộng rãi, thông thoáng. Vì thế, việc thay đổi, cải tiến cơ chế, đặc tính sản phẩm, cách thức kinh doanh hay mô hình tổ chức không phải là câu chuyện có thể giải quyết trong thời gian một sớm một chiều.

Dù vậy, cũng cần có cái nhìn khách quan và cân bằng hơn trong việc đánh giá nguy cơ cạnh tranh từ các công ty Fintech đối với hệ thống các NHTM, tránh “thối phồng quá mức” về tầm ảnh hưởng của làn sóng khởi nghiệp này tới vị trí và tương lai của các NHTM truyền thống. Trước Fintech, ngân hàng vẫn duy trì những thế mạnh nhất định như quy mô vốn, khách hàng truyền thống, kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực tài chính... Ngân hàng có mạng lưới hoạt động rộng lớn, đã và đang có xu thế áp dụng công nghệ số trong thanh toán, giao dịch theo hướng ngân hàng thông minh. Hiện tại, các Fintech chưa phải đối trọng quá lớn, có khả năng đe dọa trực tiếp tới ngân hàng. Fintech cũng gặp nhiều khó khăn trong vấn đề huy động vốn đầu tư, mở rộng mạng

lưới và niềm tin. Nhiều người dùng vẫn còn tâm lý e ngại với những giao dịch tài chính trên mạng, nơi họ không hiểu được các công ty công nghệ đóng vai trò và làm gì với tài khoản ngân hàng của mình.

### **3. Một số khuyến nghị đối với hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trước làn sóng Fintech**

Làn sóng khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ tài chính đang diễn ra hết sức sôi động, tuy nhiên ảnh hưởng của nó tới chuỗi giá trị trong việc cung ứng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng vẫn chưa được lượng hóa cụ thể. Cách mạng công nghệ có thể làm suy giảm vai trò của các NHTM truyền thống, nhưng đây cũng có thể là cơ hội giúp họ tạo ra những sản phẩm dịch vụ tốt hơn, phù hợp hơn, góp phần khẳng định vị thế không thể thiếu của ngân hàng trong nền kinh tế quốc dân. Để không bị động và thụt lùi trước những thay đổi đang diễn ra, các NHTM Việt Nam cần có sự chuẩn bị tích cực cũng như chiến lược ứng phó phù hợp, tận dụng chính sức mạnh công nghệ làm động lực cho sự chuyển mình và phát triển đột phá trong tương lai. Dưới đây là một số khuyến nghị đối với các NHTM trong bối cảnh gia tăng áp lực từ những cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ ngân hàng nói chung và làn sóng Fintech nói riêng:

#### **3.1. Thay đổi tư duy quản lý và kinh doanh, sẵn sàng cho đổi mới**

Các Fintech đang góp phần rất lớn trong việc nâng cao tính hiệu quả và liên tục đổi mới của thị trường tài chính thời gian gần đây. Các NHTM vì vậy cần nhận thức rõ về xu hướng vận động của sản phẩm và thị trường, chấp nhận thay đổi chính bản thân mình để không nằm ngoài dòng chảy của sự phát triển. Trong bối cảnh công nghệ tác động mạnh mẽ đến tất cả mọi lĩnh vực của đời sống và kinh doanh, các ngân hàng cần giữ cho mình một lối tư duy mở, sẵn sàng và tích cực trước những đổi mới.

Một vấn đề căn cơ cần sự nghiên cứu nghiêm túc của các ngân hàng đó là mô hình kinh doanh trong thời đại công nghệ số. Mô hình kinh doanh của các ngân hàng cần có những thay đổi phù hợp

với xu hướng quản trị thông minh, mô hình ngân hàng di động, ngân hàng không giấy, ngân hàng số. Điều này đồng nghĩa với việc trong tương lai, vai trò của chi nhánh, mạng lưới kinh doanh chủ lực của các ngân hàng hiện nay sẽ bị suy giảm, kéo theo những vấn đề phức tạp về cơ cấu, bộ máy tổ chức nội bộ, tương lai của người lao động... Quản trị sự thay đổi chính là bài toán lớn đặt ra cho các ngân hàng trong bối cảnh hiện nay.

#### **3.2. Biến cạnh tranh thành cơ hội hợp tác**

Tuy cùng hoạt động trên phân khúc cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính, các NHTM không nhất thiết lựa chọn thế đối đầu, trở thành đối thủ cạnh tranh với các công ty tài chính công nghệ. Thực chất, xu hướng phát triển của công nghệ cũng như mức độ chấp nhận các ứng dụng Fintech đã đẩy mối liên kết giữa ngân hàng và các Fintech startup lại gần nhau hơn. Sự kết hợp này không chỉ mang lại lợi ích cho cả hai bên, mà còn mang lại lợi ích cho cả khách hàng thông qua việc có thể sử dụng các dịch vụ tài chính ưu việt và linh hoạt.

Để tồn tại và phát triển, các Fintech cần được tiếp cận với nguồn vốn, quy mô mạng lưới, thông tin khách hàng và hỗ trợ pháp lý từ ngân hàng. Hơn thế nữa, phần lớn các sản phẩm, dịch vụ do các startups này cung cấp hiện nay đều cần vận hành trên nền tảng ngân hàng, ví như thanh toán trực tuyến, ví điện tử... So với ngân hàng, các doanh nghiệp Fintech lại có lợi thế tuyệt đối trong việc áp dụng công nghệ mới nhanh chóng và cực kỳ hiệu quả. Đây là cơ hội rất lớn để các ngân hàng cải tiến sản phẩm của mình dựa trên những thế mạnh từ đối tác chiến lược. Fintech cũng giúp nâng cao lợi nhuận và sự nhạy bén trong việc đáp ứng các nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Fintech hỗ trợ ngân hàng tạo ra những cơ hội, mở ra thị trường mới, có khả năng phục vụ được những thị trường và phân khúc khách hàng ngân hàng chưa đáp ứng được. Khi cạnh tranh biến thành cơ hội hợp tác, các Fintech sẽ trở thành cánh tay nối dài của ngân hàng, giúp họ quét sâu hơn các lớp khách hàng, giúp dịch vụ ngân hàng phủ sóng nhiều hơn, phạm vi khách hàng mở rộng hơn. Đồng thời, với cách tiếp cận đầy sáng tạo,



Fintech có thể hỗ trợ ngân hàng tăng cường chất lượng và chiều sâu trong mối quan hệ với khách hàng - đây là lợi thế cạnh tranh cốt lõi của các ngân hàng.

Có thể nói, nhìn từ góc độ rộng, xu thế và lợi ích lớn nhất mà Fintech đem lại cho ngành tài chính nói chung và các NHTM nói riêng là cơ hội tạo ra một cuộc cách mạng về dịch vụ tài chính toàn diện.

### **3.3. Tích cực đầu tư cho nghiên cứu và đổi mới công nghệ**

Ngoài tìm kiếm các cơ hội hợp tác sẵn có với các Fintech, các ngân hàng cũng cần huy động nguồn lực cho những dự án nghiên cứu riêng về công nghệ. Nhiều ngân hàng trên thế giới đã thành lập các trung tâm, phòng Lab chuyên nghiên cứu về các ứng dụng công nghệ trong ngân hàng. Đây là cách làm chủ động khi đón đầu những chuyển động không ngừng trong lĩnh vực công nghệ, lấy chính sức mạnh công nghệ làm động lực cho sự chuyển mình và phát triển đột phá trong tương lai.

Ngân hàng cũng cần phân bổ nguồn lực tài chính thường xuyên cho các đổi mới về công nghệ, dù đây là một khoản chi phí không hề nhỏ. Tại Vietcombank, mỗi năm có 30 - 40 triệu USD được chi để đầu tư nâng cấp, đổi mới công nghệ. Số lượng khách hàng sử dụng Internet Banking nhờ vậy cũng tăng trung bình 1 triệu khách/năm, riêng trong năm 2015 tăng tới 2 triệu khách. Một trường hợp khác là TPBank, cũng nhờ ứng dụng công nghệ số mà đã vượt qua khủng hoảng, vươn lên ngân hàng tầm trung và được các tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế đánh giá cao.

Ở Việt Nam, thị trường Fintech dù đang có những bước phát triển đầy tích cực và nhanh chóng nhưng vẫn trong giai đoạn non trẻ, mức độ thâm nhập thị trường chưa cao, chưa tạo ra đối trọng cạnh tranh trực tiếp với hệ thống các NHTM trong nước. Dù vậy, xu hướng tác động của công nghệ tới cách thức vận hành của sản phẩm và thị trường tài chính, ngân hàng là không thể đảo ngược và trì hoãn. Các NHTM Việt Nam cần có một chiến lược ứng phó chủ động và tích cực để

đón đầu những làn sóng công nghệ, sẵn sàng cho một cuộc cách mạng toàn diện về sản phẩm, dịch vụ tài chính trong tương lai không xa. ♦

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. Accenture (2015), *The future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimaged?*.
2. PWC (2016), *Blurred lines: How Fintech is shaping Financial Services*, Global Fintech report.
3. Phạm Xuân Hòa, Nguyễn Thị Minh Ngọc (2017), *Start-up của Fintech, cơ hội hợp tác và thách thức cạnh tranh đối với ngân hàng*, Tạp chí Ngân hàng, số 14 tháng 1/2017.
4. Ian Pollari (2016), *The rise of Fintech: opportunities and challenges*, The Finsia Journal of Applied Finance, tháng 3/2016.
5. Fintechnew.sg (2017), *Fintech Vietnam market overview 2016*.

#### **Summary**

The financial services industry is at the center of the digital revolution, witnessing fundamental changes in the banking sector after centuries of existence and development. In the world market in general and in Vietnam in particular, Fintech companies gradually become a real risk for traditional banks. Fintech's advantage lies in its application of technology to innovate and modernize its sales channels, increase its convenience, accessibility, and create products adaptable to different needs of customers. ... How should Vietnam's commercial banks prepare and change under increasing pressure from those start-ups? From the secondary data sources, the article provides the most outline of the development of Fintech companies in the world and Vietnam today, explains the competitive pressure for Vietnamese commercial banks in this wave and set out issues that banks will face in the coming time.