

2021

Sự trỗi dậy của các công ty Fintech ở Việt Nam – thách thức hay cơ hội cho các ngân hàng truyền thống?

GS. TS. Võ Xuân Vinh PGS. TS. Nguyễn Phong Nguyên TS. Vương Thị Hương Giang ThS. Nguyễn Phan Trúc Phương CN. Nguyễn Thị Thanh Trúc

UEH University

Citation:

GS. TS. Võ Xuân V., PGS. TS. Nguyễn Phong N., TS. Vương Thị Hương G., ThS. Nguyễn Phan Trúc P. and CN. Nguyễn Thị Thanh T. (2021), "Sự trỗi dậy của các công ty Fintech ở Việt Nam – thách thức hay cơ hội cho các ngân hàng truyền thống?", Thông tin và Truyền thông

Available at <https://digital.lib.ueh.edu.vn/handle/UEH/62535>

This item is protected by copyright and made available here for research and educational purposes. The author(s) retains copyright ownership of this item. Permission to reuse, publish, or reproduce the object beyond the bounds of Vietnam Intellectual Property Law (2005, 2009 and 2022) or other exemptions to the law must be obtained from the author(s).

SỰ TRỖI DẬY CỦA CÁC CÔNG TY FINTECH Ở VIỆT NAM – THÁCH THỨC HAY CƠ HỘI CHO CÁC NGÂN HÀNG TRUYỀN THỐNG?

GS. TS. Võ Xuân Vinh*

PGS. TS. Nguyễn Phong Nguyễn**

TS. Vương Thị Hương Giang*

ThS. Nguyễn Phan Trúc Phương*

CN. Nguyễn Thị Thanh Trúc*

** Viện Nghiên cứu Kinh doanh*

*** Phòng Quản lý Khoa học – Hợp tác Quốc tế*

TÓM TẮT

Nghiên cứu này xem xét những góc nhìn tổng quan về lĩnh vực Fintech ở trên thế giới và Việt Nam bao gồm: bản chất, quá trình hình thành và phát triển, các loại hình hoạt động chính của Fintech. Đáng chú ý, bài báo làm rõ vấn đề rằng tại sao sự trỗi dậy của các công ty Fintech lại là thách thức đối với hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM) truyền thống tại thị trường Việt nam. Đồng thời, nghiên cứu của chúng tôi cũng chỉ ra các NHTM truyền thống cũng có những lợi thế cơ hội mà các công ty Fintech chưa có được. Cuối cùng, các tác giả của bài báo nỗ lực đưa ra một số giải pháp gợi mở cho sự phát triển bền vững của các công ty Fintech và các NHTM truyền thống nói riêng cũng như ngành tài chính – ngân hàng của Việt Nam nói chung.

Từ khóa: *Cơ hội; Fintech; Ngân hàng thương mại (NHTM); Thách thức; Việt Nam*

1. GIỚI THIỆU

Cơn bão “startups” nổi lên sau cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu năm 2008 làm thay đổi cục diện của lĩnh vực kỹ thuật-công nghệ. Theo đó, các công ty Fintech (Finance technology) đồng loạt xuất hiện, chúng được kỳ vọng làm xoay chuyển đáng kể thể thức kinh doanh của các

NHTM và tổ chức tài chính. Theo Statista¹²⁴ (2019), trên thế giới có khoảng hơn 10.000 công ty Fintech hoạt động với nhiều dịch vụ khác nhau như huy động vốn, cho vay, thanh toán, kinh doanh ngoại hối, đầu tư, v.v... đang cạnh tranh với các NHTM truyền thống¹²⁵. Con số này ở Việt Nam đã nhanh chóng đạt khoảng hơn 150 công ty tại cùng thời điểm khảo sát, sau khi được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam chính thức cấp giấy phép hoạt động kể từ năm 2008.

Tại thị trường Việt Nam, cùng với sự bùng nổ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, lĩnh vực Fintech trong một vài năm gần đây đang dần thu hút được nhiều sự quan tâm của công chúng, thể hiện qua việc tổng vốn đầu tư dành cho các công ty trong lĩnh vực này ngày một tăng cao. Theo thống kê KPMG¹²⁶ (2019), Việt Nam đã thu hút 36% vốn đầu tư của toàn khu vực ASEAN vào lĩnh vực Fintech, đứng thứ hai chỉ sau Singapore (51%). Trong vòng 5 năm trở lại đây, 31% các công ty khởi nghiệp tại Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực Fintech. Những con số này được dự báo sẽ có bước nhảy vượt bậc trong vài năm tới. Thêm vào đó, việc triển khai đề án khuyến khích thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ trong giai đoạn “2016-2020” theo quyết định số 2545/QĐ-TTg tháng 12 năm 2016 tạo nền tảng cho thanh toán điện tử tại thị trường Việt Nam. Tính đến năm 2020, tổng doanh thu thanh toán điện tử tại thị trường Việt Nam đạt xấp xỉ 8,9 triệu USD, tăng 14,2% so với năm 2019. Tiếp đó, tháng 6 năm 2020, Thủ tướng Chính phủ ký duyệt quyết định số 749/QĐ-TTg phê duyệt chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030, nhằm thực hiện mục tiêu số hóa toàn bộ nền kinh tế, xã hội. Có thể thấy, chuyển đổi số đã và đang là vấn đề cấp thiết, nhiệm vụ phát triển hàng đầu được Chính phủ Việt Nam quan tâm trong giai đoạn phát triển kinh tế 2020-2030.

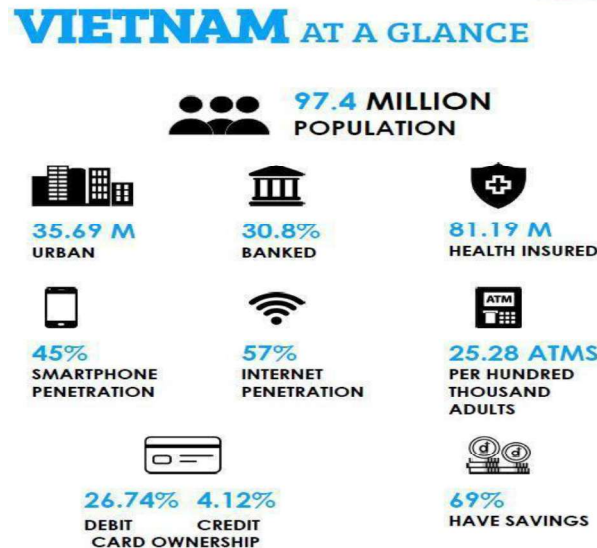
Tiềm năng phát triển của các công ty Fintech rất lớn tại Việt Nam. Như mô phỏng trong Hình 1, Việt Nam hiện có 45% dân số sử dụng điện thoại thông minh, 57% dân số có kết nối Internet, tỷ lệ người sử dụng thẻ debit card và credit card lần lượt là 26,74% và 4,12%. Thêm vào đó, cứ 1.000 người dân Việt Nam thì sẽ có 25,28 máy ATM. Những con số này

¹²⁴ Statista là một công ty của Đức chuyên về thống kê số liệu thị trường và dữ liệu người tiêu dùng.

¹²⁵ Statista.com (Mar 17, 2021). Number of Fintech startups worldwide from 2018 to February 2021, by region. <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/>

¹²⁶ KPMG là một công ty cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp về Kế toán - Kiểm toán, Thuế, Tư vấn tài chính, có trụ sở chính tại Hà Lan.

cho thấy sự phát triển của lĩnh vực Fintech tại thị trường Việt Nam được đặt trên nhiều nền tảng thuận lợi.



Hình 1. Báo cáo tình hình sử dụng công nghệ tài chính tại Việt Nam (2020)

Nguồn: Vietnam Fintech Report (2020)¹²⁷

Có một thực tế là sự phát triển mạnh mẽ của các công ty Fintech tại thị trường Việt Nam trong những năm gần đây đã đặt ra những thách thức không hề nhỏ cho các ngân hàng truyền thống. Việc các công ty Fintech đưa các ứng dụng công nghệ vào cung cấp dịch vụ cho khách hàng sử dụng sẽ làm đa dạng hóa thị trường cung ứng, ra tăng khả năng cạnh tranh việc lựa chọn dịch vụ tài chính tiện ích, vấn đề này đòi hỏi các ngân hàng này phải suy nghĩ lại về phương thức hoạt động truyền thống của mình, thay đổi chiến lược hoạt động, đổi mới công nghệ, cải thiện chất lượng dịch vụ, phục vụ cho thị hiếu và nhu cầu của khách hàng. Tuy vậy, so với một số nước láng giềng trong khu vực ASEAN và Trung Quốc, lĩnh vực Fintech tại Việt Nam vẫn còn khá mới mẻ và tiềm ẩn nhiều thách thức như: chưa có khung pháp lý rõ ràng, quy mô hoạt động còn nhỏ lẻ, chưa xây dựng được niềm tin cho khách hàng. Hoạt động chủ yếu của các công ty Fintech tại Việt Nam vẫn xoay quanh các lĩnh vực chủ yếu như: thanh toán điện tử, cho vay ngang hàng và huy động vốn cộng đồng nhỏ. Trong khi đó, các dịch vụ như quản lý tài sản, quản lý quỹ đầu tư, bảo hiểm hay tư vấn tài chính vẫn đang được phát triển mạnh hơn bởi các mô hình truyền thống trong lĩnh vực ngân hàng.

¹²⁷ FIntechnews.sg. (2020). Vietnam Fintech Report 2020 (Page. 21).
<https://fintechnews.sg/wpcontent/uploads/2021/01/Vietnam-Fintech-Report-2020.pdf>

Bài báo này sẽ thực hiện một cuộc khảo sát sơ lược về lĩnh vực Fintech trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng. Đồng thời chỉ ra những hạn chế và thế mạnh của các công ty Fintech so với các NHTM truyền thống và ngược lại. Qua đó, nghiên cứu đã gợi mở một số giải pháp để định hướng phát triển cho các công ty Fintech và NHTM truyền thống phát triển bền vững trong hệ thống ngân hàng - tài chính tại thị trường Việt Nam trong bối cảnh chuyển đổi số hóa ngân hàng. Cụ thể nghiên cứu này nỗ lực trả lời ba câu hỏi nghiên cứu chính sau:

- Các công ty Fintech có những lợi thế gì và điều đó đặt những thách thức nào cho các ngân hàng truyền thống?
- Những mặt hạn chế của lĩnh vực Fintech tại Việt Nam, đó có phải cũng là lợi thế của các ngân hàng truyền thống hay không?
- Những giải pháp nào là khả dĩ cho sự phát triển của các công ty Fintech, các ngân hàng nói riêng và toàn bộ ngành tài chính – ngân hàng của nước ta nói chung?

2. TỔNG QUAN VỀ FINTECH

2.1. Fintech là gì?

Hiện nay, chưa có định nghĩa cụ thể nào được chấp nhận phổ biến về thuật ngữ “Fintech”. Fintech là một cụm từ rút gọn của hai từ “Finance” (Tài chính) và “Technology” (Công nghệ) (Puschmann, 2017; Zavolokina và cộng sự, 2016). Freedman (2006) đã mô tả Fintech liên quan đến việc xây dựng các hệ thống mô hình hóa, định giá và xử lý các sản phẩm tài chính như trái phiếu, cổ phiếu, hợp đồng và tiền. Chen (2015) cho rằng Fintech là các dịch vụ tài chính có tính sáng tạo hoặc các sản phẩm có ứng dụng công nghệ. Theo Oxford Dictionary (2015), Fintech bao gồm “các chương trình máy tính và công nghệ khác được sử dụng để hỗ trợ hoặc kích hoạt các dịch vụ tài chính và ngân hàng”. Theo định nghĩa của trường Kinh tế, Stockholm (2015), Fintech là “những công ty cung cấp công nghệ cho ngân hàng và tài chính doanh nghiệp, thị trường vốn, phân tích dữ liệu tài chính, thanh toán và quản lý tài chính cá nhân”. Hussain, Kim và các cộng sự (2019) đã nói rằng Fintech đề cập đến các công ty vừa ứng dụng công nghệ để làm nên sự khác biệt đặc trưng của họ thì còn nỗ lực trong việc cung cấp các dịch vụ hiệu quả hơn, quy trình hợp lý hơn và thâm nhập vào các thị trường phi ngân hàng.

Song song đó, một số học giả khác đã định nghĩa Fintech trên một phạm vi rộng hơn. Arner, Barberis và Buckley (2015) đã sử dụng một định nghĩa rộng của thuật ngữ này, đề xuất rằng cả các định chế tài chính mới lẫn các định chế tài chính đang tham gia trong ngành đều có thể được xem là Fintech, bất kể quy mô, mô hình kinh doanh hay danh mục sản phẩm của họ. Investopedia và Finance Weekly, hai hãng truyền thông có chuyên môn về tài chính, sử dụng một định nghĩa rộng tương tự như của Arner và các cộng sự nhưng tập trung nhiều hơn vào cơ sở công nghệ mới của Fintech, xem các công ty này là những người chơi mới trên thị trường trong thế kỷ XXI. Ernst & Young là một công ty tư vấn toàn cầu với mạng lưới khách hàng rộng lớn bao gồm các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm, các ngân hàng. Định nghĩa của họ về Fintech¹²⁸ ngụ ý rằng tất cả các tổ chức, không chỉ các công ty startups mà còn cả các ngân hàng truyền thống, các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông, các công ty cung cấp dịch vụ tiện ích, v.v., đều có thể trở thành một phần của hiện tượng Fintech nếu họ có thể tạo ra các mô hình kinh doanh sáng tạo và công nghệ hỗ trợ liên quan. Đây là một cách tiếp cận theo giá trị gia tăng vì nó đề cập đến các mô hình kinh doanh được sử dụng trong Fintech. Trong khi đó, Vasiljeva và Lukanova (2016) đã đưa ra một định nghĩa khác, trong đó, Fintech có bản chất là một ngành định hướng các dịch vụ tài chính cho các cá nhân và doanh nghiệp với mục đích cung cấp các giải pháp hướng đến người dùng theo cách tốt nhất, tiết kiệm nhất, thông qua đổi mới công nghệ.

Fintech là việc sử dụng khoa học công nghệ vào lĩnh vực tài chính - ngân hàng. Tuy nhiên, sự khởi tạo của Fintech không bắt nguồn từ chính hệ thống tài chính mà nó được đánh dấu bởi sự tham gia của khoa học công nghệ vào lĩnh vực tài chính. Do đó, một tổ chức tài chính sử dụng ứng dụng công nghệ vào hoạt động của họ không được coi là một công ty Fintech, và ngược lại một công ty công nghệ (sử dụng internet, công nghệ đám mây, phần mềm mã hóa nguồn mở, tiền mã hóa) để xúc tiến, triển khai các hoạt động cung ứng dịch vụ của mình trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng được coi là Fintech.

¹²⁸ 'Defining Fintech.' *Ey.com*, 2016, [fintechauscensus.ey.com/2016/Home/Defining-fintech](https://www.ey.com/en-us/technology/fintech/2016/07/20/defining-fintech). Accessed 13 July 2021.

2.2. Quá trình phát triển của Fintech

2.2.1. Quá trình phát triển của Fintech trên thế giới

Trào lưu “Fintech” được khởi xướng rất sớm. Từ những năm 1990, một hiệp hội Công nghệ tài chính dịch vụ được thành lập bởi Citigroup - một ngân hàng đầu tư đồng thời là một công ty tài chính đa quốc gia tại Mỹ nhằm hướng tới mục tiêu hợp tác công nghệ giữa giới tài chính - ngân hàng và công nghệ. Tuy nhiên, mãi cho tới năm 2014, thuật ngữ “Fintech” mới được các nhà đầu tư và quản lý biết đến một cách rộng rãi. Fintech phát triển mạnh mẽ như một cơn sóng thần cùng với các cuộc cách mạng công nghiệp trên thế giới. Thêm vào đó, bước ngoặt cho sự cải cách, chuyển hóa của lĩnh vực Fintech thường được đánh dấu bằng sự bất ổn của hệ thống tài chính. Không thể phủ nhận sự lớn mạnh của làn sóng “Fintech”, số liệu thống kê năm 2014 cho thấy 194 tỷ USD đã được chi tiêu cho lĩnh vực này. Sự phá vỡ của hệ thống ngân hàng thế giới năm 2008 đặt nền móng mới cho sự phát triển của Fintech, nhằm thay đổi hoàn toàn cục diện hoạt động truyền thống của ngành tài chính - ngân hàng. Theo Doulas và Ross (2016), quá trình phát triển của Fintech trên thế giới có thể chia thành ba giai đoạn dựa trên những mốc thời gian của các cuộc cách mạng công nghiệp đã từng diễn ra.

*** *Giai đoạn thứ nhất* (nửa cuối thế kỷ 19 – nửa đầu thế kỷ 20)**

Giai đoạn này gắn liền với cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ hai (hay còn gọi là cuộc Cách mạng công nghệ). Ở giai đoạn này, công nghệ phát triển bùng nổ với sự ra đời của hệ thống đường sắt, máy hơi nước, điện báo, v.v... Đây chính là những tiền đề quan trọng để các giao dịch chuyển khoản, giao dịch thanh toán quốc tế, các liên kết tài chính đa quốc gia phát triển mạnh mẽ. Song song đó, ngành tài chính cũng hỗ trợ một số nguồn lực cần thiết để phát triển các công nghệ này. Ngoài ra, công cụ code – breaker (INM) ra đời cũng góp phần tạo đà tăng trưởng cho ngành Fintech. Đặc biệt, việc sáng chế ra chiếc thẻ tín dụng đầu tiên vào năm 1950 và sự xuất hiện của máy ATM vào năm 1967 đã đánh dấu một bước chuyển đổi quan trọng của lĩnh vực Fintech, từ hệ thống Analogue cũ sang hệ thống kỹ thuật số, tạo đà cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

Năm 1968, Cục Máy tính liên bang được thành lập tại Anh, đặt cơ sở dịch vụ thanh toán tự động của ngân hàng. Năm 1970, hệ thống chuyển tiền thanh toán (CHIPS) được thành lập và điều hành bởi trung tâm thanh toán (LLC) tại Mỹ. Vào đầu những năm 1970, Fedwire đã chuyển đổi từ hệ

thống điện tử thay vì hệ thống điện báo. Hiệp hội viễn thông Tài chính Liên ngân hàng Toàn cầu (SWIFT) được thành lập năm 1973 nhằm mục đích kết nối các hệ thống thanh toán trong nước xuyên biên giới. Hệ thống giao dịch NASDAQ ra đời năm 1971 đã kết thúc thời kỳ của các sàn giao dịch vật lý cố định vốn đã duy trì từ tận những năm 1600, thay vào đó là các các giao dịch trên sàn chứng khoán đều được thực hiện tự động bằng hệ thống bảng điện tử như hiện nay. Cuối cùng có thể kể đến sự xuất hiện lần đầu tiên của các ngân hàng trực tuyến ở Mỹ (1980) và Anh (1983).

Năm 1974, vụ phá sản của ngân hàng Franklin National Bank tại New York (Mỹ) đã đặt ra những quy định lớn đầu tiên về vấn đề của Fintech dưới hình thức một loạt các hiệp định luật quốc tế cho sự phát triển của các hệ thống thanh toán quốc tế. Sau đó, sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Mỹ năm 1987 được coi là đòn bẩy cho sự phát triển của Fintech giai đoạn thứ 2.

* *Giai đoạn thứ hai* (từ những năm 1980 - khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008)

Đây là giai đoạn được đặc trưng bởi sự nhen nhóm của xu thế toàn cầu hóa và sự phát triển của công nghệ thông tin truyền thống. Những điều này đã góp phần tạo động lực cho sự phát triển của lĩnh vực Fintech. Có ba cột mốc quan trọng về quá trình phát triển của Fintech được ghi nhận trong giai đoạn này:

- *Thứ nhất*, việc Liên minh châu Âu (EU) thông qua Đạo luật châu Âu thống nhất đã tạo nên khuôn khổ pháp lý giúp hình thành một thị trường tài chính chung ở châu Âu; Hiệp ước Maastricht (1992) và những quy định về dịch vụ tài chính được ban hành rộng rãi từ cuối những năm 1980 đã xây dựng một nền tảng quan trọng nhằm kết nối toàn bộ thị trường tài chính EU.
- *Thứ hai*, nhờ sự phát triển của Internet, các giao dịch điện tử và dịch vụ tài chính đã được phát triển dựa trên nền tảng số. Năm 1995, Wells Fargo đã sử dụng website để cung cấp cho người dùng các dịch vụ kiểm tra tài khoản trực tuyến. Từ đây, ngân hàng trực tuyến đã có những bước phát triển mạnh mẽ.
- *Thứ ba*, đến năm 2001, các ngân hàng ở Mỹ đánh dấu mức một triệu khách hàng trực tuyến và đến năm 2005, các ngân hàng trực tuyến hoàn toàn (một hình thức ngân hàng không có các cơ sở/chi nhánh hữu hình) đã xuất hiện. Thậm chí có thể thấy, ngay thời điểm

đó, ở thị trường Anh, các ngân hàng điện tử không có chi nhánh đã xướng lên các tên tuổi như: ING direct, HSBC direct.

Bên cạnh sự phát triển mạnh mẽ, giai đoạn 2 cũng bắt đầu hé lộ ra những mặt tối của công nghệ tài chính, phản ánh những phức tạp, hạn chế và rủi ro trong việc vận hành hệ thống tài chính thông qua công nghệ, chẳng hạn như sự kiện “Ngày thứ hai đen tối” của thị trường chứng khoán Mỹ năm 1987¹²⁹ hay sự kiện khủng hoảng tài chính châu Á các năm 1997 – 1998 và khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 bắt nguồn từ hệ thống tài chính. Sự kiện năm 2008 cùng với sức ép về khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của các công ty Fintech đã đánh dấu một bước chuyển mình của lĩnh vực Fintech trên thế giới sang giai đoạn 3.

* *Giai đoạn thứ ba* (năm 2008 - hiện nay)

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 tiếp tục được xem là bước ngoặt, là chất xúc tác cho sự phát triển của lĩnh vực Fintech bởi vì nó đã làm thay đổi nhận thức và hành vi của con người về tầm quan trọng của các công ty Fintech¹³⁰. Dưới tác động của sự kiện năm 2008, các ngân hàng truyền thống bị chao đảo dữ dội, niềm tin về tính ổn định của ngân hàng trong công chúng bị lung lay dữ dội. Đặc biệt, tại một số quốc gia, chẳng hạn như Trung Quốc, ngày càng có nhiều công ty Fintech cung cấp các dịch vụ tài chính cho khách hàng nhờ tính thuận tiện và chi phí rẻ hơn rất nhiều so với các ngân hàng truyền thống. Có thể nhận định rằng, một bộ phận khách hàng trẻ ngày nay không còn quá xem trọng về danh tiếng, truyền thống lâu đời, họ ưa thích các dịch vụ cung cấp cho họ những trải nghiệm tốt nhất với chi phí rẻ nhất.

Sự phát triển của lĩnh vực Fintech trong giai đoạn này còn gắn liền với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Trí tuệ nhân tạo phát triển đã khiến mô hình quản trị hiện có của các ngân hàng trở nên lạc hậu, làm thay đổi sâu sắc các kênh phân phối cũng như các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng truyền thống. Từ đó đã khiến không ít áp lực đã đặt lên vai các ngân hàng truyền thống nhưng cũng tạo nên cơ hội cho các công ty Fintech, tạo đà cho những bước phát triển nhảy vọt của các công ty Fintech trong giai đoạn này.

¹²⁹ Tri Ngo (2008). *Một vài suy nghĩ từ sự sụp đổ chứng khoán năm 1987*.
<http://erct.com/2-ThoVan/NKTri/Chungkhoan1987.htm>

¹³⁰ Thu Minh (2019). *Fintech – Xu thế mới của ngành tài chính hiện đại*. *Tạp chí Nhân dân Điện tử*

Giai đoạn 3 này cũng chứng kiến sự phát triển có thể coi là bùng nổ nhất của lĩnh vực Fintech. Thống kê của Accenture cho thấy, tổng giá trị đầu tư của lĩnh vực Fintech đến năm 2016 là 23,2 tỷ đô la Mỹ, tăng đến 10 lần so với 2 tỷ đô la Mỹ vào năm 2010. Một loạt tên tuổi mới được hệ thống tài chính được xướng lên khi nhắc đến Fintech trong giai đoạn này đó là công nghệ “Basel 3” trong cho vay ngang hàng, Robot Adviser trong lĩnh vực đầu tư, quản lý rủi ro, và đáng chú ý công nghệ “Blockchain” trong thanh toán liên ngân hàng. Công nghệ Blockchain giúp đảm bảo tính chính xác, nhanh chóng, bền vững và hiệu quả của tất cả các hoạt động diễn ra trong hệ thống ngân hàng, bất kể giao dịch nào diễn ra đều được lưu trữ và không thể phá hủy. Blockchain là nòng cốt để phát triển bitcoin và các loại tiền ảo khác trong tương lai.

2.2.2. Chuyển động của lĩnh vực Fintech tại thị trường Việt Nam

Quá trình phát triển của lĩnh vực Fintech tại Việt Nam có thể được chia thành hai giai đoạn chính.

** Giai đoạn từ 2007 đến 2014*

Năm 2007 là năm đánh dấu bước khởi đầu của lĩnh vực Fintech tại Việt Nam khi Ngân hàng Nhà nước (NHNN) bắt đầu cho phép các công ty ngoài ngành ngân hàng được cung cấp dịch vụ thanh toán nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường ngày càng tăng cao. Cũng trong năm này, hàng loạt các “ví điện tử” đã ra đời như Mobivi, Payoo, VNPay, Smartlink, VinaPay, M-Service, VNPT EPay, Nganluong và ECPay, với kỳ vọng trở thành cánh tay nối dài của ngành ngân hàng bằng các tiện ích thanh toán trực tuyến và dịch vụ tài chính vi mô. Từ năm 2008, tại thị trường Việt Nam, lĩnh vực Fintech nở rộ ba mảng chính: thanh toán trực tuyến, cho vay ngang hàng và huy động vốn cộng đồng.

Lĩnh vực thương mại điện tử có những bước phát triển đầu tiên tại thị trường Việt Nam từ năm 2008. Trong năm này, NTT-Data của Nhật Bản đã kết hợp với Công ty Trực tuyến Cộng Đồng Việt (VietUnion) để thử nghiệm Payoo – một nền tảng hỗ trợ mua sắm trực tuyến.

Năm 2011, NTT-Data đánh giá lại lĩnh vực thanh toán tại Việt Nam và xác định tập trung vào mảng dịch vụ thanh toán hoá đơn tiện ích (điện thoại, điện, nước, truyền hình, Internet, v.v.). Đây là một dịch vụ vốn diễn ra định kỳ sẽ giúp người tiêu dùng hình thành thói quen nhờ lặp đi lặp lại hàng tháng, khác với mua sắm trên nền tảng thương mại điện tử chỉ diễn ra khi phát sinh nhu cầu. Từ đây, Payoo đã dẫn đầu mảng dịch vụ thanh toán

hoá đơn tiện ích và hình thành mạng lưới liên kết vô cùng lớn bao gồm các ngân hàng, các công ty bảo hiểm, công ty tài chính, các bên cung cấp dịch vụ, các nhà bán lẻ như Vinmart, Thế Giới Di Động, FPT Shop, v.v. Ngoài ra, khách hàng còn có thể thanh toán tại các cửa hàng tiện lợi như Vinmart+, Ministop, B'smart, Circle K, v.v. Điều này mang lại sự tiện lợi cho khách hàng khi cho phép họ có thể thanh toán ngoài giờ hành chính.

Trong giai đoạn này, có thể thấy rõ rằng lĩnh vực Fintech đã và đang ngày càng có ảnh hưởng trong các hoạt động thanh toán ở Việt Nam. Một số dịch vụ khác cũng có sự góp mặt của Fintech như: dịch vụ thu phí không dùng trong giao thông các dịch vụ tài khoản trả trước, v.v...

Chính phủ và NHNN đã tích cực học hỏi các kinh nghiệm quốc tế và tạo ra hệ sinh thái khá thuận lợi cho sự phát triển của Fintech bằng cách ban hành khung pháp lý được nêu rõ trong Luật NHNN 2010, Nghị định 101/NĐ-CP/2012 về thanh toán không dùng tiền mặt, Thông tư 39/2014 của NHNN hướng dẫn về dịch vụ trung gian thanh toán. Trong giai đoạn này, NHNN đang có quyết tâm cao để triển khai nhiệm vụ, sắp tới, sẽ tiếp tục sửa đổi Thông tư 39 để thúc đẩy phát triển lĩnh vực Fintech tại Việt Nam.

** Giai đoạn 2015 đến hiện nay*

Trong những năm trở lại đây, nhờ sự phát triển của công nghệ cùng với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, ngành Fintech ở Việt Nam đã thực sự bùng nổ với việc giá trị các giao dịch trực tuyến tăng lên nhanh chóng, tổng vốn đầu tư dành cho các công ty “startups” trong lĩnh vực Fintech ngày càng nhiều, các công ty “startups” trong lĩnh vực Fintech cũng đang tăng cao về số lượng và đa dạng về loại hình hoạt động.

- Giao dịch thanh toán điện tử, hoạt động thương mại điện tử (TMĐT) có mức tăng trưởng đáng ghi nhận

Năm 2020 vừa qua chứng kiến một bùng nổ của hoạt động thanh toán online, học tập online, thương mại điện tử, v.v... tại Việt Nam trong bối cảnh của các cuộc phong tỏa, cách ly do đại dịch Covid-19. Chỉ tính riêng Quý 1 năm 2020, tổng giá trị giao dịch thanh toán điện tử đã tăng đến 76% so với Quý liền trước và tăng 124% so với cùng kỳ năm trước. Xét năm 2020, hoạt động thương mại điện tử cũng có mức tăng trưởng đáng ghi nhận. Chỉ tính riêng quý 2/2020, đã có 12,7 tỷ lượt truy cập vào các trang web và ứng dụng mua sắm trực tuyến. Mức tăng trưởng bình quân đạt được là 43%/quý.

- Tổng vốn đầu tư vào các công ty startups trong lĩnh vực Fintech tăng cao

70% các công ty Fintech hiện đang hoạt động tại thị trường Việt Nam là các công ty start-up có vốn đầu nước ngoài¹³¹. Các nhà đầu tư khá lạc quan về tiềm năng của ngành Fintech tại Việt Nam khi đổ hàng triệu đô la Mỹ cho các công ty startups trong nước thuộc lĩnh vực Fintech. Trong nửa đầu năm 2018, tổng vốn đầu tư vào lĩnh vực Fintech của Việt Nam đạt 31,7 tỷ đô la Mỹ với khoảng 450 thương vụ đầu tư. Con số này tăng gấp 3 lần về giá trị so với cùng kỳ năm 2017. Trong năm 2019, xét về số vốn tài trợ cho Fintech, Việt Nam hiện đang đứng thứ hai toàn khu vực ASEAN.

- Các công ty startups Fintech cũng đang tăng cao về số lượng và đa dạng về loại hình hoạt động

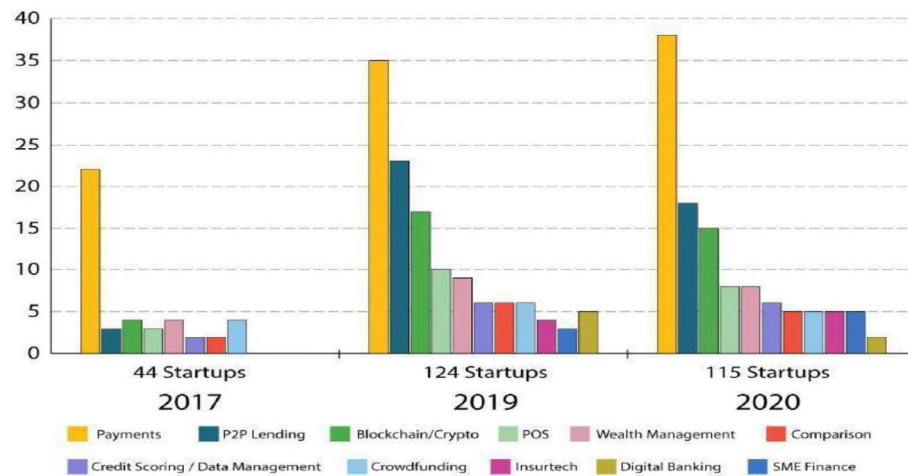
Theo “Vietnam Fintech Report 2020”, có 39 công ty startups Fintech tại Việt Nam vào năm 2015. Con số này ở năm 2017 đã là 44 công ty. Và hai năm tiếp sau đó, năm 2019, số lượng các công ty startups lĩnh vực Fintech tăng lên hơn 150, gấp ba lần so với hai năm trước đó¹³². Đáng chú ý, các công ty startups Fintech không chỉ gia tăng về số lượng mà còn ngày càng đa dạng về lĩnh vực hoạt động. Năm 2015, hầu hết công ty Fintech vẫn hoạt động trong lĩnh vực thanh toán (23 trong tổng số 39 công ty Fintech). Nhưng hiện nay, các lĩnh vực hoạt động của công ty Fintech đã mở rộng ra rất nhiều minh họa Hình 2. Số liệu thống kê năm 2019 chỉ ra rằng, trong tổng số hơn 150 công ty Fintech đang hoạt động trên thị trường, có 18 công ty cho vay ngang hàng P2P, 38 công ty hoạt động thanh toán, những công ty còn lại thuộc nhiều phân khúc rất đa dạng như: Blockchain, POS, quản lý tài sản, v.v...

Thống đốc NHNN - Ông Lê Minh Hưng từng nhận định rằng khuyến khích thanh toán không dùng tiền mặt, triển khai ngân hàng xanh và ngân hàng số là ba khía cạnh được ngành ngân hàng đặt trọng tâm ưu tiên trong các năm 2020 – 2025. Trong thời gian tới, những tác động của Chính phủ trong việc thúc đẩy việc áp dụng công nghệ trong ngành ngân hàng như

¹³¹ Chí Thịnh (2019). 70% doanh nghiệp Fintech là start-up. Báo Kinh tế Sài Gòn – Tạp chí của UBND TPHCM.

¹³² Vietnam Fintech Report 2020. Fintechnews.sg

vậy, cộng với việc hành vi của người dùng ngày càng thay đổi theo hướng ưa chuộng sự nhanh chóng, tiện lợi, ngành Fintech được dự báo sẽ còn nhiều tiềm năng phát triển.



Hình 2. Số lượng các công ty khởi nghiệp tại Việt Nam (2017-2020)

Nguồn: Vietnam Fintech Report (2020)

2.3. Các dịch vụ cơ bản của Fintech

Trong những năm vừa qua, sự tiến bộ của công nghệ và sự thay đổi liên tục về thị hiếu và nhu cầu của người dùng đã giúp đa dạng hoá các lĩnh vực hoạt động của Fintech. Các lĩnh vực hoạt động ban đầu của Fintech bao gồm các dịch vụ thanh toán, cho vay và huy động vốn. Sự phát triển của kinh tế Internet đã hình thành các nền tảng mới như Crowdfunding (huy động vốn cộng đồng), mạng lưới cho vay Peer-to-Peer (P2P) và các ứng dụng thanh toán như Paypal. Gần đây nhất, Fintech xuất hiện trong các lĩnh vực chuyển tiền quốc tế, quản lý tài sản và bảo hiểm, v.v... khi các nền tảng cũ cũng được đổi mới và mở rộng ra hơn. Các lĩnh vực này trước đây được coi là hoạt động kinh doanh truyền thống, sân chơi riêng của ngân hàng thương mại trước đây¹³³. Fintech có thể được chia ra thành một số lĩnh vực khác nhau mà chúng ta sẽ cùng thảo luận dưới đây:

2.3.1. Quản lý tài sản (Asset management)

Quản lý tài sản là việc các công ty cung cấp dịch vụ tài chính như ngân hàng, công ty tài chính hay hiện nay đã có công ty quản lý tài sản quản lý các khoản đầu tư của khách hàng; sau đó các công ty này có thể

¹³³ Vũ Thị Ánh Tuyết (2021). Ứng dụng và phát triển công nghệ tài chính tại Việt Nam. Tạp chí Tài chính.

thay mặt cho khách hàng thực hiện đầu tư sinh lời trên tài sản mà họ chịu trách nhiệm quản lý. Hiện nay, Fintech đang ngày càng có tác động lớn trong lĩnh vực này. Theo PwC, trong năm 2020, có 52% các CEO trong lĩnh vực quản lý tài sản tin rằng điện toán đám mây sẽ trở thành chiến lược quan trọng đối với tổ chức của họ.

2.3.2. Tiền mã hóa (crypto currency)

Theo Maese (2016), tiền điện tử là một dạng tiền có thể được sử dụng để thực hiện các giao dịch tài chính như thanh toán hoặc chuyển tiền giữa những người dùng thông qua máy tính. Nguồn gốc tiền mã hóa bắt nguồn từ phát minh Bitcoin của Satoshi Nakamoto, cho đến hiện nay vẫn là tiền mã hóa phổ biến với số lượng giao dịch nhiều nhất (theo dữ liệu đến tháng 4/2021 của Statista.com). Ivaschenko (2016) đã cung cấp rất nhiều các ưu điểm và nhược điểm của tiền mã hóa, trong đó các ưu điểm lớn nhất bao gồm dễ dàng giao dịch với tốc độ cao hơn, tránh các loại phí giao dịch từ ngân hàng; gỡ bỏ các giới hạn giao dịch với số lượng không bị hạn chế và tại bất cứ nơi nào. Loại tiền này không thể làm giả, sao chép hay nhân đôi và các giao dịch thanh toán thông qua đồng tiền điện tử không thể hủy bỏ... Tiền mã hóa có rủi ro lớn do sự biến động mạnh. Một trong những nhược điểm của tiền mã hóa là nó không được bảo lãnh bởi ngân hàng và đảm bảo bởi pháp luật hay tài sản vật chất nào do đó, tiền mã hóa có rủi ro cao và nguy cơ bị sử dụng cho những giao dịch phạm pháp (Wallace, 2011). Năm 2018, tại thị trường Việt Nam hiện có 17 công ty startups có hoạt động tiền mã hóa¹³⁴. Các công ty nổi bật nhất bao gồm:

TomoChain là một giải pháp sáng tạo dành cho blockchain. Năm 2019, công ty Fintech này đã thu hút được đến 8,5 triệu đô la Mỹ trong đợt chào bán tiền mã hóa đầu tiên với các nhà đầu tư lớn như Signum Capital, Connect Capital và 1KX¹³⁵.

Kyber Network là một nền tảng giao dịch trực tuyến cho phép người dùng có thể chuyển đổi gần như ngay lập tức các loại tài sản, tiền kỹ thuật số với nhau. Kyber Network bán ra tiền mã hóa đầu tiên vào năm 2017 và đã huy động được khoảng 52 triệu đô la Mỹ. Đây cũng chính là công ty startups có thương vụ gọi vốn lớn nhất Việt Nam và nằm trong top 10 công

¹³⁴ Viễn Thông (2018). Có khoảng 20 startup về blockchain tại Việt Nam. *Vnexpress.net*

¹³⁵ Gia Bảo (2019). 13 công ty khởi nghiệp Fintech hấp dẫn nhất tại Việt Nam. *Thông tin & Truyền thông – Cơ quan ngôn luận của Bộ Thông tin và Truyền thông*

ty “startups” hàng đầu thế giới về số tiền huy động được tính trong năm 2017¹³⁶.

2.3.3. Cho vay và huy động vốn (*Lending and Funding*)

Mô hình cho vay ngang hàng (Peer-to-Peer - P2P) cho phép các nhà đầu tư nhận được một tỷ lệ hoàn vốn từ lãi suất cho vay cao hơn so với các ngân hàng truyền thống. Các nền tảng này hoạt động bằng cách chấm điểm tín dụng đối với những người đi vay, báo cáo lãi suất vay theo thời gian thực và cung cấp dịch vụ giám sát khoản vay trực tuyến (Morse, 2015).

Huy động vốn cộng đồng (Crowdfunding) là hoạt động mà trong đó người dùng có thể huy động vốn từ nhiều cá nhân khác nhau thông qua phương tiện truyền thông, các trang mạng xã hội cho vay tiền hoặc mua cổ phần các công ty (Conard, 2012). Lợi ích của việc sử dụng hoạt động huy động vốn cộng đồng là người dùng có thể dễ dàng thiết lập gây quỹ trực tuyến, tiếp thị các dự án hoặc sản phẩm của họ nhanh chóng đồng thời nhận được nhiều phản hồi hữu ích cho dự án của họ (Augustine, 2015). Hơn nữa, huy động vốn cộng đồng cũng là một công cụ hữu dụng cho những công ty startups muốn kêu gọi vốn trong những giai đoạn hoạt động đầu tiên (N. Scholz, 2015).

Được thành lập vào năm 2017, Vaymuon (Vaymuon.vn) là một trong những nhà cung cấp dịch vụ cho vay P2P đầu tiên và lớn nhất tại Việt Nam. Cho đến nay, Vaymuon đã giúp kết nối hơn 2 triệu lượt khách hàng với gần 400.000 nhà đầu tư, mức tăng trưởng lên đến 20%/tháng. Năm 2019, công ty cho biết đã chính thức có lãi chỉ sau 2 năm bắt đầu đi vào hoạt động – một thành tích rất đáng ghi nhận của một công ty startups (Vietnam Fintech Report 2020).

2.3.4. Quản lý đầu tư (*Investment management*)

Quản lý quỹ đầu tư là một hoạt động quan trọng khác trong lĩnh vực Fintech, liên quan đến việc mua và bán các khoản đầu tư trong một danh mục đầu tư. Các nhà quản lý đầu tư hàng đầu sử dụng Fintech để hướng các quỹ tương hỗ của họ vào cổ phiếu và trái phiếu tạo nên quỹ (Forbes Online, 2013). Do đó, họ đã giảm phí quản lý cũng như chi phí sản phẩm khi khách hàng thu được lợi ích cùng với sự tư vấn chuyên nghiệp và cởi mở hơn. Các sản phẩm mới khác đã được phát triển trong lĩnh vực quản lý quỹ đầu tư

¹³⁶ Đỗ Ngọc Diệp (2019). *Kyber Network gọi vốn thành công, cựu sinh viên UET nói về khởi nghiệp*. <https://vnu.edu.vn/ttsk/?C1654/N24635/Kyber-Network-goi-von-thanh-cong,-cuv-sinh-vien-UET-noi-ve-khoi-nghiep.htm>

bao gồm Quỹ giao dịch trao đổi dựa trên nguồn lực cộng đồng ETF (Exchange Traded Funds Guide, 2019). Ở thị trường Việt Nam, Fintech tạo thêm những dịch vụ và sản phẩm đầu tư mới với các phương án đa dạng và phù hợp cho nhà đầu tư. Yếu tố này giúp mở rộng cơ sở nhà đầu tư và củng cố thêm niềm tin đối với thị trường¹³⁷.

2.3.5. Thanh toán (Payment)

Dịch vụ thanh toán di động có thể phân thành hai loại bao gồm những dịch vụ truyền thống kết nối trực tiếp với các ngân hàng sở hữu tài khoản của người dùng và dịch vụ thanh toán Fintech kết nối người dùng với ngân hàng thông qua một công ty công nghệ thông tin (J. Kang, 2018). Các công ty Fintech sử dụng dịch vụ thanh toán để hỗ trợ người dùng thanh toán các hóa đơn, hợp đồng của họ nhanh chóng, miễn phí mà không cần sử dụng tiền mặt thông qua các thiết bị công nghệ điện tử. Nó mang lại sự tiện lợi và đáp ứng kịp thời các nhu cầu của người dùng khi cần thiết hơn so với các dịch vụ thanh toán truyền thống. Xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt đang phát triển trong những năm gần đây, có rất nhiều các công ty phát triển hệ thống thanh toán trực tuyến không chỉ như một dịch vụ chính do họ cung cấp (Paypal, Robinhood) mà nó còn là một công cụ để hỗ trợ cho các lĩnh vực kinh doanh chính của họ (Starbucks, Grab). Ở Việt Nam, các ngân hàng và tổ chức tín dụng đang chủ động tích cực triển khai ứng dụng Fintech theo nguồn lực tài chính và chiến lược kinh doanh của mình¹³⁸.

3. THÁCH THỨC VÀ CƠ HỘI CÁC CÔNG TY FINTECH ĐEM LẠI CHO CÁC NHTM TRUYỀN THỐNG

3.1. Liệu sự trỗi dậy của các công ty “Fintech” có thực sự là mối đe dọa đối với các NHTM truyền thống?

Với việc ứng dụng linh hoạt, sáng tạo khoa học và công nghệ trong việc thiết kế sản phẩm, dịch vụ nhằm mang đến những trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng với chi phí rẻ hơn, sự trỗi dậy của các công ty Fintech đã và đang đặt ra những thách thức không nhỏ cho mô hình ngân hàng truyền thống.

- Thứ nhất, Fintech cho phép người dùng thực hiện các giao dịch chuyển tiền, thanh toán nhanh chóng, tiện lợi với chi phí thấp hơn so với các NHTM

¹³⁷ Trần Trọng Triết (2021). Quản lý, giám sát công nghệ tài chính trong lĩnh vực chứng khoán. Tạp chí Tài chính Tiền tệ.

¹³⁸ Lê Thị Khương (2020). Tác động của Fintech đối với hệ thống ngân hàng – Kinh nghiệm của các nước trên thế giới và gợi ý cho Việt Nam. Tạp chí Ngân hàng Việt Nam.

Ví điện tử (e-wallet) là một hình thức thanh toán trực tuyến đang rất được ưa chuộng hiện nay. Theo số liệu thống kê vào năm 2019 của ngân hàng Nhà nước Việt Nam (SBV), có khoảng 4,2 triệu người đang dùng ví điện tử. Một số ví điện tử phổ biến ở nước ta hiện nay có thể kể đến:

MoMo là một ví điện tử đồng thời là ứng dụng thanh toán thông qua di động được phát triển bởi Công ty M Service. Hiện tại, Momo đang triển khai các dịch vụ bao gồm: chuyển tiền, thanh toán cho các hàng hoá, dịch vụ, thanh toán hoá đơn điện, nước hàng tháng. Momo đang có liên kết với 24 ngân hàng cũng như những phương thức thanh toán quốc tế như Visa, JCB, MasterCard, và đã có gần 100 nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho phép khách hàng thanh toán qua Momo.

Moca là giải pháp thanh toán di động hoàn toàn miễn phí cho các hoạt động mua sắm diễn ra trên nhiều lĩnh vực. Ứng dụng này được ra mắt từ năm 2013 bởi Công ty cổ phần và công nghệ dịch vụ MOCA. Tuy nhiên, phải đến năm 2016, cái tên Moca mới được biết đến rộng rãi nhờ thương vụ hợp tác với Grab để cho ra đời GrabPay by Moca – một ví điện tử được tích hợp vào ứng dụng Grab. Thương vụ này dựa trên lợi thế của cả hai bên khi Moca thì am hiểu thị trường Việt Nam còn Grab thì đang có độ phủ sóng rộng rãi về thương hiệu. Hiện nay, Moca cũng đã bắt tay hợp tác với hàng loạt các NHTM lớn tại Việt Nam như: VPBank, ACB, OCB, MSB và Sacombank.

Có thể thấy, so với việc thanh toán, chuyển tiền qua các ngân hàng truyền thống như trước đây, ví điện tử có nhiều ưu điểm hơn, đó chính là tính tiện lợi, linh hoạt và tiết kiệm khi được thực hiện qua các công ty Fintech. Các ngân hàng truyền thống cũng vì vậy mà đối mặt với khá nhiều thách thức phải không ngừng đổi mới, sáng tạo, linh hoạt, nâng cao chất lượng dịch vụ của mình.

- *Thứ hai*, Fintech có thể triển khai thu thập và phân tích dữ liệu lớn nhằm tìm hiểu thói quen, hành vi của người sử dụng.

Ngay từ đầu, công nghệ đã được các công ty Fintech áp dụng để có thể thu thập và phân tích dữ liệu giúp họ tìm hiểu một cách sâu sắc về người dùng, làm cơ sở để thực hiện nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ định hướng theo nhu cầu của khách hàng. Song song đó, việc ứng dụng công nghệ dữ liệu lớn còn tạo điều kiện cho các công ty Fintech tiết kiệm một khoản chi phí khá lớn cho các nhân sự thực hiện.

Được thành lập vào năm 2013 và có trụ sở chính tại Singapore, Trusting Social là một công ty startups đã và đang đạt được nhiều thành công trong việc ứng dụng dữ liệu lớn. Theo Crunchbase, cho đến nay, Trusting Social đã nhận được tổng vốn đầu tư hơn 500 triệu đô la Mỹ từ Sequoia Capital, 500 Startups, Kima Ventures và BeeNext, v.v...

Như vậy, những điểm ưu trội này của các công ty Fintech đã tạo nên không ít thách thức cho các ngân hàng truyền thống. Làm sao để triển khai công nghệ dữ liệu lớn? Phân tích những thông tin thu thập được từ dữ liệu lớn như thế nào để làm nâng cao trải nghiệm của khách hàng và cải thiện sức cạnh tranh? Đây chính là những cản trở khổng lồ mà các ngân hàng theo mô hình truyền thống đã và đang vấp phải.

- *Thứ ba*, Fintech có khả năng cung cấp các loại hình dịch vụ vô cùng đa dạng

Hoạt động trong một lĩnh vực trẻ và tương đối năng động, các công ty Fintech đã nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu của khách hàng vô cùng nhanh chóng để cho ra đời nhiều loại hình dịch vụ tiện ích khác nhau (đã trình bày phần 2.3). Trong khi đó, các ngân hàng theo mô hình truyền thống, với tư duy cũ kỹ, chậm thích nghi, chậm đổi mới sẽ rất nhanh bị vượt mặt bởi các công ty Fintech. Thực tế là, xét vài năm gần đây, thị phần của các ngân hàng theo mô hình truyền thống đang có dần dần thu hẹp lại, nhường chỗ cho các công ty Fintech. Trong khi các NHTM truyền thống chỉ đang rục rịch xây dựng lộ trình đổi mới, ban hành luật quản lý chặt chẽ, và đang dần tiếp cận với ứng dụng công nghệ thì các công ty Fintech đã sớm cho ra mắt những công nghệ mới, dịch vụ mới, chiêu thức quảng cáo mới ra công chúng. Có thể nói, trong cuộc đua giành thị phần này, các công ty Fintech đang có nhiều lợi thế lớn.

- *Thứ tư*, xu hướng “vô hình hoá” ngân hàng giúp các giao dịch tài chính diễn ra vừa nhanh chóng vừa tiết kiệm chi phí.¹³⁹

Nếu như trước đây, khi muốn mở rộng mạng lưới phủ sóng của mình, các ngân hàng truyền thống phải thành lập những chi nhánh ở nhiều tỉnh thành trên khắp cả nước. Đối với ngân hàng, chi phí thành lập và vận hành của các chi nhánh này là một trong những thách thức không hề nhỏ. Tuy nhiên, đối với các công ty Fintech, bằng cách áp dụng những công nghệ

¹³⁹ Zoltan Pozsar, Tobias Adrian, Adam Ashcraft, Hayley Boesky (2012), "*Shadow Banking*," (PDF) Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, No. 458, Revised February 2012.

hiện đại cho phép khách hàng có thể thực hiện giao dịch ở bất cứ nơi đâu mà không nhất thiết phải có mặt vật lý ngay trụ sở ngân hàng, hệ thống vận hành của họ vô cùng linh hoạt, tinh gọn.

Nhiều thống kê cho thấy, sự cạnh tranh giành thị phần giữa ngân hàng truyền thống và các công ty Fintech từ lâu đã diễn ra vô cùng khốc liệt¹⁴⁰. “Global Fintech Report 2016” của PwC đã chỉ ra, có 24% các ngân hàng truyền thống đang e ngại rằng nhiều mảng kinh doanh của họ sẽ rơi vào tay các công ty Fintech. Ở chiến tuyến còn lại, có 33% các công ty Fintech được khảo sát đã tự tin khẳng định rằng họ có khả năng chiếm được thị phần các dịch vụ mà các ngân hàng truyền thống hiện đang nắm giữ.

Theo một thông tin được đăng tải trên trang chủ của Bank of America (BoA) vào tháng 6 năm 2016, ngân hàng bán lẻ lớn nhất nước Mỹ này sẽ phải cắt giảm khoảng 8.400 nhân viên. Nguyên nhân được BoA đưa ra là do từ năm 2010 đến 2016, họ đã phải đóng cửa đến 1.200 chi nhánh bởi vì lượng khách hàng đến các chi nhánh để thực hiện giao dịch trực tiếp tại quầy sụt giảm nghiêm trọng. Điều này bắt nguồn từ sự nở rộ của các dịch vụ chuyển tiền, thanh toán trực tuyến cho phép họ có thể thực hiện giao dịch ở bất cứ nơi đâu mà không phải đến tận nơi để giao dịch như từ trước đến nay. Tình hình tương tự cũng diễn ra tại châu Âu khi các ngân hàng ở châu lục này đã sa thải khoảng 100.000 nhân sự vào năm 2016 (theo Bloomberg). Đặc biệt, một số ngân hàng hàng đầu như Deutsche Bank, Standard Chartered, Credit Suisse, Barclay đã mất đến 420 tỷ đô la Mỹ giá trị thị trường của mình do sự trỗi dậy của các công ty Fintech.

3.2. Những ưu thế của các NHTM truyền thống so với các công ty Fintech

Mặc dù phải chịu khá nhiều thách thức do sự trỗi dậy của các công ty Fintech, mô hình NHTM truyền thống vẫn đang nắm giữ những lợi thế mà các công ty Fintech chưa thể đạt được.

- *Thứ nhất*, hoạt động của các công ty Fintech còn tồn tại nhiều rủi ro do chưa được xây dựng khung pháp lý riêng

Thị trường Việt Nam hiện nay có hơn 150 công ty Fintech đang hoạt động nhưng chỉ có một vài công ty trong số đó được SBV cấp phép và chủ yếu cũng chỉ hoạt động theo hình thức hợp tác với các ngân hàng. Các công

¹⁴⁰ *Chuyển đổi số ngân hàng thúc đẩy nhiều lĩnh vực khác (2021). Báo Chính phủ*
<https://baochinhphu.vn/Utilities/PrintView.aspx?distributionid=428842>.

ty còn lại hiện vẫn đang hoạt động dựa trên khung pháp lý cơ bản của Luật doanh nghiệp và Luật dân sự. Một số hoạt động của các công ty này, chẳng hạn như: blockchain và crypto currency, vẫn chưa có quy định pháp lý cụ thể, rõ ràng. Điều này gây nên khá nhiều rủi ro cho khách hàng khi lựa chọn sử dụng dịch vụ của các công ty Fintech, bao gồm rủi ro về bảo mật dữ liệu cá nhân, rủi ro an toàn thông tin mạng, v.v...

- *Thứ hai*, các công ty Fintech hiện vẫn còn hoạt động với quy mô tương đối nhỏ so với các NHTM truyền thống

Hiện nay, đa số các công ty Fintech trên thị trường Việt Nam vẫn là các công ty có quy mô vừa và nhỏ. Bất lợi về quy mô này khiến các công ty Fintech chịu khá nhiều hạn chế trong việc tiếp cận các nguồn vốn, các khoản tín dụng lớn cho đối tượng khách hàng doanh nghiệp, v.v... điều vốn vẫn luôn là lợi thế đối với các NHTM truyền thống với tổng vốn đầu tư lên đến hàng nghìn tỷ đồng.

- *Thứ ba*, các công ty Fintech chưa hoàn toàn có được niềm tin từ các khách hàng

Các NHTM tại Việt Nam, với thời gian hoạt động lâu dài, đã xây dựng được một hệ thống khách hàng truyền thống và trung thành. Nhiều khách hàng có tâm lý ngại thay đổi đối tác dịch vụ, ngại làm quen với những công nghệ mới do quan ngại rủi ro. Điều này tạo nên lợi thế của các NHTM truyền thống so với các công ty Fintech. Theo EY (2019), có đến 27% khách hàng cho biết họ sẽ sử dụng dịch vụ của các công ty Fintech khi dịch vụ này được tích hợp với một ngân hàng lâu năm của họ. Tuy nhiên, chỉ có 18% người sử dụng được khảo sát cho rằng họ có thể chấp nhận sử dụng dịch vụ của một công ty Fintech một cách thuận tụy.¹⁴¹

4. CÁC GIẢI PHÁP CHO SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Các NHTM truyền thống và các công ty Fintech đã và đang hoạt động tích cực trên thị trường tài chính, vừa cạnh tranh vừa hợp tác lẫn nhau. Trong bài báo này, chúng tôi sẽ đưa ra một số giải pháp mở khả thi nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững của các NHTM truyền thống, các công ty Fintech nói riêng và ngành tài chính – ngân hàng tại Việt Nam nói chung. Cụ thể như sau:

¹⁴¹ EY (2019). *Eight ways Fintech adoption remains on the rise*.
https://www.ey.com/en_gl/financial-services/eight-ways-fintech-adoption-remains-on-the-rise.

4.1. Giải pháp cho các NHTM truyền thống

- *Thứ nhất*, cải tiến mô hình kinh doanh, mô hình quản trị

Các ngân hàng cần phải có chiến lược tái cơ cấu mô hình kinh doanh, mô hình quản trị nhằm tinh gọn bộ máy hoạt động, giảm thiểu sự chồng chéo, phức tạp trong quá trình vận hành. Điều này tạo điều kiện cho các NHTM truyền thống trở nên năng động hơn, có khả năng linh hoạt cao hơn, nhanh chóng nắm bắt các xu thế của đời sống xã hội. Ví dụ như mô hình các ngân hàng không giấy, ngân hàng xanh, ngân hàng số, mô hình ngân hàng di động, v.v... đã được phát triển tại các quốc gia phát triển (Mỹ, Anh). Chúng vừa giúp tiết kiệm chi phí hoạt động, vừa nâng cao hiệu quả cho ngân hàng, đồng thời tạo các mô hình ngân hàng tinh gọn này cũng tạo ra nhiều lợi thế so sánh nhằm thu hút sự lựa chọn của khách hàng. Về vấn đề này, các NHTM truyền thống Việt Nam cần phải học hỏi từ bài học kinh nghiệm, mô hình mẫu từ các ngân hàng lớn trên thế giới, các ngân hàng dẫn đầu về công nghệ số.

- *Thứ hai*, đầu tư phát triển công nghệ vào hoạt động kinh doanh

Đầu đầu trong việc triển khai công nghệ ứng dụng vốn vẫn luôn là lợi thế vốn có của các công ty “startups” Fintech trẻ trung, năng động. Để nâng cao sức cạnh tranh, các ngân hàng cần phải chủ động đầu tư nghiên cứu, ứng dụng công nghệ vào các sản phẩm, dịch vụ của mình, nâng cao trải nghiệm của người dùng trên nhiều dịch vụ tiện ích khác nhau. Một số ứng dụng công nghệ nổi bật đã và đang sử dụng trong hoạt động của ngân hàng hiện nay có thể kể đến: Internet banking, Mobile banking; Basel 3 trong hoạt động cho vay ngang hàng (P2P), công nghệ Blockchain trong thanh toán liên ngân hàng ... Tuy nhiên, công việc này đòi hỏi sự cải tổ toàn diện cả về mặt phương tiện kỹ thuật cũng như con người. Trước hết, việc đầu tư vào kỹ thuật công nghệ để cung cấp dịch vụ số cho khách hàng bước đầu đòi hỏi các ngân hàng phải bỏ ra chi phí đầu tư khá lớn. Hai là, việc sử dụng, ứng dụng công nghệ cần phải theo từng đặc điểm và tình hình cụ thể của từng ngân hàng và đặc biệt phải chú trọng đến đảm bảo an toàn bảo mật cho khách hàng. Cuối cùng, để có thể cung cấp trải nghiệm hữu ích cho người dùng, giải đáp thắc mắc cũng các sự cố trong quá trình sử dụng dịch vụ được ứng dụng công nghệ, một vấn đề đặt ra là sự am hiểu của cán bộ nhân viên ngân hàng và các nhà quản lý về các sản phẩm ứng dụng công nghệ mà ngân hàng đã cung cấp. Vậy nên, công tác tập huấn, nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ về ứng dụng công nghệ vào hoạt động dịch vụ của

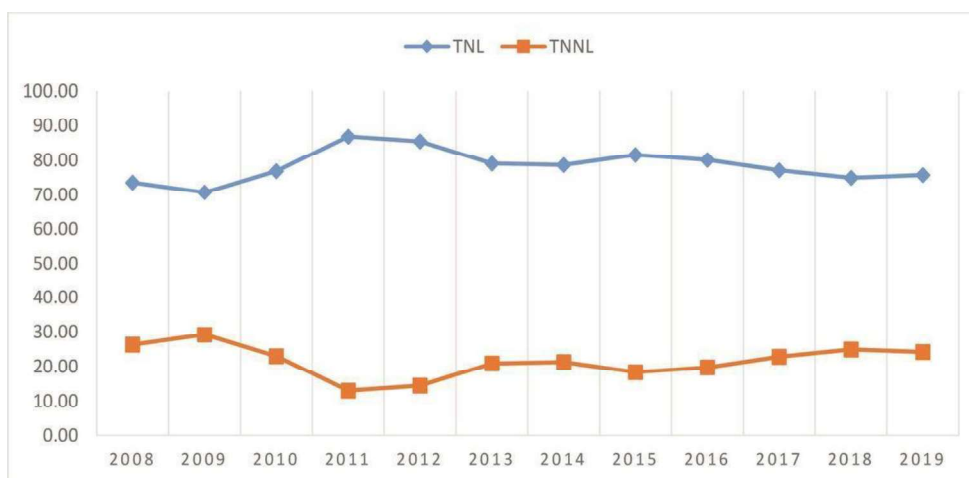
các NHTM, xây dựng đội ngũ kỹ thuật viên chuyên nghiệp cũng cần thiết được triển khai sâu rộng.

- *Thứ ba*, khảo sát thị hiếu khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ

Để không chậm chân so với các công ty Fintech, một hoạt động thường xuyên khác cần được các NHTM truyền thống thực hiện đó là khảo sát thị hiếu của người sử dụng dịch vụ. Hoạt động này cho phép các NHTM truyền thống nhanh chóng đón đầu xu thế tiêu dùng của khách hàng ở mọi tầng lớp, mọi lứa tuổi, mọi lĩnh vực ngành nghề nhằm cung cấp các sản phẩm dịch vụ vừa đa dạng vừa chuyên biệt cho từng nhóm khách hàng. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ của các NHTM nên được thực hiện song song cùng đa dạng hóa việc lựa chọn ứng dụng công nghệ của các công ty Fintech khác nhau để tránh sự phụ thuộc quá cao hoặc độc quyền trong lĩnh vực công nghệ của một số công ty công nghệ tài chính.

- *Thứ tư*, khai thác tiềm lực vốn của các ngân hàng truyền thống có và tận dụng những hạn chế của các công ty Fintech

Lợi thế có thể thấy rõ của các NHTM truyền thống hiện nay của nước ta đó là bề dày lịch sử hoạt động và sự tin tưởng của khách hàng. Theo khảo sát của 30 NHTM Việt Nam từ năm 2008 đến năm 2019, khoảng trên 70% lợi nhuận của ngân hàng truyền thống đến từ thu nhập lãi. Con số này còn đạt gần 90% vào năm 2011 (chi tiết Hình 3). Điều này cho thấy sự phụ thuộc đáng kể của các NHTM nước ta vào hoạt động huy động vốn - cấp tín dụng. Tiếp tục khai thác lợi thế vốn có này cũng có thể xem là một bước đi tương đối an toàn và hiệu quả đối với các NHTM truyền thống ở thị trường Việt Nam. Để duy trì lợi thế này lâu dài, NHTM truyền thống phải chủ động tìm kiếm, kết nối thường xuyên với các tổ chức công, doanh nghiệp có hoạt động thu - chi thường xuyên như: bệnh viện, cơ quan thuế, trường học, điện lực, viễn thông, nước, công ty vận tải, công ty du lịch ... đồng thời cung cấp cơ chế thanh toán thẻ (POS) để gia tăng tiện ích thanh toán. Thêm vào đó, việc đơn giản hóa, số hóa quy trình - thủ tục huy động vốn, cấp tín dụng trong các NHTM truyền thống cần được chú trọng nhằm mục đích xúc tiến quá trình luân chuyển vốn trong ngân hàng diễn ra nhanh chóng, thuận tiện, gia tăng khả năng cạnh tranh với dịch vụ huy động vốn cộng đồng (Crowdfunding) và cho vay ngang hàng (P2P) của các công ty Fintech.



Hình 3. Thu nhập lãi và thu nhập ngoài lãi của các NHTM Việt Nam

Nguồn: Thu thập số liệu của 30 NHTM Việt Nam (Vietstock)

Kể từ năm 2011, xu thế gia tăng của các khoản thu nhập ngoài lãi tại các NHTM Việt Nam cũng là điều đáng để các nhà quản trị ngân hàng lưu tâm. Sự xâm lấn của các công ty Fintech như một chất xúc tác ngoài làm gia tăng tỷ lệ các khoản thu nhập ngoài lãi gia tăng. Nếu như các công ty Fintech đang tập trung khai thác thị phần trên các mảng: thanh toán điện tử, cho vay ngang hàng (P2P), huy động vốn nhỏ lẻ trong cộng đồng (Crowdfunding). Thị phần đa các hoạt động ngoài lãi như: đầu tư bảo hiểm, tư vấn dịch vụ tài chính và quản lý tài sản đang được các NHTM truyền thống khai thác mạnh mẽ. Sự ra đời của hàng loạt các công ty tự bảo hiểm tiền thân từ NHTM truyền thống là một ví dụ điển hình: BIC (BIDV); MB Ageas Life (MB); VBI (Vietinbank); ABIC (Agribank) ...

4.2. Giải pháp cho các công ty Fintech

- *Thứ nhất*, Nhà nước cần quan tâm ban hành khung pháp lý cho lĩnh vực “Fintech”

Về căn bản, hoạt động của các tổ chức tín dụng luôn được Nhà nước và Chính phủ quan tâm và đặc biệt chú trọng. Các NHTM Việt Nam hoạt động dựa trên hàng loạt các cơ sở pháp lý minh bạch bao gồm Luật Các công cụ chuyển nhượng (2005), Pháp lệnh Ngoại hối (2005), Luật các tổ chức tín dụng 47/2010/QH12 và được sửa đổi bổ sung năm 2017, Luật phòng, chống rửa tiền (2012), Luật Bảo hiểm tiền gửi (2012), Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối (2013), v.v... Hiện nay, tốc độ phát triển của các công ty công nghệ quá nhanh so với việc ban hành quy định hệ thống pháp luật. Sản phẩm của Fintech luôn được đổi mới và sáng tạo liên tục theo công nghệ, do đó các quy định của pháp luật hiện

hành chưa thể bắt kịp theo xu hướng này. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý của nhà nước hiện tại chưa thực sự nhìn nhận tầm quan trọng của các công ty Fintech, chỉ xem các công ty này như là một cánh tay nối dài của ngân hàng. Thực chất, các ví điện tử chỉ có thể hoạt động nếu nó được liên kết với một tài khoản ngân hàng hiện có của người dùng. Cho tới thời điểm hiện tại chưa có khung pháp lý quy định cụ thể nào dành cho hoạt động của các công ty Fintech tại thị trường Việt Nam. Điều này khiến cả các công ty Fintech gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận và xây dựng lòng tin đối với khách hàng và phát triển lâu dài. Hơn thế nữa, chính khách hàng cũng phải đối mặt với nhiều rủi ro cao hơn khi sử dụng dịch vụ của các công ty Fintech khi mà các dịch vụ này chưa được pháp luật bảo vệ.

Do đó, nhằm hỗ trợ cho sự phát triển bền vững của các công ty Fintech cũng như bảo vệ lợi ích của người sử dụng dịch vụ tại Việt Nam, các ràng buộc pháp lý quy định rõ ràng là rất cấp thiết như: điều kiện thành lập, mô hình hoạt động của các công ty Fintech; các hoạt động mà các công ty Fintech được phép tiến hành tại thị trường Việt Nam; các tiêu chuẩn mà những sản phẩm/dịch vụ Fintech cần phải đạt được; các quy định về bảo mật thông tin cá nhân của người dùng; chính sách bảo vệ quyền lợi của người sử dụng, v.v... Như ở Nhật Bản, việc xây dựng chiến lược Fintech năm 2017 được dựa trên một trong bốn nền tảng cơ bản, trong đó là khung quản lý “Regulatory Sandbox” liên quan đến thanh toán; hỗ trợ cải cách chính sách, tiêu chuẩn hóa, phát triển môi trường thuận lợi cho các quỹ đầu tư Fintech được chú trọng. Hay ở thị trường châu Âu năm 2018, cùng với chiến lược xây dựng một khu vực tài chính cạnh tranh và sáng tạo, Ủy Ban tài chính châu Âu ban hành các quy định liên quan đến thị trường và công cụ tài chính, Luật công cụ thanh toán, Hoạt động chống rửa tiền và các quy định đảm bảo an toàn bảo mật cho người sử dụng trong lĩnh vực “Fintech”.

Sau khi ký duyệt quyết định số 749/QĐ-TTg: “Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” tháng 6 năm 2020. Việc xây dựng hành lang pháp lý cho hoạt động của các công ty Fintech ở Việt Nam cần được Chính phủ thực hiện song song, nhưng phải đảm bảo lộ trình nhất định từ khâu thử nghiệm, đánh giá, ban hành, thực hiện và điều chỉnh. Ở nước ta, một loạt các chế tài liên quan đến hoạt động của các công ty Fintech đã được đưa ra nhưng chỉ đang nằm trong giai đoạn triển khai thử nghiệm. Hiện “Sandbox” đang là một trong những giải pháp hàng đầu được NHNN thí điểm triển khai từ quý I năm 2021 vừa nhằm đảm bảo lợi ích của người tiêu dùng vừa tạo hành lang pháp lý hoạt động cho

các công ty công nghệ trong giai đoạn 2020-2030, đang khuyến khích các công ty Fintech tự nguyện đăng kí tham gia. Hay là việc ban hành khuôn khổ pháp lý về việc triển khai thí điểm sử dụng thanh toán viễn thông đối với các hàng hóa giá trị nhỏ theo quyết định số 316/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 09/03/2021. Những quyết sách mới của Chính phủ đầu năm 2021 cho thấy sự quan tâm đặc biệt, kịp thời của Nhà nước ta về khuôn khổ pháp lý hoạt động của các công ty trong lĩnh vực “Fintech” đang trên đà phát triển.

- *Thứ hai*, xem xét chính sách ưu đãi đối với các công ty Fintech nhằm tạo điều kiện cho các công ty này gia tăng quy mô hoạt động

Theo quyết định số 2545/QĐ-TTg về thanh toán không dùng tiền mặt và quyết định số 749/QĐ-TTg về chuyển đổi số của thủ tướng Chính phủ, tầm nhìn 10 năm tới, các công ty công nghệ tại Việt Nam được dự báo sẽ nở ra một cách mạnh mẽ hơn so với trước đây. Pháp luật về thuế, pháp luật về đầu tư luôn có những quy định về những ưu đãi dành cho các công ty áp dụng công nghệ cao. Tuy nhiên, quy định ưu đãi cụ thể cho các lĩnh vực mà các công ty Fintech đang hoạt động vẫn còn khá hạn chế. Do đó, các cơ quan nhà nước cũng cần quan tâm cung cấp những ưu đãi cần thiết như miễn thuế, giảm thuế, khuyến khích đầu tư, v.v... để không ngừng thúc đẩy các công ty công nghệ mới có cơ hội mở rộng quy mô và phát triển vững mạnh hơn. Thêm vào đó, để tạo điều kiện cho các mô hình kinh doanh số phát triển rộng khắp cả nước, Chính phủ nên ban hành một số chính sách khuyến khích phát triển các sản phẩm trí tuệ công nghệ cao, thống nhất điều kiện cấp giấy phép hoạt động cho các công ty công nghệ, gỡ bỏ rào cản không cần thiết để các công ty Fintech có khả năng tiếp cận thị trường vốn sâu rộng hơn v.v...

- *Thứ ba*, tích cực tạo dựng và củng cố niềm tin của người tiêu dùng và xã hội

Thực tế, ở Việt Nam các công ty Fintech chỉ mới được cấp phép hoạt động từ năm 2008. Lịch sử phát triển của các công ty trong lĩnh vực này chỉ đạt con số hơn 10 năm. Trong khi đó các NHTM lớn truyền thống tại Việt Nam có kinh nghiệm hoạt động qua vài thập kỷ như: BIDV (1957); Vietcombank (1963), Agribank, Vietinbank (1988), Techcombank, ABB (1993) ... Phần lớn tâm lý người tiêu dùng Á Đông, một bộ phận người tiêu dùng người Việt Nam, nhất là những người trung và lớn tuổi, vẫn còn khá dè dặt khi sử dụng dịch vụ của các công ty Fintech, do họ chưa có được

niềm tin và sự hiểu biết đúng đắn về lĩnh vực này. Thêm vào đó, sản phẩm dịch vụ công nghệ của các công ty Fintech còn khá mới mẻ, chưa tiếp cận sâu rộng được đại đa số bộ phận quần chúng. Điều này đòi hỏi các công ty Fintech, mặc dù pháp luật vẫn chưa có những quy định chặt chẽ nhưng vẫn cần phải xây dựng được hệ thống bảo mật thông tin an toàn, khẳng định chất lượng dịch vụ, tạo niềm tin tâm lý yên tâm cho người dùng.

Một thực trạng hiện nay, người sử dụng dịch vụ hiểu về khái niệm “Fintech” nhiều hơn thông qua dịch vụ của ngân hàng và các tổ chức tín dụng chứ không phải là hoạt động dịch vụ “đơn thuần” của các công ty Fintech. Do đó, các công ty công nghệ nên xây dựng chiến lược và tăng cường quảng bá hình ảnh nhằm mở rộng sự hiểu biết của mọi tầng lớp khách hàng sử dụng về các sản phẩm ứng dụng công nghệ của mình.

- *Thứ tư*, đầu tư phát triển chất lượng cơ sở hạ tầng quốc gia một cách đồng bộ

Cơ sở hạ tầng đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của mỗi quốc gia. Năm 2019, Việt Nam dẫn đầu các nước ASEAN về chi đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, cụ thể 5,7% tổng GDP¹⁴² được nhà nước ta đầu tư vào cơ sở hạ tầng trong khi đó Singapore chỉ dành hơn 2% tổng GDP cho các khoản chi này. Tuy nhiên, so với các quốc gia trong khu vực, đặc biệt là thị trường Singapore, cơ sở hạ tầng cho phát triển công nghệ của Việt Nam chưa thực sự đáp ứng yêu cầu của phát triển công nghệ cao, đặc biệt là công nghệ bảo mật thông tin cá nhân. Do đó, nhiều sản phẩm ứng dụng công nghệ cao khó có thể được triển khai và đưa vào sử dụng tại thị trường nước ta do tiềm ẩn nguy cơ đánh cắp thông tin cá nhân cao. Kết cấu cơ sở hạ tầng nước ta vẫn bị đánh giá có quy mô tương đối nhỏ, chưa đồng bộ, thiếu tính liên kết chặt chẽ. Rõ ràng, năm 2019 tỷ lệ đầu tư vào lĩnh vực Fintech của nước ta khá cao, chiếm 31% tổng chi đầu tư vào Fintech của khu vực ASEAN, chỉ sau Singapore (51%) nhưng nó chưa tương quan thuận với đầu tư chi cho phát triển cơ sở hạ tầng được xây dựng. Bài toán xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng phải tiến hành đồng điệu cùng với phát triển khoa học công nghệ, đồng thời phải chú trọng về chất lượng cơ sở hạ tầng để tương xứng với nền tảng công nghệ cao đòi hỏi các nhà hoạch định chính sách phải song song cân nhắc giải quyết một cách kỹ lưỡng và hiệu quả.

- *Thứ năm*, nâng cao ý thức hệ và kỹ năng số hóa của người sử dụng sản phẩm, dịch vụ

¹⁴² Số liệu thống kê Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) năm 2019.

Có thể nói, ý thức và sự cảnh giác của người sử dụng dịch vụ của các công ty Fintech tại Việt Nam chưa cao, đôi khi chính thói quen sử dụng cá nhân vô hình tạo ra những “lỗ hổng bảo mật”. Sự thiếu ý thức của người sử dụng dịch vụ và nhận thức chưa đầy đủ trong việc bảo mật những thông tin cá nhân như: danh tính, số căn cước công dân, số hộ chiếu, địa chỉ, ngày tháng năm sinh, số tài khoản, số điện thoại cá nhân ... làm gia tăng mạnh nguy cơ rò rỉ, đánh cắp thông tin của tội phạm công nghệ cao, điều này ảnh hưởng đến tài khoản của chính người tiêu dùng cũng như các tổ chức tài chính.

Theo báo cáo đánh giá của WEF¹⁴³ năm 2019, kỹ năng kỹ thuật số nhìn chung của người Việt Nam được đánh giá ở mức điểm 3,8 trên thang điểm 7. Sự hạn chế khả năng kỹ thuật số cũng cản trở đáng kể khả năng trải nghiệm của người sử dụng đối với sản phẩm công nghệ. Để đạt mục tiêu phát triển thị trường sâu rộng của công ty Fintech ở Việt Nam đòi hỏi ý thức hệ và khả năng số hóa của người sử dụng cần được cải thiện, mặt khác, chính các sản phẩm công nghệ được thiết kế và cung cấp bởi các công ty Fintech cũng cần xem xét đến khả năng tương thích với nhận thức của người sử dụng.

4.3. Chiến lược hợp tác giữa các NHTM truyền thống và các công ty Fintech

Mirchandani, Gupta, và Ndiweni (2020) nhận định rằng trên thực tế, để hướng đến sự phát triển bền vững cho cả hai bên và cho cả nền kinh tế, các ngân hàng không chỉ cạnh tranh mà nên hợp tác với các Fintech có năng lực bổ sung¹⁴⁴. Các NHTM truyền thống và các công ty Fintech đều có những lợi thế so sánh khác nhau và sự hợp tác chiến lược đôi bên cùng có lợi sẽ giúp họ vừa tập trung vào năng lực cốt lõi của mình vừa đóng góp vào quá trình cải tiến, sáng tạo. Điểm mạnh của NHTM truyền thống là hoạt động trên hành lang các quy định chặt chẽ của pháp luật. Các ngân hàng vốn từ lâu đã có danh tiếng, uy tín đối với khách hàng, đồng thời sự am hiểu dịch vụ ngân hàng của đại bộ phận khách hàng đạt mức cao hơn đối với các dịch vụ mà công ty Fintech mới cung cấp ra thị trường. Những điểm yếu của các ngân hàng này là sự yếu kém hơn các công ty Fintech

¹⁴³ *Diễn đàn kinh tế thế giới (World Economic Forum-WEF) sử dụng như một công cụ để đo lường các yếu tố kinh tế vĩ mô và vĩ mô ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh quốc gia, những điểm mạnh, điểm yếu của các nền kinh tế.*

¹⁴⁴ *Mirchandani, A., Gupta, N., & Ndiweni, E. (2020). Understanding the Fintech Wave: A Search for a Theoretical Explanation. International Journal of Economics and Financial Issues, 10(5), 331.*

trong việc sáng tạo, đổi mới công nghệ. Hầu hết, các công ty Fintech hiện nay tiên thân là các “startups”, nên khá năng động. Họ tiếp cận dịch vụ ngân hàng dưới góc độ của khách hàng và sử dụng kỹ thuật công nghệ của mình để cải tiến các dịch vụ ngân hàng mang lại trải nghiệm tốt hơn cho người dùng sản phẩm. Tuy vậy, điểm yếu của các công ty Fintech là hoạt động trong quy phạm pháp luật chưa đầy đủ nên khó gây dựng lòng tin và hình ảnh cho các hoạt động trong lĩnh vực tài chính. Trong khi đó, khách hàng của các NHTM truyền thống được bảo hộ chặt chẽ bởi quy định NHNN và Chính phủ. Do đó, NHTM truyền thống nên chủ động hợp tác với công ty Fintech để lựa chọn sản phẩm ứng dụng công nghệ cho phù hợp. Mặt khác, cả hai bên cần biết cách khai thác khả năng sẵn có của mình, kết hợp với những ưu điểm của đối thủ cạnh tranh.

Rõ ràng, sự liên kết hợp tác này sẽ đem lại lợi ích cho cả ba bên tham gia: NHTM truyền thống, công ty Fintech và khách hàng. Sử dụng công nghệ vào lĩnh vực tài chính sẽ giảm thiểu các chi phí giao dịch, nâng cao tính minh bạch của các giao dịch trong ngân hàng đồng thời góp phần kiểm soát hiệu quả chi phí và doanh thu. Sự hợp tác giữa ngân hàng - Fintech tăng cường khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính cho khách hàng. Nó tạo ra cầu nối của các ngân hàng với những đối tượng dùng chưa có tài khoản ở NHTM truyền thống hay những đối tượng chưa tiếp cận dịch vụ truyền thống, đem đến cho người dùng những trải nghiệm tốt hơn, nhiều tiện ích hơn cho khách hàng, hỗ trợ phổ cập tài chính sâu rộng hơn, góp phần phát triển kinh tế-xã hội. “Fintech” nâng cao khả năng tiếp cận tài chính thông qua những ứng dụng công nghệ, giúp cho khách hàng khu vực xa xôi và khó khăn đều có thể tiếp cận dịch vụ mà bản thân ngân hàng truyền thống chưa thực hiện được. Sự liên kết giữa các công ty Fintech với NHTM truyền thống sẽ cho ra nhiều sản phẩm tài chính linh hoạt, đa dạng hóa dịch vụ tài chính, giúp phân tán rủi ro cho người sử dụng và giảm áp lực gây ra từ các cú sốc tài chính lớn.

Năm 2017, Ngân hàng quốc tế Việt Nam (VIB) đã hợp tác với Vietnamese Fintech Weezi Digital nhằm cho ra mắt MyVIB Social Keyboard, cung cấp dịch vụ chuyên tiện trên nền tảng các mạng xã hội. Theo Vietnam Fintech Report 2020, một quan chức của SBV đã cho biết: “Tại Việt Nam, có 72% các công ty Fintech chọn hợp tác với các ngân hàng trong kinh doanh cung cấp dịch vụ, thay vì cạnh tranh trực tiếp” (số liệu năm 2018). Trong một cuộc trả lời phỏng vấn với Thời báo Kinh tế Việt Nam vào năm 2019, Marc Djandji, một doanh nhân hiện đang làm việc tại

VIISA đã chia sẻ niềm tin của mình vào sự hợp tác mà cả hai bên đều có lợi giữa các ngân hàng truyền thống và các công ty Fintech.

Đến năm 2020, đã có nhiều thương vụ hợp tác chiến lược giữa các công ty thuộc lĩnh vực Fintech và các NHTM theo mô hình truyền thống. Nhiều ngân hàng đã chọn hợp tác với các Fintech ngoại quốc, chẳng hạn như CIMB Bank Vietnam và Toss (Hàn Quốc), VPBank và BE Group (Thụy Điển), OCB hợp tác với RippleNet (Mỹ), v.v... Trong khi đó, vài ngân hàng khác lại chọn hợp tác với các “startups” trong nước, chẳng hạn như VietCapitalBank hợp tác cùng Timo để giới thiệu ứng dụng TimoPlus.

5. KẾT LUẬN

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế, sự phát triển của khoa học công nghệ vào lĩnh vực tài chính - ngân hàng không chỉ được giới hạn trong phạm vi lãnh thổ của các quốc gia phát triển mà nó còn là mối quan tâm của các quốc gia đang phát triển, nơi mà nền tảng khoa học kỹ thuật đang trên đà bứt phá để cải tổ hệ thống tài chính hoạt động khá lâu dựa trên các phương thức truyền thống. Nghiên cứu của chúng tôi cho thấy rằng các công ty Fintech và NHTM truyền thống tại Việt Nam có mối quan hệ khá phức tạp, vừa cạnh tranh vừa bổ trợ nhau. Rõ ràng, bản thân chúng có những lợi thế so sánh khác nhau đối với đối thủ cạnh tranh. Trong khi các công ty Fintech có lợi thế về mặt công nghệ cao thì các ngân hàng truyền thống cũng có lợi thế nhờ khung pháp lý đầy đủ và sự tin tưởng từ những khách hàng lâu năm. Làm thế nào để các NHTM truyền thống và các công ty Fintech có thể vừa khai thác những tiềm năng sẵn có của mình vừa có thể nâng cao năng lực cạnh tranh trong cuộc chiến giành thị phần vô cùng khốc liệt. Mặt khác, vừa có thể tăng cường hợp tác, bổ trợ lẫn nhau trong bối cảnh một thị trường tài chính mới nổi như Việt Nam. Đó không chỉ là giải pháp chiến lược lâu dài của các nhà hoạch định chính sách vĩ mô mà còn là sự phối hợp đồng bộ của cả hệ thống tài chính, nhằm hướng đến sự phát triển bền vững không chỉ của các công ty Fintech hay các ngân hàng truyền thống mà còn cho cả hệ thống tài chính – ngân hàng của nước ta trong giai đoạn tới (2020-2030).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. An (2018) Bước chuyển trên thị trường Fintech Việt Nam, <https://www.thesaigontimes.vn/155168/Buoc-chuyen-tren-thi-truong-fintech-Viet.html>
2. Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm. *Geo. J. Int'l L.*, 47, 1271.
3. Augustine, A. (2015), Fintech: Changing the Way We Save and Invest. *US Economic Watch*.
4. Báo Chính phủ (2021). Chuyển đổi số ngân hàng thúc đẩy nhiều lĩnh vực khác. <https://baochinhphu.vn/Utilities/PrintView.aspx?distributionid=428842>
5. Chen, D. (2015). Singapore Management University. Emergence of FinTech and LASIC Principles.
6. Conard, E. (2012). “Now I make my own pictures” Visualization in reading intervention (Doctoral dissertation, Moravian College).
7. Chí Thịnh (2019). 70% doanh nghiệp Fintech là start-up. Báo Kinh tế Sài Gòn – Tạp chí của UBND TP HCM
8. ‘Defining Fintech.’ Ey.com, 2016, fintechsurvey.ey.com/2016/Home/Defining-fintech. Accessed 13 July 2021.
9. Douglas W.A, Janos N.B và Ross P.B (2016). The evolution of Fintech: A new post - crisis paradigm.
10. Đỗ Ngọc Diệp (2019). Kyber Network gọi vốn thành công, cựu sinh viên UET nói về khởi nghiệp. <https://vnu.edu.vn/ttsk/?C1654/N24635/Kyber-Network-goi-von-thanh-cong,-cuu-sinh-vien-UET-noi-ve-khoi-nghiep.htm>.
11. EY (2019). Eight ways Fintech adoption remains on the rise. https://www.ey.com/en_gl/financial-services/eight-ways-fintech-adoption-remains-on-the-rise.
12. Freedman, R.S. (2006), Introduction to Financial Technology. Amsterdam, Netherlands: Elsevier.
13. Fintechnews.sg. (2020). Vietnam Fintech Report 2020 (page. 21).

14. <https://fintechnews.sg/wpcontent/uploads/2021/01/Vietnam-Fintech-Report-2020.pdf>
15. Gia Bảo (2019). 13 công ty khởi nghiệp Fintech hấp dẫn nhất tại Việt Nam. Thông tin & Truyền thông – Cơ quan ngôn luận của Bộ thông tin và truyền thông
16. Hussain, A., Bui, V. H., & Kim, H. M. (2019). Microgrids as a resilience resource and strategies used by microgrids for enhancing resilience. *Applied energy*, 240, 56-72.
17. Ivaschenko, A. I. (2016), Using cryptocurrency in the activities of Ukrainian small and medium enterprises in order to improve their investment attractiveness.
18. Kang, J. (2018). Mobile payment in the Fintech environment: trends, security challenges, and services. *Human-centric Computing and Information sciences*, 8(1), 1-16.
19. Lê Thị Khương (2020). Tác động của Fintech đối với hệ thống ngân hàng – Kinh nghiệm của các nước trên thế giới và gợi ý cho Việt Nam. *Tạp chí Ngân Hàng Việt Nam*
20. Maese, V. (2016), Cryptocurrency: A primer. *The Banking Law Journal*, 133(8), 468.
21. Morse, A. (2015), Peer-to-Peer Crowdfunding: Information and the Potential for Disruption in Consumer Lending. NBER Working.
22. Mirchandani, A., Gupta, N., & Ndiweni, E. (2020). Understanding the Fintech Wave: A Search for a Theoretical Explanation. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(5), 331.
23. Oxford Dictionary.
<http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/fintech>.
24. Puschmann, T. (2017). Fintech. *Business & Information Systems Engineering*, 59(1), 69-76.
25. Stockholm School of Economics Stockholm FinTech (2015).
26. Scholz, N. (2015). The relevance of Crowdfunding: The impact on the innovation process of small entrepreneurial firms. Springer.
27. Tri Ngo (2008). Một vài suy nghĩ từ sự sụp đổ chứng khoán năm 1987. <http://erct.com/2-ThoVan/NKTri/Chungkhoan1987.htm>

28. Thu Minh (2019). Fintech – Xu thế mới của ngành tài chính hiện đại. Tạp chí Nhân dân Điện tử
29. Trần Trọng Triết (2021). Quản lý, giám sát công nghệ tài chính trong lĩnh vực chứng khoán. Tạp chí Tài chính Tiền tệ
30. Vasiljeva, T., & Lukanova, K. (2016). Commercial banks and FINTECH companies in the digital transformation: Challenges for the future. *Journal of Business Management*, (11).
31. Vũ Thị Ánh Tuyết (2021). Ứng dụng và phát triển công nghệ tài chính tại Việt Nam. Tạp chí Tài chính.
32. Viễn Thông (2018). Có khoảng 20 startup về blockchain tại Việt Nam. Vnexpress.net
33. Wallace, B. (2011), The Rise and Fall of Bitcoin. *Wired*, November 23.
34. Statista.com (Mar 17, 2021). Number of Fintech startups worldwide from 2018 to February 2021, by region. <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/>
35. Thang (2018) Fintech 2018: Nỗ lực kết nối hiệu quả để phát triển thanh toán điện tử ở Việt Nam. Báo điện tử Chính phủ. , <http://baochinhphu.vn/Kinh-te/Fintech-2018-No-luc-ket-noi-hieu-qua-de-phat-trien-thanh-toan-dien-tu-o-Viet-Nam/337838.vgp>
36. Zoltan Pozsar, Tobias Adrian, Adam Ashcraft, Hayley Boesky (2012), "Shadow Banking," Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, No. 458, Revised February 2012.
37. Zavolokina, L., Dolata, M., Schwabe, G. (2016), The FinTech phenomenon: Antecedents of financial innovation perceived by the popular press. *Financial Innovation*, 2(1), 16.