

# SỰ BÙNG NỔ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FINTECH, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO CÁC NGÂN HÀNG TẠI VIỆT NAM

THE EXPLOSION OF FINTECH ENTERPRISES, OPPORTUNITIES AND CHALLENGES  
FOR BANKS IN VIETNAM

Hà Thị Kim Dung\*, Nguyễn Thúy Quỳnh

## TÓM TẮT

Sự ra đời và phát triển của các công ty Fintech đã làm thay đổi và thúc đẩy các kênh phân phối sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống, mở rộng giao dịch trực tuyến thông qua Internet Banking, Mobile banking, mạng xã hội, ngân hàng không giấy, điều này dẫn đến câu hỏi Fintech là đối tác hay đối thủ của các ngân hàng. Bài báo trên cơ sở phân tích sự phát triển của các doanh nghiệp Fintech trong thời gian gần đây, từ đó cho thấy những cơ hội đồng thời cũng chỉ ra những thách thức đối với hoạt động của hệ thống ngân hàng trong tương lai. Trên cơ sở đó, nhóm tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nghiệp Fintech và ngân hàng trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay.

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

## ABSTRACT

The establishment and development of Fintech companies has changed and promoted the distribution channels of traditional banking products and services, expanding online transactions through Internet Banking, Mobile banking, social networks, and paperless bank, which raises the question that whether Fintech is a partner or a rival of banks. The article based on an analysis of the recent development of Fintech enterprises to show not only opportunities but also challenges for the operation of the banking system in the future. From that, some solutions are proposed to enhance the cooperation between Fintech enterprises and banks in the context of the current industrial revolution 4.0

**Keywords:** Fintech, Fintech Enterprises, banks, industrial revolution 4.0.

Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

\*Email: dungh21@gmail.com

Ngày nhận bài: 20/01/2020

Ngày nhận bài sửa sau phản biện: 28/6/2020

Ngày chấp nhận đăng: 23/12/2020

## 1. SỰ BÙNG NỔ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FINTECH

### 1.1. Doanh nghiệp Fintech

Dưới tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế xã hội có những biến chuyển vô cùng mạnh mẽ, trong đó có lĩnh vực tài chính. Sự xuất hiện của Fintech làm thay đổi cục diện ngành dịch vụ tài chính với những lợi thế về tốc độ, đơn giản, hiệu quả, tôn trọng quyền riêng tư và tiềm năng đã cho phép các

Fintech chia sẻ với khách hàng nhiều hơn, trao cho họ quyền kiểm soát và quyết định trong các giao dịch tài chính và các hoạt động đầu tư.

Hiện tại, chưa có một định nghĩa thống nhất trên toàn cầu cho Fintech. Fintech - viết tắt của từ Financial Technology" có nghĩa là công nghệ tài chính - là thuật ngữ để cập đến việc tận dụng sáng tạo công nghệ trong các hoạt động dịch vụ tài chính. Một cách đầy đủ hơn, theo Wikipedia trích dẫn từ Huffington Post, Fintech được định nghĩa là một ngành công nghiệp tài chính mới áp dụng công nghệ để nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính. Như vậy có thể hiểu Fintech là các ứng dụng, qui trình, sản phẩm, mô hình kinh doanh mới trong ngành dịch vụ tài chính, bao gồm một hay nhiều dịch vụ tài chính bổ sung và được cung cấp như một qui trình 'từ đầu cuối tới đầu cuối' qua mạng internet.

Doanh nghiệp Fintech, thường biểu thị các công ty hoặc đại diện các công ty kết hợp các dịch vụ tài chính với các công nghệ hiện đại, sáng tạo. Các công ty Fintech thường hướng tới thu hút khách hàng bằng các sản phẩm và dịch vụ thân thiện với người dùng, hiệu quả hơn, minh bạch hơn và tự động hơn so với những sản phẩm và dịch vụ đã có. Ngoài cung cấp các sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực ngân hàng, Fintech còn phân phối bảo hiểm và các công cụ tài chính khác hoặc cung cấp các dịch vụ bên thứ ba.

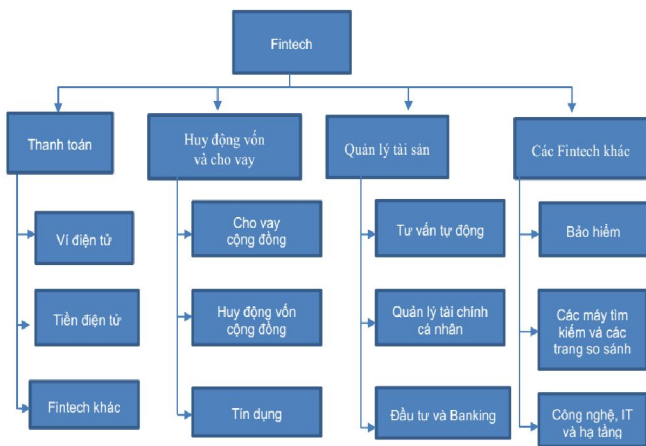
Vậy nếu một ngân hàng hoặc công ty tài chính bắt đầu áp dụng công nghệ vào vận hành, ví dụ ngân hàng đưa ra phần mềm ứng dụng điện thoại di động cho phép khách hàng giao dịch Mobile banking thì có được định nghĩa là Fintech không? Câu trả lời là không, đó là việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công ty tài chính hoặc ngân hàng và tự nhiên không thể gọi là Fintech.

Có nhiều lý lẽ xem Fintech là đối thủ của ngân hàng bởi dịch vụ của Fintech và các ngân hàng thương mại mang tính chất thay thế nhau, đây là một trong năm áp lực cạnh tranh theo mô hình của Michael Porter. Anagnostopoulos cho rằng Fintech sẽ đối xử với những định chế tài chính khác như là đối thủ cạnh tranh hơn là đối tác do những nghiệp vụ giữa các công ty Fintech gắn liền với khách hàng cuối cùng sử dụng sản phẩm [1]. Fernández De Lis S. cho rằng các hệ sinh thái Fintech không còn quá nhỏ bé để bỏ

qua nữa, sự lớn mạnh của các định chế Fintech đã khiến cho ngân hàng và cả những nhà làm chính sách cũng phải dè chừng về quy mô [2]. Theo cách tiếp cận của Huertas cho thấy, sự cạnh tranh trong thị trường tiền gửi huy động vốn truyền thống đã bị thu hẹp lại trong khu vực ngân hàng; ngược lại, các công ty Fintech lại tập trung vào việc thu hút khách hàng từ các nền tảng công nghệ hiện đại, dễ nhìn, mỹ thuật thiết kế đẹp và có thể được cá nhân hóa tối đa với người dùng [3]. Nghiên cứu của Románova I., Kudinska M. nhận thấy, Fintech sẽ đe dọa thị trường của ngân hàng thương mại ở một số lĩnh vực như thanh toán - lĩnh vực mà ngân hàng trước đây thống lĩnh - (95% người phản hồi rằng dường như khá chắc chắn với tình huống này), với sản phẩm tiết kiệm đơn giản (78% phản hồi), tài khoản vãng lai (64% phản hồi) và tín dụng tiêu dùng (54% phản hồi đồng ý). Trong nghiên cứu của mình, các tác giả cũng đồng ý rằng có hai mảng mà Fintech với các ngân hàng dường như tránh xa sự cạnh tranh của mình chính là sản phẩm tiết kiệm cấu trúc phân tầng (structured savings products) và các khoản vay mua nhà thông thường (home loan business) [4].

**1.2. Phân khúc hoạt động của các doanh nghiệp Fintech**

Các công ty trong ngành công nghiệp Fintech có thể được chia thành bốn phân khúc chính dựa theo các mô hình kinh doanh đặc thù của họ, bao gồm: thanh toán, huy động vốn và cho vay, quản lý tài sản và các Fintech khác (hình 1).



Hình 1. Các phân khúc thị trường Fintech tham gia

- Thanh toán: gồm các công ty Fintech cung cấp các loại tiền ảo (cryptocurrency) như một phương án thay thế cho tiền truyền thống. Với vai trò là các công cụ thanh toán hợp pháp, tiền điện tử có thể được tiết kiệm, sử dụng và trao đổi. Các ngân hàng không cần hoạt động như các cơ quan trung gian. Một trong những ví dụ về tiền điện tử nổi tiếng nhất là Bitcoin. Bitcoin, trải qua biến động giá trị lớn trong quá khứ, vẫn chưa thể phát triển thành một đối thủ cạnh tranh nghiêm túc với tiền tệ chính thức được ngân hàng trung ương phát hành. Hiện có hơn 700 loại tiền ảo khác chưa đạt tới mức vốn hóa thị trường như của Bitcoin. Ngoài ra, còn có các Fintech cung cấp các phương thức thanh toán thay thế như giải pháp thanh toán di động (bao

gồm các chức năng được xử lý qua điện thoại di động) cũng thuộc về phân đoạn này. Những chức năng này gồm sử dụng điện thoại di động để thực hiện thanh toán hoặc chuyển khoản ngân hàng, ví điện tử là một sản phẩm điển hình thuộc phân đoạn này.

- Huy động vốn và cho vay: là lĩnh vực giúp tạo nguồn vốn cho các cá nhân hoặc doanh nghiệp thay cho một ngân hàng truyền thống, gồm các hoạt động như huy động vốn cộng đồng (crowdfunding - một hình thức huy động vốn trong đó một số lượng lớn "người ủng hộ" sẽ cung cấp các nguồn lực tài chính để đạt được một mục tiêu chung), tín dụng và bao thanh toán (credit and factoring- các khoản vay đôi khi được duyệt trong thời gian ngắn vài ngày hay vài tuần thông qua điện thoại di động hoặc cung cấp các giải pháp bao thanh toán sáng tạo).

- Quản lý tài sản: bao gồm các công ty Fintech cung cấp tư vấn, xử lý và quản lý tài sản, và các chỉ số tổng hợp về mức độ giàu có cá nhân. Phân khúc này gồm: tư vấn tự động (robo-advice - để cập đến các hệ thống quản lý danh mục đầu tư, có chức năng cung cấp tư vấn đầu tư tự động dựa trên thuật toán, đôi khi còn đưa ra các quyết định đầu tư), quản lý tài chính cá nhân (PFM - kế hoạch hóa tài chính cá nhân, đặc biệt là quản lý và trình bày dữ liệu tài chính bằng phần mềm hoặc các dịch vụ dựa trên ứng dụng), đầu tư và banking.

- Các Fintech khác: là các công ty Fintech cung cấp bảo hiểm hoặc tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu mua được bao gộp trong phân đoạn bảo hiểm (còn được gọi là InsurTech - công nghệ bảo hiểm). Ngoài ra còn có, các Fintech của phân đoạn về các công cụ tìm kiếm và các trang so sánh, cho phép tìm kiếm và so sánh các sản phẩm và dịch vụ tài chính dựa trên Internet, được bao gộp vào phân khúc Fintech khác. Các công ty Fintech cung cấp các giải pháp kỹ thuật cho các nhà cung cấp dịch vụ tài chính được bao gộp vào phân đoạn công nghệ, công nghệ thông tin và cơ sở hạ tầng.

**1.3. Sự bùng nổ của các doanh nghiệp Fintech**

Theo một báo cáo của Accenture (công ty về outsourcing và các dịch vụ công nghệ, tư vấn quản lý toàn cầu), Fintech là một trong những lĩnh vực phát triển nhanh nhất của nền kinh tế. Trong giai đoạn 2010 - 2013, các hoạt động đầu tư vào Fintech chưa thực sự mạnh, lượng vốn đầu tư khoảng 2 - 4 tỷ USD. Đến năm 2017, lượng đầu tư vào Fintech đã tăng lên mức gần 40 tỷ USD. Riêng trong nửa đầu năm 2018, tổng đầu tư vào Fintech trên toàn cầu đã đạt 41,7 tỷ USD, vượt qua cả số liệu đầu tư toàn năm 2017. Fintech hiện diện ở cả hai thị trường phát triển và đang phát triển, đặc biệt là các thị trường đang phát triển có sự "nhảy vọt", nhiều nhà quan sát công nghệ kỳ vọng những đổi mới sang tạo quan trọng nhất trong lĩnh vực ngân hàng sẽ đến từ những thị trường mới nổi, trong đó có một số quốc gia có sự phát triển vượt bậc của Fintech như Brazil, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi.

Tại Châu Á, Trung Quốc là nơi các doanh nghiệp Fintech hoạt động vô cùng mạnh mẽ với sự tham gia của

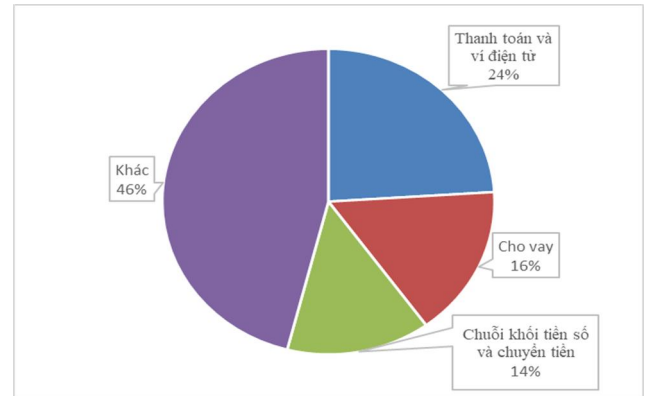
hàng loạt các tập đoàn có tiềm lực tài chính mạnh, cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin và có kỹ năng cùng năng lực phát triển ứng dụng đang tìm cách vươn ra quốc tế, trong đó có một số tên tuổi lớn như Alibaba Group, Baidu và Tencent. Ngoài ra, Đông Nam Á cũng đang chứng kiến sự tăng trưởng rõ rệt của Fintech. Trong năm 2016, đầu tư vào thị trường Fintech ở Đông Nam Á tăng lên 252 triệu USD, tăng 33% so với 190 triệu USD trong năm 2015, trong đó Singapo là quốc gia đi đầu. Theo dữ liệu từ Tracxn (Công ty chuyên tư vấn công nghệ và dữ liệu vốn mạo hiểm) cho thấy Singapo là quê hương của nhiều công ty Fintech lớn mạnh ở ASEAN, với tỷ lệ khoảng 39%. Cơ sở hạ tầng tài chính phát triển và các chính sách quản lý mang tính hỗ trợ của Singapo đã giúp cho quốc đảo này có thể cạnh tranh với các trung tâm tài chính toàn cầu khác. Indonesia, Malaysia và Thái Lan đang theo sát nút Singapo với vai trò là những điểm đến ưa thích của các công ty Fintech, nhờ được hỗ trợ bởi tỷ lệ sử dụng điện thoại di động cao, mức phổ cập Internet rộng và lượng dân số trẻ, tốc độ đô thị hóa nhanh. Điều này đã thu hút một lượng lớn các nhà đầu tư và các công ty Fintech dành sự chú ý của họ vào khu vực.

Ở Việt Nam, từ năm 2015 các startup về Fintech bắt đầu phát triển và dần trở thành một tín hiệu tốt gây chú ý với cộng đồng cũng như các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực này, đặc biệt là tại Hà Nội và TP.HCM. Tuy nhiên, nếu so với các quốc gia khác trong khu vực, con số này còn rất khiêm tốn. Theo nghiên cứu của công ty tư vấn Solidiance, thị trường Fintech của Việt Nam đạt 4,4 tỷ USD trong năm 2017 và dự kiến sẽ đạt 9 tỷ USD vào năm 2020.

Theo khảo sát của Viện Nghiên cứu phát triển Công nghệ ngân hàng Đại học Quốc gia TP HCM (VNUHCM-IBT), tính đến tháng 10/2019 có hơn 154 công ty hoạt động trong lĩnh vực Fintech tại Việt Nam. Trong đó, 37 công ty hoạt động trong mảng thanh toán, 25 công ty hoạt động trong lĩnh vực cho vay; 22 công ty làm về Blockchain, Crypto & Remittance (hình 2). 70% công ty Fintech ở Việt Nam là các công ty khởi nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đến từ các quốc gia phát triển như Nhật Bản, Mỹ, Canada, Australia, Anh, Đan Mạch, Pháp và các quốc gia lân cận như Trung Quốc, Singapo, Malaysia.

Nhìn chung, Fintech ở Việt Nam hiện chủ yếu chỉ tập trung ở ba dịch vụ: thanh toán, cho vay ngang hàng và huy động vốn cộng đồng. Các lĩnh vực hoạt động của Fintech tại Việt Nam gồm có: 1) Thanh toán với các công cụ như Moca, Payoo, VinaPay, Momo... hoặc cung ứng giải pháp thanh toán kỹ thuật số POS/mPOS4 như Hottab, SoftPay; 2) Gọi vốn, các công ty cung cấp nền tảng gọi vốn như FundStart, Comicola, Betado hay FirstSetp...; 3) Cho vay trực tuyến như LoanVi, Timal; 4) Quản lý tài chính cá nhân như BankGo, Moneylover, Mobivi; 5) Quản lý dữ liệu như Trusting, Social, Circle Bii; 6) Chuyển tiền như Matchmovie, Cash2vn; 7) Blockchain như Bitcoin Vietnam, VBTC Bitcoin trong đó phát triển nhất là phân khúc thanh toán, đặc biệt là ở loại hình ví điện tử. MoMo hiện là công ty Fintech đang dẫn đầu thị trường tại Việt Nam. Ở những phân khúc khác,

các công ty Fintech Việt Nam vẫn hoạt động ở quy mô nhỏ, số lượng ít và đang trong giai đoạn phát triển ban đầu.



Nguồn: VNUHCM-IBT (2019)

Hình 2. Tỷ lệ các công ty công nghệ tài chính tại Việt Nam

## 2. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO CÁC NGÂN HÀNG DO SỰ BÙNG NỔ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FINTECH

Sự bùng nổ của lĩnh vực Fintech ở Việt Nam trong thời gian gần đây vừa mang đến những cơ hội và cả những thách thức đối với hệ thống ngân hàng bởi ở thời điểm hiện tại, các phân khúc hoạt động của Fintech đang ảnh hưởng tới phần lớn các dịch vụ truyền thống mang tính cốt lõi của ngân hàng (như thanh toán, huy động vốn và cho vay). Mặc dù hiện tại trên thị trường tài chính ở Việt Nam thì các ngân hàng vẫn đang có thế mạng vốn dĩ là lợi thế cạnh tranh riêng có, tuy vậy Fintech đã và đang trở thành những đối thủ cạnh tranh khá mạnh buộc ngân hàng phải thay đổi và định hình lại chiến lược phát triển của mình.

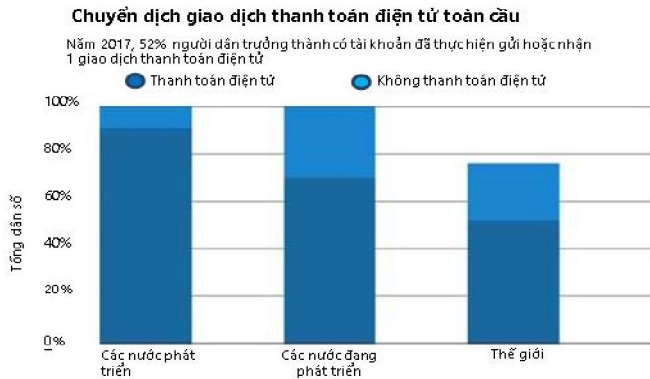
### 2.1. Cơ hội

**Thúc đẩy ngân hàng tăng cường đầu tư vào công nghệ, tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng ở nhiều phân khúc thị trường khác nhau**

Với sự phát triển của các sản phẩm điện thoại thông minh và thiết bị di động đã làm thay đổi theo quen của người sử dụng trong việc tiếp cận dịch vụ ngân hàng. Công nghệ di động đã làm chuyển dịch nhu cầu sử dụng dịch vụ của khách hàng sang các kênh giao dịch trực tuyến và điện thoại di động thông minh thay vì phải tới các chi nhánh của ngân hàng để thực hiện hàng loạt các thủ tục rườm rà. Theo thống kê của Accenture năm 2017, trung bình khách hàng tiếp xúc với ngân hàng 17 lần/tháng, trong đó tiếp xúc trực tiếp với con người là 2 lần/tháng và 15 lần còn lại qua Internet Banking, Mobile Banking và các tài khoản mạng xã hội. Báo cáo của Ngân hàng Thế giới năm 2017 cũng cho thấy, sự dịch chuyển nhu cầu thanh toán của khách hàng từ kênh truyền thống sang kênh điện tử đã vượt ngưỡng 50% trên toàn cầu, trong đó kênh thanh toán điện tử đã trở thành kênh chủ đạo tại các nước phát triển với tỷ lệ trên 86% khách hàng trưởng thành có tài khoản sử dụng (hình 3).

Mặt khác, dựa trên nền tảng công nghệ được phát triển bởi các doanh nghiệp Fintech như Big data, định dạng

khách hàng điện tử... các ngân hàng thương mại có thể ứng dụng trong việc thu thập dữ liệu và phân tích khách hàng, làm đơn giản hóa các quy trình thủ tục nhưng vẫn đảm bảo an toàn, hiệu quả trong giao dịch. Do vậy, đây là cơ hội cho những tổ chức tín dụng biết nắm bắt thời cơ đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực công nghệ thông tin, nâng cấp hạ tầng cơ sở công nghệ mới thay thế cho các hệ thống công nghệ đã cũ của ngân hàng để thu hút nhiều khách hàng hơn, đặc biệt khách hàng sống ở nông thôn, vùng sâu, vùng xa không có tài khoản ngân hàng và gặp khó khăn trong việc tiếp cận với các dịch vụ tài chính và ngân hàng truyền thống.



Hình 3. Sự dịch chuyển trong thanh toán điện tử toàn cầu

**Thúc đẩy chuyển đổi mô hình hoạt động của các ngân hàng sang ngân hàng số nhằm cắt giảm chi phí vận hành**

Sự đầu tư phát triển các giải pháp công nghệ nhằm cạnh tranh với các Fintech và sự dịch chuyển trong cách thức khách hàng tiếp cận các dịch vụ tài chính cơ bản từ trực tiếp sang online cũng làm thay đổi và thúc đẩy các kênh phân phối sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống, mở rộng giao dịch trực tuyến thông qua Internet Banking, Mobile banking, mạng xã hội. Trong tương lai, xu hướng các ngân hàng sẽ chuyển đổi sang ngân hàng số, thay đổi toàn diện trong cách thức hoạt động cung cấp sản phẩm, dịch vụ, giảm bớt số lượng chi nhánh, chuyển hóa dần vai trò của ngân hàng từ thực hiện giao dịch sang tư vấn, hỗ trợ khách hàng, hướng đến mục tiêu "không giấy" cho ngân hàng. Đây chính là cơ hội để các ngân hàng quy hoạch lại mạng lưới các điểm giao dịch nhằm tiết kiệm chi phí về mặt bằng, tài sản thiết bị và nhân sự, gia tăng sức cạnh tranh cho toàn hệ thống ngân hàng.

**Tinh giảm bộ máy nhân sự, hướng đến nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự**

Cùng với xu hướng giảm dần về số lượng chi nhánh, nhân sự của ngân hàng trong thời đại công nghệ phát triển cũng sẽ có nhiều thay đổi theo chiều hướng tích cực hơn. Điều dễ nhận thấy nhất là việc ngân hàng sẽ cắt giảm bớt số lượng nhân viên tại các phòng giao dịch, thay đổi vai trò của những giao dịch viên truyền thống trở thành các tư vấn viên. Nhân viên sẽ tập trung vào xây dựng mối quan hệ với khách hàng, thiết kế và quảng bá sản phẩm của ngân hàng, đặc biệt là những sản phẩm có ứng dụng Fintech. Bên cạnh đó, các ngân hàng sẽ hướng sự chú ý của mình tới các đối tượng

là các nhân viên cao cấp, có thể xử lý giải quyết các vấn đề cả về tài chính lẫn công nghệ, đặc biệt là các nhân viên có trình độ cao về công nghệ. Như vậy, dưới tác động của Fintech, ngân hàng sẽ có cơ hội tạo lập một cơ cấu tổ chức gọn nhẹ hơn, linh hoạt hơn, hoạt động hiệu quả hơn nhờ chất lượng nguồn nhân lực gia tăng và chi phí cho nhân sự được tiết kiệm hơn.

**2.2. Thách thức**

**- Một số mảng hoạt động truyền thống của ngân hàng bị thay đổi**

Fintech hiện đang có ảnh hưởng tới phần lớn các dịch vụ truyền thống mang tính cốt lõi của ngân hàng như huy động vốn, cho vay và thanh toán với hàng loạt công nghệ mang tính đột phá, hiện đại. Theo các chuyên gia ngành ngân hàng, 10 năm tới thì ngân hàng khó có thể bị lấn sân ở những mảng chủ chốt, chẳng hạn như cho vay, nhưng có sự thay đổi ở mảng thanh toán, dẫn đến giảm doanh thu các ngân hàng bị sụt giảm. Ở Việt Nam năm 2018, 2 kênh thanh toán qua internet và mobile banking có tốc độ tăng ấn tượng là 19,5% và 169%. Điều này dễ dàng được lý giải bởi sự tiện lợi, nhanh chóng, không bị chậm hay gián đoạn thanh toán vào các ngày cuối tuần, mặt khác các Fintech đầu tư mạnh cho hoạt động marketing nhằm lôi kéo người sử dụng như chuyển tiền ngoài hệ thống ngân hàng miễn phí, hoàn tiền khi thanh toán hóa đơn, giảm tiền khi thanh toán cho hàng hóa dịch vụ qua ứng dụng... Thị phần và lợi nhuận của các ngân hàng ở mảng này theo đó sẽ có xu hướng giảm xuống. Theo báo cáo phân tích của Công ty tư vấn quản lý McKinsey, đến năm 2025, Fintech có thể ảnh hưởng đến xu hướng giảm từ 10 - 40% lợi nhuận của khu vực ngân hàng. Cũng theo khảo sát của McKinsey tại Việt Nam cho thấy, 50% số người được hỏi cho biết sẵn sàng sử dụng các công nghệ tài chính mới, đặc biệt là thanh toán số. Ngoài ra, phần lớn những người được hỏi cũng đánh giá trong vòng 10 đến 15 năm tới mô hình ngân hàng truyền thống sẽ bị thay thế bởi mô hình hợp tác giữa các ngân hàng và các công ty Fintech.

**- Áp lực gia tăng đầu tư cho công nghệ và chuyển đổi ngân hàng số**

Các Fintech được nhắc đến với sự đi đầu về ứng dụng công nghệ thay thế cho những phương thức truyền thống và ngày càng có xu hướng lấn sâu hơn vào các phân khúc khác của thị trường tài chính. Do vậy, các Fintech đặt ngân hàng vào thế buộc phải đua về công nghệ bởi nếu không bắt kịp xu thế thì chính ngân hàng truyền thống chắc chắn sẽ bị Fintech bỏ xa. Đối với ngân hàng, chuyển đổi số không chỉ giới hạn trong việc số hóa dữ liệu giao dịch mà thông qua đó còn tập trung nâng cao trải nghiệm của khách hàng và được thực hiện nhờ quá trình tự động hóa, sử dụng khoa học phân tích dữ liệu để hiểu biết sâu sắc về khách hàng, nhằm đưa ra các sản phẩm dịch vụ phù hợp đáp ứng với sự phát triển công nghệ ngân hàng. Tuy vậy theo nghiên cứu của Ngân hàng Thanh toán quốc tế (BIS, 2018) cho thấy ngân hàng sẽ phải đối mặt với các thách thức trong chuyển đổi số như: khó khăn trong thu hút nhân

tài; lãnh đạo thiếu hiệu quả; sự thiếu hợp tác trong các đơn vị kinh doanh; kết cấu dữ liệu phức tạp; văn hóa doanh nghiệp; hạn chế của công nghệ thông tin... Mặt dù ngân hàng có thể gia tăng đầu tư cho công nghệ nhưng vẫn chưa thể đảm bảo ngân hàng có thể thắng được các Fintech do luôn có độ trễ trong việc ứng dụng công nghệ thông tin vào các hoạt động của ngân hàng.

#### **- Áp lực thay đổi quy trình thủ tục cung cấp dịch vụ tài chính quản lý rủi ro**

Fintech với sự phát triển mạnh của công nghệ đã làm thay đổi cách thức, quy trình vận hành cung cấp các dịch vụ tài chính theo hướng nhanh chóng, tiện lợi và trở nên lợi thế hơn so với các ngân hàng. Trong mảng cho vay, để đảm bảo an toàn vốn ngân hàng thường yêu cầu nhiều thủ tục, giấy tờ và mất nhiều thời gian để xử lý cho vay, trong khi quy trình cho vay và giải ngân của các công ty Fintech đơn giản và nhanh chóng hơn nhiều, có thể phê duyệt một số khoản vay chỉ trong vài giờ. Điều này cũng đòi hỏi các ngân hàng phải thay đổi quy trình thủ tục vận hành theo hướng nhanh gọn, tiện lợi nhưng phải đảm bảo an toàn nhằm tăng tính cạnh tranh với các Fintech.

Tuy nhiên, ngay cả khi ngân hàng hợp tác với các Fintech và thay đổi quy trình thủ tục cung cấp dịch vụ tài chính thì việc chia sẻ một phần cơ sở dữ liệu cũng sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro lớn, đặc biệt là rủi ro an ninh mạng phát sinh từ các hành vi gian lận, lừa đảo khách hàng, tấn công mạng vào hạ tầng ngân hàng; rủi ro rò rỉ dữ liệu người dùng... Đó là những dữ liệu giá trị đối với tội phạm an ninh mạng như thông tin, mật khẩu khách hàng, thông tin ban lãnh đạo ngân hàng, thông tin tài chính, chiến lược ngân hàng, thông tin sáp nhập, thông tin nghiên cứu và phát triển, thông tin về bản quyền sở hữu, thông tin về sở hữu trí tuệ phi bản quyền, mật khẩu của các đối tác và nhà cung cấp, Rò rỉ thông tin là mối lo lớn đối với an ninh mạng thời gian qua và trong thời gian tới khi số hóa đang phát triển mạnh mẽ. Do đó, vấn đề quan trọng là doanh nghiệp Fintech, ngân hàng phải đầu tư thỏa đáng cho an ninh mạng, điều này gây áp lực lớn về việc cân đối nguồn vốn cho đầu tư phát triển hệ thống công nghệ thông tin.

#### **- Áp lực lên việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực**

Phát triển ngân hàng số đã không còn là một lựa chọn, mà là yêu cầu tất yếu trong cuộc cạnh tranh với Fintech. Nhu cầu về đội ngũ nhân sự để triển khai quá trình này được dự liệu rất đáng kể, đặc biệt là một số vị trí công việc như phát triển phần mềm, kỹ sư công nghệ thông tin, quản lý dự án công nghệ thường xuyên được các ngân hàng Việt chiêu mộ nhằm phục vụ công cuộc chuyển đổi. Dẫu vậy, việc xây dựng một đội ngũ đảm nhận trọng trách này là không hề dễ dàng, bởi đây là một ngành có tính đặc thù cao, đòi hỏi nhân sự phải có hiểu biết cơ bản về nghiệp vụ ngân hàng, quy trình, quy định, quản trị rủi ro,... Tuy nhiên, đào tạo và thực tế làm việc không thể theo kịp tốc độ phát triển nhanh chóng của công nghệ, gây ra khan hiếm số lượng nhân sự chất lượng trên thị trường. Hơn nữa, các vị trí kỹ thuật đặc thù này đòi hỏi ứng viên có kiến thức và

kinh nghiệm về các công nghệ mới, như máy học, trí tuệ nhân tạo, blockchain... là những công nghệ chưa được đào tạo rộng rãi ở Việt Nam. Nhà tuyển dụng bởi vậy cũng ít lựa chọn hơn, buộc phải tìm kiếm người nước ngoài hoặc người Việt Nam có kinh nghiệm học tập và làm việc tại nước ngoài cho những vị trí kỹ thuật chủ chốt. Mặt khác, các ngân hàng không chỉ chạy đua với nhau trong việc thu hút và giữ chân nhân tài, mà còn phải cạnh tranh nhân sự với các công ty Fintech.

Nếu trước đây, nhân viên ngân hàng thường chỉ cần thông thạo một nghiệp vụ và tuân theo một lộ trình thăng tiến nhất định, thì giờ đây cần phải đa năng hơn. Để đáp ứng việc chuyển đổi theo mô hình công nghệ hiện đại cũng như nâng cấp đầu tư cơ sở hạ tầng công nghệ, nhân lực ngành tài chính, ngân hàng ngoài am hiểu chuyên môn nghiệp vụ, có khả năng phân tích dữ liệu, còn phải thành thạo kỹ năng vận hành công nghệ số. Ngoài ra, khi các ngân hàng áp dụng mô hình hoạt động linh hoạt thay vì cấu trúc phòng ban cứng nhắc như trước đây, người lao động sẽ cần phải biết nhanh chóng thích ứng với việc luân chuyển giữa các đội, nhóm "thời vụ" được lập nên nhằm theo kịp các xu hướng và cách thức hoạt động mới của lĩnh vực ngân hàng.

### **3. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP FINTECH VÀ NGÂN HÀNG**

Trước những cơ hội và thách thức do sự bùng nổ của hoạt động Fintech trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0, các ngân hàng có những lựa chọn riêng về mối quan hệ của ngân hàng với Fintech. Theo các chuyên gia, ngành ngân hàng phản ứng với sự phát triển của Fintech theo những cách khác nhau, hoặc không có động thái gì, hoặc coi các công ty Fintech là đối thủ, hoặc là đối tác; hoặc mua bán sáp nhập; hoặc hợp tác thúc đẩy sự phát triển của fintech; hoặc nghiên cứu và phát triển trong nội bộ hệ thống ngân hàng... Nhiều ngân hàng định hướng bán lẻ nhận thấy những thách thức đến Fintech nên đã tận dụng khi Fintech đang còn dạng sơ khai để tiến hành tăng tốc đầu tư lĩnh vực công nghệ nhằm đem đến những trải nghiệm ngân hàng tốt nhất cho khách hàng. Tuy nhiên, cũng có nhiều ngân hàng lựa chọn trở thành đối tác của các Fintech, đây được xem là một chiến lược phù hợp.

Thực tế ở Việt Nam cho thấy, các ngân hàng đang có xu hướng hợp tác hơn là đối đầu với các công ty Fintech. Mặc dù phần lớn các công ty Fintech ở Việt Nam đang hoạt động chủ yếu ở mảng thanh toán, nhưng các ngân hàng Việt Nam vẫn đang thực hiện các liên kết với các công ty công ty nghệ tài chính để cung cấp dịch vụ tốt hơn, mang lại sự tiện lợi hơn cho khách hàng và giảm chi phí cho người sử dụng, chẳng hạn quét mã QR Code để thanh toán, thực hiện giao dịch thanh toán thông qua các ví điện tử, liên kết với các hoạt động P2P lending... Sự hợp tác giữa ngân hàng và các công ty Fintech là yêu cầu tất yếu, nhằm bù trừ những khiếm khuyết cho nhau. Các ngân hàng hiện đang phải đối diện với rất nhiều thách thức do công ty Fintech mang lại, trên hầu hết các nghiệp vụ kinh doanh truyền thống của mình như cho vay, thanh toán, chuyển



tiền, tài chính cá nhân, bảo hiểm... Dù có thể đầu tư nguồn lực tài cho phát triển công nghệ, song vấn đề vòng đời sản phẩm ngắn, cộng với độ trễ trong việc ứng dụng tích hợp công nghệ mới vào hệ thống máy tính đã lỗi thời của họ sẽ khiến cho khoản đầu tư của các ngân hàng có thể không mang lại hiệu quả. Ngược lại, về phía các công ty Fintech, thách thức đặt ra là phải đối mặt với nguy cơ thất bại do không thể cung cấp các sản phẩm phù hợp với thị trường, mô hình kinh doanh không bền vững, chi phí mở rộng thị trường cao, ít khả năng tìm được đối tác là ngân hàng phù hợp và khó khăn trong việc giành giật thị phần với sản phẩm mới khác biệt so với những sản phẩm đã được các ngân hàng cung ứng lâu năm. Việc hợp tác sẽ tận dụng được lợi thế của cả hai phía, gồm mạng lưới, vốn, kiểm soát nội bộ chặt chẽ và kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính của các ngân hàng và lợi thế về mặt công nghệ, mô hình kinh doanh sáng tạo và có khả năng phân tích dữ liệu lớn của các Fintech. Phương thức hợp tác nên được triển khai theo các hướng sau:

- Tận dụng mạng lưới, cơ sở hạ tầng sẵn có của ngân hàng để kết hợp với khả năng phát triển công nghệ của các công ty Fintech thông qua việc liên kết phát triển dịch vụ, sản phẩm, ngân hàng có thể thực hiện thuê ngoài một số dịch vụ của các công ty Fintech hơn là đầu tư phát triển với chi phí đầu tư lớn.

- Đẩy mạnh hoạt động thâm nhập thị trường thông qua các thương vụ mua bán và sáp nhập, đón đầu và cạnh tranh để gây sức ép trở lại cho các công ty Fintech.

- Thực hiện các bước cải tổ mạnh mẽ, đặc biệt trong việc nghiên cứu và ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật để luôn giữ vai trò là động lực phát triển đi đầu trong hệ thống tài chính.

- Ngân hàng cần quy định về các loại dữ liệu cung cấp cho Fintech. Khi đưa sản phẩm vào ứng dụng, ngân hàng cũng cần giám sát các dữ liệu có được sử dụng đúng mục đích, đồng thời phải có chính sách bảo mật thông tin khách hàng. Với các doanh nghiệp Fintech, cần quan tâm đến khía cạnh bảo mật ngay từ khi đưa ra ý tưởng, thực hiện song song giữa sáng tạo và tăng cường bảo mật cho giao dịch của khách hàng.

- Tăng cường hợp tác và đầu tư từ nước ngoài để nhận chuyển giao và cập nhật công nghệ mới, nhất là những công nghệ tạo ra sản phẩm bậc cao như tư vấn tự động, nhận diện kỹ thuật số... từ xu thế phát triển của Fintech toàn cầu.

#### Về phía cơ quan quản lý:

- Cần tập trung xây dựng hệ thống chính sách pháp luật nhằm giải quyết các vấn đề về bảo mật, an ninh mạng, sở hữu trí tuệ, bảo vệ người tiêu dùng nhằm bảo đảm sự phát triển của hệ thống ngân hàng, cũng như tạo hệ sinh thái cho các công ty Fintech khởi nghiệp và phát triển. Hệ sinh thái Fintech gồm các doanh nghiệp Fintech, các nhà phát triển công nghệ, các nhà quản lý chính sách, khách hàng, các tổ chức tài chính truyền thống như ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán... Một hệ sinh thái

hoàn chỉnh, đồng bộ, cân đối sẽ là điều kiện tốt nhất cho Fintech phát triển. Bên cạnh đó, xây dựng kế hoạch, nghiên cứu, áp dụng cách thức quản lý theo khuôn khổ pháp lý thử nghiệm, phù hợp với thực tiễn, thông lệ quốc tế, tiến tới ban hành khuôn khổ pháp lý và quản lý chính thức trong thời gian tới. Trước mắt, cần công nhận và đẩy mạnh áp dụng các chứng từ điện tử, dữ liệu điện tử, chữ ký điện tử.

- Chuẩn hóa cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư, về doanh nghiệp, về khách hàng, về các trường thông tin cần phải khai báo, tạo nền tảng số hóa, phục vụ cho phát triển mô hình kinh tế chia sẻ; hoàn thiện hành lang pháp lý trong việc chia sẻ thông tin giữa các bộ ngành, giữa cơ quan quản lý với doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp với nhau

- Dành nguồn lực ưu tiên cho phát triển hạ tầng về thông tin mạng và bảo đảm về an ninh, an toàn cho mọi giao dịch của nền kinh tế trong môi trường mạng bởi Fintech và các định chế tài chính luôn đối mặt với những thách thức không nhỏ về vấn đề an toàn bảo mật, an ninh mạng, tội phạm công nghệ cao.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Anagnostopoulos, 2018. *Fintech and Regtech: Impact on Regulators and Banks*. Journal of Economics and Business.
- [2]. Fernández De Lis S., 2016. *RegTech, the new magic word in FinTech*. Banking Outlook, BBVA.
- [3]. Huertas T., 2016. *Six Structures in Search of Stability, in Banking Reform*. edited by Patricia Jackson, UERF Conference Proceedings.
- [4]. Románova I., Kudinska M., 2016. *Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity?*. Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, 21–35.
- [5]. Accenture, 2017. *The future of Fintech and banking*. Capgemini, top 10 trends in banking 2017.
- [6]. N.T. Hiền, N.T.M. Ngọc, 2019. *Xu hướng phát triển Fintech trên thế giới, những cơ hội, thách thức đặt ra với ngành ngân hàng và thực tiễn tại Việt Nam*. Tạp chí Ngân hàng, số 2+3.
- [7]. P.X. Hòe, 2019. *Lợi thế của Fintech, sự hợp tác với ngân hàng và thách thức nguồn nhân lực*. Hội thảo Quốc tế "Công nghệ tài chính trong nền kinh tế thông minh", ĐHQGHN.
- [8]. P.T. Linh, 2019. *Ứng dụng công nghệ tài chính trong chuyển đổi số của ngân hàng hiện nay*. Tạp chí Tài chính kỳ 1 tháng 10.
- [9]. T.Q. Thông, P.K. Duy, H.L.Đ. Toàn, 2018. *Fintech và ngân hàng - đối tác hay đối thủ*. Kỷ yếu hội thảo khoa học: "Tương lai của Fintech và ngân hàng, phát triển và đổi mới
- [10]. Hoài Sơn, 2019. *Startup về Fintech phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam*. <https://kinhthuchungkhoan.vn/startup-ve-fintech-phat-trien-manh-me-tai-viet-nam-39315.html>
- [11]. Thu Minh, 2019. *Fintech - Xu thế mới của ngành tài chính hiện đại*. <https://nhandan.com.vn/hangthang/item/42381202-fintech-xu-the-moi-cua-nganh-tai-chinh-hien-dai.html>

#### AUTHORS INFORMATION

**Ha Thi Kim Dung, Nguyen Thuy Quynh**

Hanoi University of Industry