

Thúc đẩy Tài chính toàn diện tại Việt Nam và vai trò của FinTech trong việc phối hợp với Tổ chức tín dụng

Tháng 11 năm 2024



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.



Shape the future
with confidence

Mục lục

Lời nói đầu	4
Tóm tắt	5
Chương 1: Tổng quan về tài chính toàn diện	7
Giới thiệu	8
Bức tranh tài chính toàn diện trong khu vực và trên thế giới	10
Khoảng cách và những rào cản	12
Cơ hội thúc đẩy tài chính toàn diện	14
Chương 2: Thực trạng tài chính toàn diện tại Việt Nam	16
Hiện trạng qua những chỉ số đo lường tài chính toàn diện	17
Sự đóng góp của khu vực công và tư nhân	19
Thách thức tồn tại và tiềm năng phát triển	23
Chương 3: Vai trò của FinTech trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam	26
Năm lợi ích chính đối với cá nhân	28
Ba lợi ích chính cho MSMEs	42
Định hình lại việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng qua sự hợp tác giữa ngân hàng và FinTech	49
Chương 4: Kết luận và triển vọng tương lai	51
Đối với cơ quan quản lý	52
Đối với tổ chức tín dụng	53
Đối với công ty FinTech	55
Phỏng vấn chuyên gia	57
Phương pháp luận	66
Tài liệu tham khảo	67
Thông tin liên hệ	69

Từ viết tắt và một số định nghĩa

Các từ viết tắt

AI	Trí tuệ nhân tạo
AMS	Các quốc gia thành viên ASEAN
API	Giao diện lập trình ứng dụng
CAGR	Tốc độ tăng trưởng kép
BNPL	Mua trước, trả sau
DFS	Dịch vụ tài chính – ngân hàng số
eKYC	Giải pháp định danh khách hàng điện tử
EmFi	Tài chính nhúng
FinTech	Công nghệ Tài chính
GDP	Tổng sản phẩm nội địa
InsurTech	Công nghệ Bảo hiểm
IFC	Tổ chức Tài chính Quốc tế
MSMEs	Hệ kinh doanh, doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ, và vừa
NAPAS	Công ty Cổ phần Thanh toán Quốc gia Việt Nam
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
P2P	Cho vay ngang hàng
POS	Điểm bán hàng
SMEs	Hệ kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa
WMSMEs	Hệ kinh doanh, doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ, và vừa do phụ nữ làm chủ

Một số định nghĩa

Blockchain	Công nghệ chuỗi khối
Sandbox	Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát
Tổ chức tài chính	Được đề cập đến như một tổ chức tài chính chính thức, được sử dụng khi trình bày thông tin về bối cảnh trong khu vực và toàn thế giới
Tổ chức tín dụng	Bao gồm ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân, được sử dụng khi trình bày thông tin về bối cảnh tại Việt Nam

Lời nói đầu

Khi sự đổi mới sáng tạo không ngừng tháo gỡ rào cản giữa các ngành và mở ra tiềm năng chưa từng có đối với ngành tài chính – ngân hàng, chúng tôi rất hân hạnh giới thiệu báo cáo **Thúc đẩy Tài chính toàn diện ở Việt Nam và vai trò của FinTech trong phối hợp với Tổ chức tín dụng**. Báo cáo này mang đến bức tranh tổng quan về hiện trạng tài chính toàn diện cũng như góc nhìn về tiềm năng phát triển trong tương lai.

Khái niệm tài chính toàn diện phản ánh khát vọng của hàng triệu người đang nỗ lực tiếp cận hệ thống tài chính mà trước đây họ phải “đứng bên ngoài”. Người dùng, đặc biệt là ở các khu vực nông thôn, đã phải đối mặt với những thách thức trong việc tiếp cận các kênh tín dụng chính thống, do thiếu hụt về thông tin, kiến thức tài chính và sự chênh lệch rõ nét về hiện trạng số hóa giữa khu vực thành thị và nông thôn. Tương tự, MSMEs cũng gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng truyền thống, do thường không thể đáp ứng được các yêu cầu khắt khe về tài sản thế chấp và hồ sơ tín dụng do có quy mô nhỏ. Trong những năm qua, chúng ta đã được chứng kiến sự phát triển của công nghệ đóng góp tích cực vào việc bình dân hóa khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng và đây cũng là thông điệp EY muốn truyền tải trong báo cáo này: chúng tôi tìm hiểu khía cạnh con người của tài chính toàn diện, ghi nhận câu chuyện của tài chính toàn diện đằng sau những dữ liệu thu thập được. Sự gia tăng số lượng người sở hữu tài khoản ngân hàng và sự phổ biến của thanh toán trực tuyến không chỉ là những thước đo đánh giá sự tiến bộ, mà còn là những dấu mốc quan trọng trên hành trình của mỗi cá nhân trong quá trình tham gia vào sự phát triển và đảm bảo an ninh tài chính của mình.

Sự hợp tác giữa các cơ quan quản lý, các tổ chức tín dụng và các công ty FinTech đóng vai trò quan trọng trong hành trình này. Đây là mối quan hệ tương hỗ, cùng thúc đẩy sự đổi mới và đặt nền móng cho một hệ

sinh thái toàn diện hơn trong tương lai. Hơn nữa, sự tham gia của người dùng, MSMEs trong việc tiếp nhận nỗ lực phổ cập tài chính đã đem lại nhiều lợi ích. Tuy nhiên, bên cạnh các thành tựu đã đạt được, chúng tôi cũng nhận thấy vẫn còn các thách thức đang tồn tại. Việc tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng chính thống vẫn cần được phổ biến rộng rãi hơn và nhu cầu về phổ cập kiến thức tài chính càng trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết.

Trong nghiên cứu này, chúng tôi nhận thấy vai trò của FinTech như một chất xúc tác cho sự thay đổi. Công ty FinTech góp phần mang lại giải pháp và truyền cảm hứng cho xu hướng hướng tới xây dựng một xã hội toàn diện hơn. Các công ty FinTech, thông qua việc phát triển những giải pháp phù hợp với tư duy đổi mới sáng tạo đang chứng minh tiềm năng trong việc hỗ trợ vượt qua các rào cản trên con đường mở rộng khả năng tiếp cận, đem dịch vụ tài chính – ngân hàng đến cho mọi người dân.

Việc hướng tới một môi trường nơi FinTech có thể đồng hành phát triển cùng với các tổ chức tín dụng truyền thống là hướng đi cho tương lai, với sự ủng hộ các chính sách tạo thuận lợi, hỗ trợ đổi mới sáng tạo, đồng thời vẫn đảm bảo sự ổn định và niềm tin vào hệ thống tài chính. Mục tiêu hướng tới là xây dựng một khuôn khổ nơi mỗi cá nhân, MSMEs bất kể tình trạng kinh tế – xã hội của mình, có thể tham gia một cách tích cực, đầy đủ vào hệ thống tài chính quốc gia.

Khi bạn đọc báo cáo này, hãy cùng suy ngẫm về một tương lai mà ở đó mọi công dân Việt Nam đều có khả năng tiếp cận với những sản phẩm, dịch vụ tài chính – ngân hàng thiết yếu nhằm hướng tới sự thịnh vượng chung. Chúng tôi hy vọng báo cáo không chỉ đem lại thông tin cập nhật mà còn giúp gợi mở các suy nghĩ và nhận định riêng cho từng bạn đọc.

Tóm tắt

Những bước tiến đáng chú ý trong bức tranh tài chính toàn diện tại Việt Nam được thúc đẩy bởi sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan quản lý và các bên tham gia thị trường.

Việt Nam đã có những bước tiến đáng chú ý trong thúc đẩy tài chính toàn diện. Trong đó, các cơ quan quản lý và các tổ chức tín dụng truyền thống đóng vai trò nòng cốt. Trên cơ sở Chiến lược Tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030, khu vực công và tư đã phối hợp để mở rộng phạm vi cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là đến các khu vực nông thôn và đến nhóm dân số chưa được tiếp cận hoặc có nhiều hạn chế trong khả năng tiếp cận dịch vụ, từ đó gia tăng tỷ lệ sở hữu tài khoản thanh toán từ 31%¹ trong giai đoạn 2015-2017 lên 87%² vào cuối năm 2023. Theo Chỉ số Tài chính toàn diện toàn cầu 2024 của Principal Financial Group, Việt Nam đang xếp thứ 14 về chỉ số tài chính toàn diện quốc gia, chỉ đứng sau Singapore và Thái Lan trong khu vực ASEAN.³

Những nỗ lực của các cơ quan quản lý, cùng với sự tiên phong của các tổ chức tín dụng, đã đem tới những cải tiến sâu rộng trong hệ thống tài chính. Sự nỗ lực của NHNN Việt Nam trong việc thúc đẩy dịch vụ thanh toán không tiền mặt đã đem lại mức tăng trưởng số lượng giao dịch thanh toán trực tuyến trung bình hàng năm cho giai đoạn 2021-2023 là 52%⁴. Điều này cũng đã thúc đẩy quá trình chuyển đổi số của ngành tài chính – ngân hàng thông qua việc ban hành hàng loạt các quy định, tạo khuôn khổ pháp lý và môi trường thuận lợi để thực hiện các mục tiêu tài chính toàn diện như: Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Kinh doanh bảo hiểm, Luật Phòng chống rửa tiền, Luật Căn cước, Luật Giao dịch điện tử, v.v., đến các dự án lớn như Cổng Dịch vụ công quốc gia, Cơ sở dữ liệu Quốc gia về dân cư và chuẩn hóa mã QR trên toàn quốc (VietQR).

Trong khu vực tư nhân, mô hình phối hợp thay vì cạnh tranh giữa ngân hàng và FinTech đã được thúc đẩy nhằm thu hẹp các khoảng cách trong bức tranh tài chính toàn diện. FinTech đem lại nền tảng đổi mới sáng tạo và chiến lược tập trung cải thiện trải nghiệm khách hàng, trong khi ngân hàng đem đến sự tín nhiệm, kinh nghiệm pháp lý, và cơ sở hạ tầng tài chính bài bản. Sự hợp tác này đã đóng vai trò quan trọng trong việc mở

rộng phạm vi cung cấp của các sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế không dùng tiền mặt.

Sự mở rộng của mạng lưới người bán và điểm chấp nhận thanh toán, cùng với việc gia tăng số lượng người dùng của các công ty FinTech đã đóng góp đáng kể vào tiến trình này. Quan hệ hợp tác này đã cho phép các dịch vụ tài chính – ngân hàng được tích hợp một cách liền mạch, cho phép khách hàng trải nghiệm đa dạng các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Dù vẫn còn nhiều thách thức trước mắt, các đột phá công nghệ trong ngành tài chính đang chứng tỏ giá trị của mình trong việc hỗ trợ vượt qua những khó khăn này.

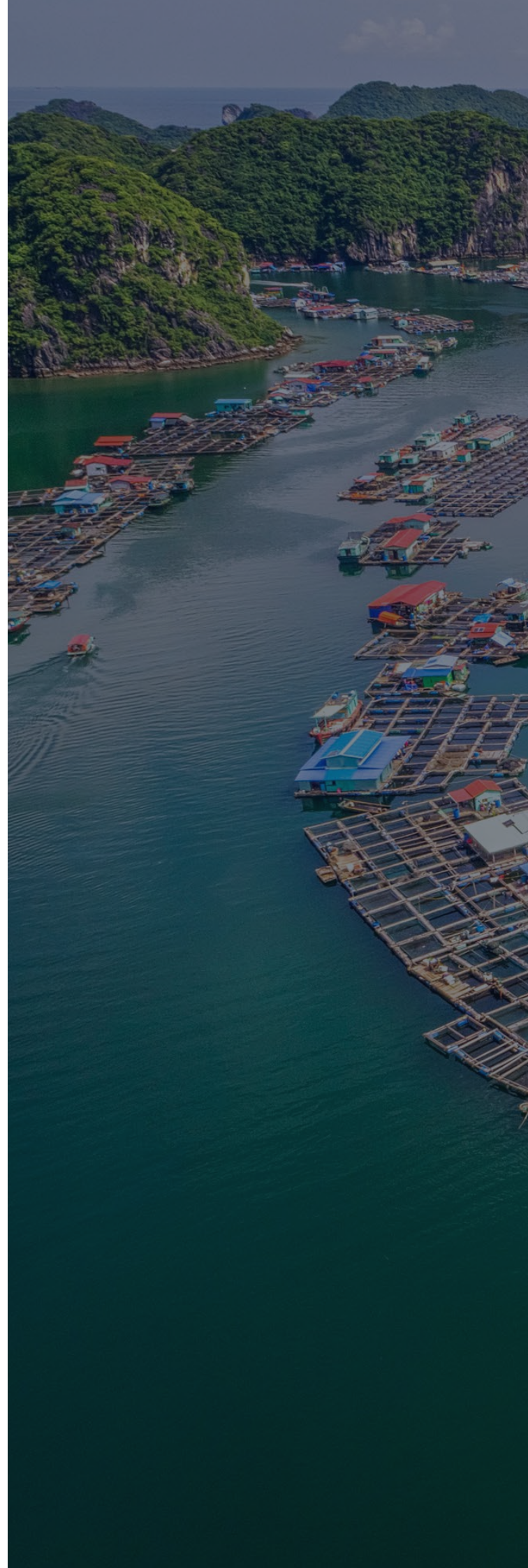
Mặc dù có những thành tựu nhất định, vẫn còn đó những thách thức trong bối cảnh tài chính toàn diện ở Việt Nam. Còn một bộ phận dân số đáng kể, đặc biệt là ở khu vực nông thôn, vẫn chưa được tiếp cận với các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng chính thống, mức độ hiểu biết về tài chính vẫn còn thấp và sự chênh lệch về mức độ số hóa vẫn còn tồn tại là những thách thức chính trong nỗ lực thúc đẩy tài chính toàn diện.

Bằng cách ứng dụng công nghệ để vượt qua những rào cản truyền thống, các công ty FinTech nổi lên như một cánh tay hỗ trợ, mang đến những giải pháp đổi mới sáng tạo giúp gia tăng tốc độ tiếp cận và sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng trong nước, đặc biệt là đối với MSMEs và những cá nhân trước đây không có khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng. Về khía cạnh khách hàng, báo cáo thực hiện khảo sát và phân tích các nội dung như chi phí phải trả khi sử dụng sản phẩm dịch vụ, khả năng tiếp cận sản phẩm dịch vụ, tốc độ cung cấp sản phẩm dịch vụ, và kiến thức tài chính; qua đó cho thấy triển vọng tích cực trong thúc đẩy tài chính toàn diện đến mọi người dân. Bằng cách sử dụng phân tích dữ liệu để có được những thông tin chuyên sâu về lịch sử tài chính và hành vi của MSMEs, FinTech đã hỗ trợ đánh giá mức độ tín nhiệm; qua đó, giúp những đơn vị này tiếp cận nguồn vốn mà trước đó chưa được đáp ứng, đồng thời thúc đẩy quá trình chuyển đổi số của chính các đơn vị này nhằm giúp họ mở rộng và phát triển kinh doanh.

Con đường dài còn ở phía trước: Năm bắt tương lai của tài chính toàn diện

Mặc dù đã có những thành tựu đáng ghi nhận, đạt được tài chính toàn diện ở Việt Nam vẫn còn là một hành trình dài. Việc tăng cường hợp tác giữa các công ty FinTech và các tổ chức tín dụng truyền thống, phát triển sâu rộng mô hình ngân hàng mở, và thúc đẩy trình độ hiểu biết về tài chính là các hoạt động cấp thiết hiện nay. Khung pháp lý cần được củng cố và mở rộng, đặc biệt với việc phê duyệt và triển khai của sandbox, để hỗ trợ đổi mới sáng tạo và quản lý rủi ro liên quan đến các công nghệ tài chính mới.

Tựu chung lại, hành trình tài chính toàn diện của Việt Nam đã chứng kiến những bước tiến đáng kể, được thúc đẩy bởi các sáng kiến và dẫn dắt quan trọng của các cơ quan quản lý, các tổ chức tín dụng truyền thống và năng lực đổi mới sáng tạo từ FinTech. Tuy nhiên, để xây dựng được một hệ sinh thái tài chính hoàn toàn toàn diện, nỗ lực phối hợp giữa các bên cần được tiếp tục phát huy nhằm giải quyết những thách thức còn tồn tại và vận dụng phù hợp các công nghệ mới nổi và tăng cường công tác giáo dục tài chính. Sự hợp tác giữa ngân hàng và FinTech là đặc biệt quan trọng trong việc ứng dụng công nghệ tài chính trong bối cảnh quy định hiện hành, nhằm đảm bảo rằng lợi ích của quá trình đổi mới sáng tạo tài chính sẽ đến được với tất cả người dân.





Chương 1

Tổng quan về
tài chính toàn diện



Giới thiệu

Trên thế giới hiện nay, trong bối cảnh công nghệ và sản phẩm tài chính liên tục có sự tiến bộ và đổi mới, một bộ phận lớn của xã hội vẫn chưa có khả năng tiếp cận hệ sinh thái tài chính chính thống. Chỉ số tài chính toàn diện toàn cầu là 49,7¹ vào năm 2024 đã cho thấy hiện trạng của việc trao quyền kinh tế hiện nay. Con số này không chỉ thể hiện tiềm năng phát triển lớn mà còn nhấn mạnh nhu cầu cấp bách cần giải quyết của sự chênh lệch trong việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng đã và đang tồn tại trong một thời gian dài.

Tài chính toàn diện đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế toàn diện.

Tài chính toàn diện có tầm quan trọng lớn, đóng vai trò là một trong những động lực cơ bản của phát triển kinh tế, một yếu tố hỗ trợ mạnh mẽ trong việc giảm thiểu nghèo đói và đóng góp quan trọng cho tăng trưởng kinh tế toàn diện.

Phạm vi của tài chính toàn diện không chỉ giới hạn đơn thuần ở khả năng tiếp cận; nó bao hàm việc "tiếp cận được" và "sử dụng được" một cách thực tế đối với đa dạng các dịch vụ tài chính – ngân hàng. Khái niệm này không chỉ là mệnh đề về mặt tài chính mà còn là về mặt xã hội, liên kết chặt chẽ với ít nhất tám trong số 17 Mục tiêu Phát triển Bền vững của Liên Hợp Quốc và đóng một vai trò không thể thiếu trong việc hiện thực hóa các mục tiêu đầy tham vọng của Ngân hàng Thế giới trong việc xóa nghèo và thúc đẩy thịnh vượng chung.

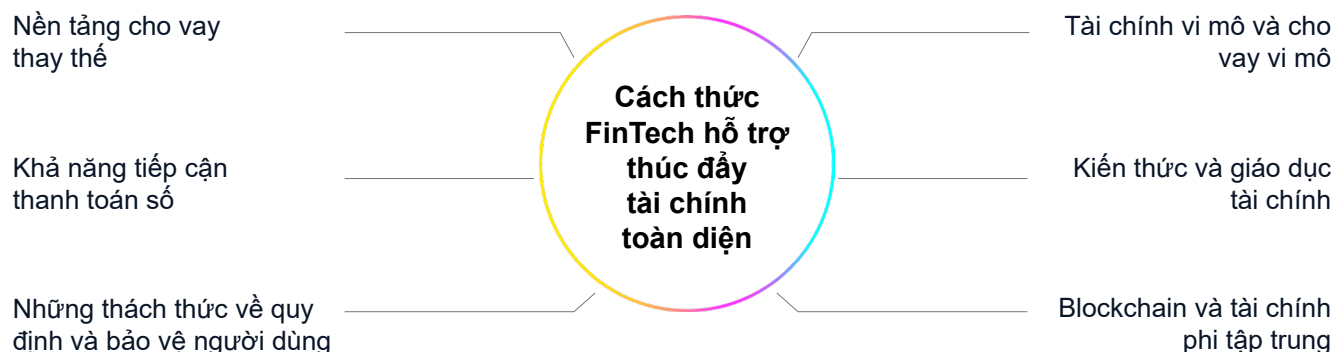
Các nhà hoạch định chính sách toàn cầu đã tăng cường nỗ lực nâng cao tài chính toàn diện, với sự tiên phong của FinTech.

Thế giới đang chứng kiến sự "cách mạng hóa" việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng thông qua việc phát triển các hệ thống thanh toán thuận tiện và dễ tiếp cận cùng nỗ lực nâng cao kiến thức tài chính. Những sáng kiến này đang dần gỡ bỏ các rào cản của nhóm dân số bị hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng, tập trung vào giảm thiểu chi phí, bảo vệ người dùng và hướng tới đổi mới sáng tạo bền vững. Theo báo cáo *Financial Inclusion* cập nhật tháng 9 năm 2022 của World Bank, trong thập kỷ qua, với nỗ lực của các nhà hoạch định chính sách trên toàn cầu, số lượng người trưởng thành không có tài khoản ngân hàng đã giảm từ 2,5 tỷ người từ năm 2011 xuống còn 1,4 tỷ người năm 2021, đánh dấu những bước tiến đáng kể của tài chính toàn diện.²

Đi đầu trong công tác "bình dân hóa" dịch vụ tài chính – ngân hàng, FinTech góp phần định hình lại bối cảnh tài chính toàn diện, sử dụng các công nghệ tiên tiến để gỡ bỏ các rào cản truyền thống. Bằng cách tăng cường khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng, FinTech đang mở rộng phạm vi tiếp cận của hệ thống tài chính đến những vùng xa xôi nhất, kết nối các cộng đồng gặp hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng với nền kinh tế toàn cầu.

Theo định nghĩa của Ngân hàng Thế giới, tài chính toàn diện là: "Khả năng các cá nhân và doanh nghiệp tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng với chi phí hợp lý nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch, thanh toán, tiết kiệm, tín dụng và bảo hiểm của họ – được cung cấp một cách có trách nhiệm và bền vững."²

FinTech cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các cá nhân "làm quen" với các sản phẩm tài chính, nâng cao hiểu biết tài chính, trang bị cho họ kiến thức để có thể đưa ra những quyết định đúng đắn. Thêm vào đó, FinTech đang cố gắng hoạt động một cách linh hoạt trong khuôn khổ pháp lý còn thách thức hiện tại, phối hợp chặt chẽ với các nhà hoạch định chính sách để xây dựng môi trường pháp lý vừa đảm bảo an toàn cho người dùng, vừa thúc đẩy sự đổi mới sáng tạo.



Nguồn: Phân tích của EY

Thẻ trả trước hỗ trợ cho sự phát triển của tài chính toàn diện thông qua việc cung cấp công cụ thanh toán điện tử thuận tiện cho người dùng không có tài khoản ngân hàng và gặp hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng. Giá trị giao dịch toàn cầu được dự đoán sẽ vượt qua 1 nghìn tỷ USD vào năm 2024.³



Bức tranh tài chính toàn diện trong khu vực và trên thế giới

Tài chính toàn diện đóng vai trò không thể tranh cãi trong việc tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo ở các nền kinh tế đang phát triển. Nhiều sáng kiến trên thế giới đã được thực hiện nhằm đưa các dịch vụ tài chính – ngân hàng đến với bộ phận người dân và doanh nghiệp chưa từng được tiếp cận với hệ thống ngân hàng truyền thống.

Các quốc gia trên thế giới, đặc biệt là các nước đang phát triển, tăng cường nỗ lực hướng tới tài chính toàn diện

Theo Ngân hàng Thế giới, kể từ năm 2010, hơn 55 quốc gia đã cam kết hướng tới tài chính toàn diện và hơn 60 quốc gia đã khởi động hoặc đang phát triển chiến lược tài chính toàn diện cấp quốc gia². Mỗi quốc gia đã điều chỉnh trọng tâm chính sách của mình để giải quyết nhu cầu của người dân và vấn đề về môi trường tài chính. Việc này bao gồm những kết quả quan trọng như ban hành chiến lược quốc gia về tài chính toàn diện, nhằm mục đích nâng cao khả năng tiếp cận tài khoản ngân hàng cho người trưởng thành và chuyển đổi sang thanh toán điện tử để đạt được các mục tiêu đã đề ra.

M-Pesa ở Kenya



Giới thiệu: Là dịch vụ chuyển tiền di động ra mắt vào năm 2007, hai phần ba dân số của Kenya đã sử dụng M-Pesa.

Tác động: Trước khi M-Pesa ra đời, người dùng Kenya đã gặp phải nhiều thách thức như chi phí sử dụng dịch vụ ngân hàng cao, yêu cầu số dư tối thiểu bắt buộc và các điểm tiếp cận dịch vụ thưa thớt, trong khi việc chuyển tiền mặt phi chính thống gây ra rủi ro an toàn. Khó khăn chính là một hệ thống thanh toán không hiệu quả với cơ sở hạ tầng ngân hàng hạn chế và dịch vụ internet chậm (khoảng 41%) (*). M-Pesa đã cung cấp nền tảng tiền di động bảo mật và dễ tiếp cận cho người dân. Tính đến năm 2023, hệ thống xử lý 3.000 giao dịch mỗi giây và được sử dụng bởi 61% dân số của quốc gia này (**).

PMJDY ở India



Giới thiệu: Chương trình Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng với chi phí hợp lý, cụ thể là tài khoản tiết kiệm và tiền gửi cơ bản, kiều hối, tín dụng, bảo hiểm, lương hưu.

Tác động: PMJDY đã tạo ra hơn 500 triệu (***) tài khoản ngân hàng mới kể từ khi thành lập. Chương trình này đã và đang cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng cơ bản cho những người kém may mắn, đóng góp cho nhiệm vụ của chính phủ về tài chính toàn diện.

Grameen Bank ở Bangladesh



Giới thiệu: Các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng vì mô đóng một vai trò quan trọng, Ngân hàng Grameen của Bangladesh cung cấp các khoản vay nhỏ không yêu cầu tài sản thế chấp với lãi suất thấp.

Tác động: Ngân hàng này đã cho phép các cá nhân có thể tiếp cận tới nguồn tín dụng, hầu hết trong số họ là phụ nữ. Các mục tiêu của việc thành lập ngân hàng này bao gồm giảm thiểu chi phí tiếp cận cho người nghèo, tạo cơ hội tự làm việc cho những người thất nghiệp ở nông thôn Bangladesh và mở rộng các cơ sở ngân hàng cho người nghèo.

PhilSys ở Philippine



Giới thiệu: Hệ thống nhận dạng quốc gia, Philippine Identification System (PhilSys) là một yếu tố hỗ trợ chính cho thúc đẩy tài chính toàn diện.

Tác động: Hệ thống này đã đơn giản hóa việc tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng và củng cố nền kinh tế (hơn 88,5 triệu người đã đăng ký sinh trắc học thông qua hệ thống), trong khi ví di động GCash tận dụng cơ sở định danh số này để mở rộng các dịch vụ như thanh toán và tín dụng cho hàng triệu người dân (****).

Nguồn: Phân tích của EY

(*) "Digital 2024: Kenya", Datareportal, <https://datareportal.com/reports/digital-2024-kenya>

(**) "M-PESA: 17 years of transforming lives", Safaricom, truy cập ngày 10 tháng 7 năm 2024.

(***) "Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY) - National Mission for Financial Inclusion, completes nine years of successful implementation", Press Information Bureau, ngày 28 tháng 8 năm 2023.

(****) "Frequently asked questions", Philippine Identification System, <https://philsys.gov.ph/faq-frequently-asked-questions/>, truy cập ngày 26 tháng 7 năm 2024.

Theo báo cáo của Principal Financial Group¹, **điểm số tài chính toàn diện toàn cầu ở mức 47,4/100 vào năm 2023, so với 41,7 vào năm 2022 và tăng 2,3 lên mức 49,7 trong năm nay** phần lớn nhờ vào sự cải thiện ở các nền kinh tế châu Mỹ Latinh và Đông Nam Á. Điểm số tài chính toàn diện ở các khu vực phát triển hơn cải thiện ít hơn so với các khu vực đang phát triển.

Nhằm hỗ trợ cho Tầm nhìn 2025, AMS đã đặt mục tiêu giảm thiểu tình trạng không tiếp cận được dịch vụ tài chính – ngân hàng, cũng như xây dựng cơ sở hạ tầng tạo điều kiện thuận lợi cho tài chính toàn diện vào năm 2025.

Mức độ không tiếp cận được dịch vụ tài chính – ngân hàng hiện tại ở AMS⁶ (% người trưởng thành)

AMS	2017	2019	2020	2021	2022
Brunei Darussalam	14	14	21	21	14
Cambodia	82	41	41	41	33
Indonesia	51	45	23,8	18,6	14,9
Lào	71	69	48	48	42
Malaysia	15	5	4	4	4
Myanmar	74	52	42	42	35
Philippines	66	77	71	71	44
Singapore	2	2	2	2	2
Thái Lan	18	16	12	5,7	5,6
Việt Nam	69	42	36,3	36,03	34,1

Nguồn: ASEAN MONITORING PROGRESS Financial inclusion in selected ASEAN countries, United Nations Capital Development Fund (UNCDF), 2022



Khoảng cách và những rào cản

Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những khoảng cách nhất định được gia tăng bởi một số thách thức chung, đặc biệt là trong khu vực ASEAN.

Tuy nhiên, hiện tại vẫn còn khoảng cách đáng kể trong việc hướng tới tài chính toàn diện ở các thị trường đang phát triển. Theo Ngân hàng Thế giới², trên toàn cầu, khoảng 1,4 tỷ người trưởng thành vẫn không có tài khoản tại tổ chức tài chính hoặc qua đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng không phải ngân hàng. Tại Đông Nam Á, ước tính đến năm 2021, khoảng 225 triệu người không được tiếp cận với tài khoản ngân hàng và hơn 350 triệu người không được tiếp cận với tín dụng chính thống.⁴

Khoảng cách về tài chính toàn diện cũng hiện diện ở MSMEs, phân khúc đại diện cho 90% doanh nghiệp ở hầu hết các quốc gia, tạo ra 70% tổng số việc làm và 50% GDP trên toàn thế giới. Tuy nhiên, con số ước tính về nhu cầu tài chính của MSMEs chưa được đáp ứng hiện ở mức 5,7 nghìn tỷ USD, và sẽ lên tới 8 nghìn tỷ USD nếu bao gồm cả các doanh nghiệp không đăng ký kinh doanh chính thức. Tại các thị trường mới nổi, 70% MSMEs không được tiếp cận đầy đủ nguồn tín dụng chính thống.⁵

Một phân tích chuyên sâu sử dụng khung phân tích đa chiều cho thấy một số thách thức chung giữa các quốc gia được nhận diện là đã gây cản trở cho tiến trình tài chính toàn diện. Những thách thức này có sự liên kết với nhau, bao gồm cơ sở hạ tầng không đầy đủ, bất bình đẳng giới tính, thiếu hiểu biết tài chính và thiếu hụt dữ liệu tín dụng đang tạo nên sự cản trở đối với tiến trình tài chính toàn diện trong khu vực ASEAN.



Nguồn: Phân tích của EY





Những thách thức này càng gia tăng bởi các rào cản có ảnh hưởng lớn đến MSMEs và WMSMEs

Việc không có giấy tờ tùy thân, một rào cản lớn đối với tài chính toàn diện cho phụ nữ, thường liên quan đến việc thiếu các hệ thống định danh quốc gia (ID), đặc biệt là các hệ thống số hóa. Các chuẩn mực xã hội và văn hóa có thể hạn chế quyền sở hữu tài sản của phụ nữ, cản trở khả năng tiếp cận của họ đối với điện thoại di động, cản trở việc mở tài khoản độc lập, hạn chế khả năng di chuyển và ảnh hưởng đến việc ra quyết định trong các hộ gia đình. Những hạn chế này nhấn mạnh tầm quan trọng của giáo dục tài chính đối với phân khúc khách hàng quan trọng này. Phụ nữ cũng có xu hướng thể hiện bản thân ít hơn khi liên quan đến các dịch vụ tài chính – ngân hàng và trong việc ra quyết định.⁶

Việc thiếu các giải pháp thanh toán phù hợp với thương mại quốc tế đang ngăn cản người bán, đặc biệt là MSMEs, trong việc khai thác thị trường quốc tế. 37% cá nhân thuộc thể hệ số hóa tại ASEAN và 42% chủ doanh nghiệp MSMEs, cho biết rằng việc không thể nhận và/hoặc gửi thanh toán quốc tế đã cản trở khả năng mua hoặc bán sản phẩm đến hoặc đi từ nước ngoài.⁷

Ngoài ra, khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng cũng đặt ra một trở ngại đáng kể đối với MSMEs. Điều này một phần xuất phát từ quy định của các tổ chức tài chính truyền thống, do họ thường thiếu thông tin chấm điểm tín dụng đầy đủ để xét duyệt các khoản vay. Do đa phần giao dịch tài chính của MSMEs được thực hiện bằng tiền mặt hoặc qua các kênh thanh toán không chính thống, tổ chức tài chính thường gặp khó khăn trong việc cung cấp dịch vụ tới tệp khách hàng này. MSMEs cũng gặp rào cản khi tiếp cận các sản phẩm tài chính do thiếu kiến thức, thiếu tài sản đảm bảo hoặc hồ sơ chưa đầy đủ.

Những thách thức khác bao gồm khung pháp lý, việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng ở nông thôn, mức độ sử dụng sản phẩm số hóa và bất bình đẳng giới tính. Qua đó, các sáng kiến về tăng cường giáo dục tài chính, phát triển cơ sở hạ tầng và giải pháp hướng tới các phân khúc bị hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng là nhu cầu rất cần thiết.

Cơ hội thúc đẩy tài chính toàn diện

Việc thu hẹp khoảng cách (*được nhấn mạnh trong chương trước*) trong tài chính toàn diện là rất quan trọng, do vấn đề này ảnh hưởng tới sức khỏe tài chính cũng như sức khỏe xã hội của từng cá nhân, hộ gia đình và cả nền kinh tế vĩ mô. Các rào cản đối với tài chính toàn diện có thể được giải quyết bằng sự chung tay của các bên liên quan trong ngành bao gồm các cơ quan quản lý, tổ chức tài chính truyền thống và FinTech.

Các dịch vụ tài chính – ngân hàng số hóa đóng vai trò then chốt trong việc vượt qua những rào cản hiện tại, từ đó bình dân hóa việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng trên quy mô lớn.

Các dịch vụ tài chính – ngân hàng số hóa đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện thông qua việc cung cấp các công cụ dễ tiếp cận, hiệu quả và tiết kiệm chi phí cho các cá nhân và doanh nghiệp để quản lý tài chính của mình. Các nền tảng số hóa có thể vươn tới các khu vực nông thôn, vùng bị hạn chế tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng, nơi cơ sở hạ tầng của ngân hàng truyền thống còn bị hạn chế hoặc hiện chưa có. Ngân hàng điện tử (mobile banking và internet banking) và ví điện tử cho phép người dùng truy cập các dịch vụ tài chính – ngân hàng trực tuyến bằng thiết bị di động của mình mọi lúc, mọi nơi.

FinTech đóng vai trò là một trong những trụ cột quan trọng trong việc hỗ trợ cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng số đổi mới sáng tạo và có chi phí hợp lý trên quy mô lớn, qua đó cải thiện tài chính toàn diện trên toàn cầu.

Theo báo cáo của Liên Hợp Quốc, sự hợp tác giữa FinTech và tổ chức tài chính truyền thống có thể đem đến nhiều lợi ích đáng kể cho khách hàng. Hiệu quả về chi phí giúp các công ty FinTech cung cấp các khoản vay với tổng quy mô lên tới 2,1 nghìn tỷ USD cho cá nhân và MSMEs. Việc hợp tác cùng các công ty FinTech có thể giúp ngân hàng tận dụng những lợi thế về tiết giảm chi phí này để nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng cho khách hàng. Sự hợp tác này có thể đóng góp vào GDP của các nền kinh tế mới nổi, với mức tăng trưởng được dự báo gần 3,7 nghìn tỷ USD vào năm 2025. Đà tăng trưởng kinh tế này có tiềm năng tạo ra tới 95 triệu việc làm mới, giúp các nước nghèo nhất có thể đạt mức tăng trưởng GDP 10%-12%, qua đó chứng minh sức mạnh chuyển đổi của sự hợp tác giữa FinTech và ngân hàng đối với khách hàng và nền kinh tế.⁸

Để khai thác hết tiềm năng của FinTech, việc cải thiện trình độ hiểu biết về công nghệ số bằng những phương pháp tích cực là cần thiết. Điều này bao gồm việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng số, thiết lập các khung chính sách, quản trị và phổ cập kiến thức tài chính. Những biện pháp này sẽ giúp đưa lợi ích của FinTech vượt ra ngoài nhóm người dùng am hiểu công nghệ và tiếp cận được với đông đảo người dùng hơn. FinTech đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quá trình mở rộng tài chính toàn diện này, hướng tới mục tiêu tất cả các tầng lớp của xã hội có thể tiếp cận được những lợi thế của dịch vụ tài chính – ngân hàng số.

FinTech đã và đang là một động lực chuyển đổi trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện, tận dụng công nghệ để tạo ra các giải pháp đổi mới sáng tạo, đáp ứng nhu cầu của những tệp khách hàng mà ngân hàng truyền thống chưa tiếp cận được. Các công ty FinTech đang khai thác sức mạnh của internet, công nghệ di động và phân tích dữ liệu để hỗ trợ cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính – ngân hàng mà có thể được tiếp cận dễ dàng, với chi phí hợp lý và thân thiện với người dùng.



Paytm và PhonePe ở India

Paytm và PhonePe đã tận dụng mức độ sử dụng điện thoại thông minh cao để cung cấp ví điện tử, dịch vụ UPI (Giao diện Thanh toán Hợp nhất) và các dịch vụ tài chính – ngân hàng khác. Các nền tảng này đã và đang thúc đẩy sự chuyển đổi của đất nước sang nền kinh tế không dùng tiền mặt, đặc biệt từ sau sáng kiến phi tiền tệ hóa của chính phủ vào năm 2016.



NuBank ở Brazil

NuBank đã nổi lên như một ngân hàng số hàng đầu, cung cấp tài khoản miễn phí duy trì, chuyển khoản miễn phí không giới hạn và lãi suất cao hơn so với tài khoản tiết kiệm thông thường. Thành công của NuBank được thúc đẩy bởi cách tiếp cận lấy khách hàng làm trung tâm, tiếp thị sáng tạo và cam kết phục vụ người dân chưa từng dùng dịch vụ tài chính – ngân hàng ở Brazil mà không mất các loại phí truyền thống.



KakaoBank ở Hàn Quốc

Là ngân hàng điện tử hoàn toàn đầu tiên của Hàn Quốc, KakaoBank đã tận dụng sức mạnh công nghệ của FinTech kết hợp cùng chuyên môn, sự tín nhiệm và kinh nghiệm pháp lý của các ngân hàng truyền thống. Ngân hàng đã tận dụng sự phổ biến của KakaoTalk để tích hợp dịch vụ tài chính – ngân hàng trực tiếp vào ứng dụng nhắn tin. Ngân hàng này tập trung vào tệp khách hàng có tiếp cận hạn chế tới dịch vụ tài chính – ngân hàng bằng cách cung cấp dịch vụ với phí thấp, yêu cầu số dư tài khoản tối thiểu và trải nghiệm người dùng được đơn giản hóa, nhằm thúc đẩy tài chính toàn diện và nâng cao kiến thức về tài chính.



GoPay ở Indonesia

GoPay, nền tảng thanh toán số hóa của PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk và OVO, một dịch vụ thanh toán số hóa, đã và đang được sử dụng rộng rãi cho các giao dịch và dịch vụ tài chính – ngân hàng. GoPay cung cấp đa dạng dịch vụ bao gồm thanh toán, chuyển tiền, và thanh toán hóa đơn, tiếp cận tới hàng triệu người dùng.

Bên cạnh đó, mô hình siêu ứng dụng, hiện đang phổ biến ở Châu Á, đang thay đổi cách người dùng tương tác bằng cách tích hợp các dịch vụ FinTech với các ứng dụng phục vụ đời sống hàng ngày trong một nền tảng duy nhất. Tại các thị trường như Trung Quốc, Hàn Quốc, Việt Nam và Indonesia, những siêu ứng dụng này kết hợp giao dịch tài chính, gọi xe, giao đồ ăn và mua sắm trực tuyến, đơn giản hóa trải nghiệm người dùng và nâng cao tiện ích số hóa. Mô hình này không chỉ mang lại cơ hội tăng trưởng mà còn gia tăng lòng trung thành của khách hàng với nền tảng bằng cách tích hợp dịch vụ tài chính – ngân hàng với cuộc sống hàng ngày một cách đơn giản và hiệu quả.

Không chỉ dừng lại ở thanh toán và tín dụng, FinTech còn mở rộng sang các lĩnh vực khác như bảo hiểm. Các công ty như Lemonade ở Hoa Kỳ đã tạo ra ảnh hưởng lớn trong ngành bảo hiểm nhờ sử dụng các nền tảng AI và chatbot, giúp đơn giản hóa quy trình mua bảo hiểm và nộp đơn yêu cầu bồi thường.

Những ví dụ minh họa này thể hiện vai trò quan trọng của FinTech trong việc hỗ trợ cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng và thúc đẩy một hệ sinh thái tài chính toàn diện hơn. Bằng cách thu hẹp khoảng cách với các tổ chức tài chính truyền thống, FinTech đang mở ra cơ hội cho cá nhân và doanh nghiệp tham gia và tăng quyền kinh tế của các đối tượng này ở các nền kinh tế đang phát triển.

Chương 2

Thực trạng tài chính
toàn diện tại Việt Nam



Hiện trạng qua những chỉ số đo lường tài chính toàn diện

Việt Nam đã đạt được những thành tựu ấn tượng về kinh tế – xã hội, từ một quốc gia có thu nhập thấp trở thành quốc gia có thu nhập trung bình thấp. Cùng với sự tăng trưởng này, lĩnh vực tài chính ngân hàng của Việt Nam đã có những đổi mới đáng kể. Việt Nam đã có những bước tiến trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện, với nỗ lực phối hợp từ các cơ quan quản lý, các tổ chức tín dụng và các tổ chức quốc tế nhằm cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng tới đông đảo người dân.

Việt Nam đã chứng kiến sự sụt giảm mạnh trong lưu thông tiền mặt kể từ năm 2021, giảm từ khoảng **12,11% vào tháng 1 năm 2021 xuống còn 9,98% vào tháng 4 năm 2024**. Để giảm được khoảng 1% lưu thông tiền mặt, Việt Nam đã mất một thập kỷ từ năm 2011 đến năm 2021, trong khi chỉ trong hai năm qua, lưu thông tiền mặt đã giảm tới khoảng 3%⁵. Thêm vào đó, theo khảo sát của Worldpay⁶, mặc dù tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán hàng đầu tại các điểm bán hàng vào năm 2023 với ước tính 38% giá trị giao dịch, con số này đã giảm hơn một nửa so với 85% giá trị thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt vào năm 2019. Ước tính **giá trị giao dịch tiền mặt tại các điểm bán hàng sẽ giảm xuống còn 24% vào năm 2027**.

Việt Nam đứng thứ ba khu vực ASEAN về tài chính toàn diện, chỉ sau Singapore và Thái Lan.

Việt Nam luôn là một trong những quốc gia hàng đầu trong khu vực ASEAN cũng như trên toàn cầu về thúc đẩy tài chính toàn diện. Theo *Chỉ số Tài chính toàn diện toàn cầu năm 2024* của Principal Financial Group, Việt Nam xếp hạng thứ 14 trên thế giới, chỉ sau Singapore (Hạng 1) và Thái Lan (Hạng 8) trong khu vực ASEAN.

87%¹

dân số trưởng thành có tài khoản thanh toán, tăng 31%² trong giai đoạn 2015-2017

52%³

là mức tăng trưởng số lượng giao dịch thanh toán qua kênh internet bình quân cho giai đoạn 2021-2023

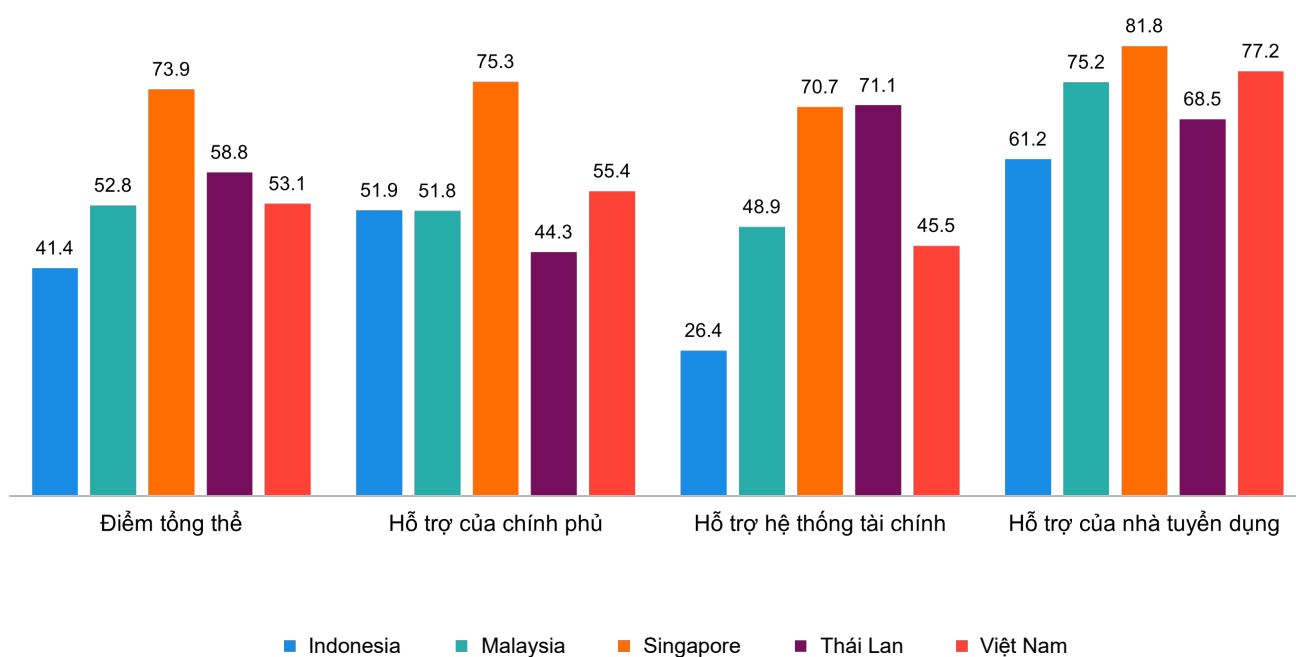
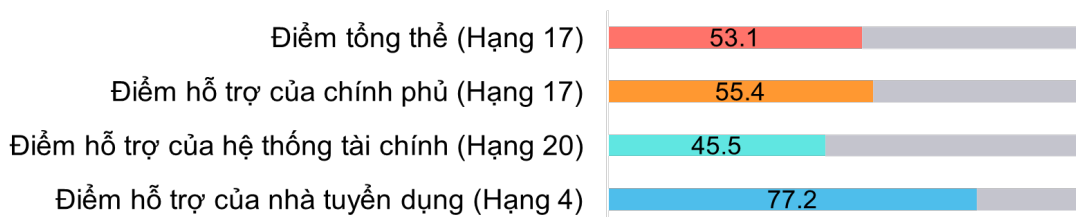
103%³

là mức tăng trưởng số lượng giao dịch thanh toán qua mobile bình quân giai đoạn 2021-2023

172% và 74%⁴

là mức tăng trưởng về số lượng và giá trị thanh toán qua phương thức QR code trong 11 tháng đầu năm 2023

Chỉ số Tài chính toàn diện năm 2023 của Việt Nam



Nguồn: Global Financial Inclusion Index 2023, Principal Financial Group, 2023

Sự đóng góp của khu vực công và tư nhân

Sự nỗ lực ngày càng lớn của các cơ quan quản lý nhằm định vị Việt Nam là một trung tâm số hóa đã giúp nâng cao đáng kể tài chính toàn diện trên toàn quốc.

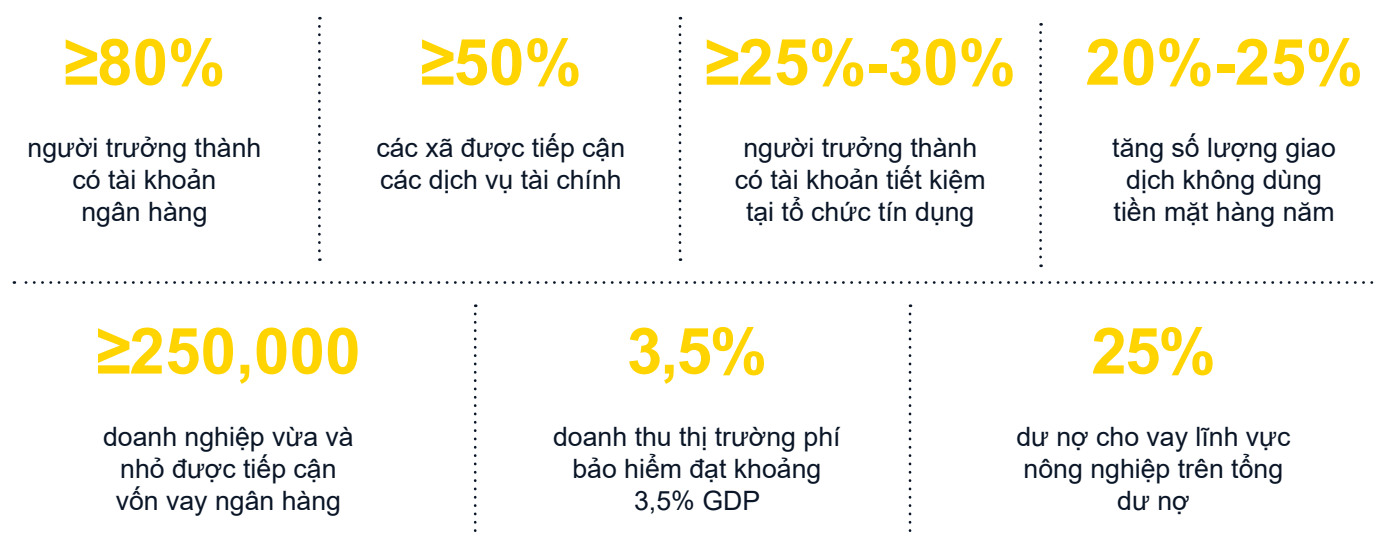
Hành trình hướng tới tài chính toàn diện của Việt Nam được đánh dấu bằng sự phối hợp chặt chẽ giữa các tổ chức thuộc khu vực công và khu vực tư nhân. Sự hợp tác này đóng vai trò then chốt trong việc kiến tạo một hệ sinh thái thúc đẩy khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng cho một bộ phận dân số rộng hơn, đặc biệt là những người ở khu vực nông thôn và khu vực gặp hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng. NHNN Việt Nam là cơ quan tiên phong trong việc thực thi sáng kiến này, thông qua khuyến khích phát triển đa dạng các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng. Quyết định số 149/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt *Chiến lược Tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030* đã đặt ra các mục tiêu và định hướng rõ ràng cho tài chính toàn diện tại Việt Nam.

“

Tài chính toàn diện là việc mọi người dân và doanh nghiệp được tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính một cách thuận tiện, phù hợp nhu cầu, với chi phí hợp lý, được cung cấp một cách có trách nhiệm và bền vững, trong đó chú trọng đến nhóm người nghèo, người thu nhập thấp, người yếu thế, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp siêu nhỏ.

Nguồn: Quyết định số 149/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược Tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030, Thủ tướng Chính phủ, 2020

Những điểm nổi bật của *Chiến lược Tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030* bao gồm:

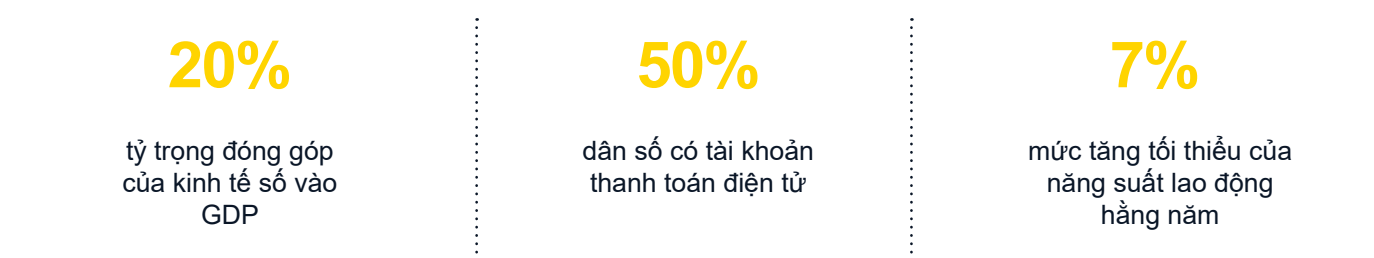


Nguồn: Quyết định số 149/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt *Chiến lược Tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030*, Thủ tướng Chính phủ, 2020

Vào năm 2020, Chính phủ Việt Nam đã ban hành *Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030*. Chương trình này đặt mục tiêu tăng cường đóng góp của nền kinh tế số lên 20% vào năm 2025 và 30% vào năm 2030 trong tổng GDP quốc gia.

Các sáng kiến chủ chốt của chương trình bao gồm việc phát triển cơ sở hạ tầng số hóa và phát triển các nền tảng số để tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao dịch, từ đó cải thiện khả năng tiếp cận và tính thuận tiện của dịch vụ tài chính – ngân hàng cho nhiều công dân hơn. Ngoài ra, việc số hóa thanh toán dịch vụ công sẽ mang lại nhiều lựa chọn thanh toán hơn, giúp thúc đẩy tài chính toàn diện. Nỗ lực tăng cường kiến thức về số hóa cho người dân cũng là một phần không thể thiếu để dẫn đến thành công của chương trình. Các biện pháp này được đề xuất bởi các nhà hoạch định chính sách khi nhận thức rõ ràng về những thách thức phải đối mặt và tầm quan trọng của những tác động này đối với sự tiến bộ của đất nước.

Một điểm nổi bật trong Chương trình Chuyển đổi số quốc gia trong năm 2025:



Nguồn: Quyết định số 749/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: Phê duyệt "Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030", Thủ tướng Chính phủ, 2020

Để hiện thực hóa những mục tiêu này, chương trình đề ra một số cách tiếp cận, như hoàn thiện khung pháp lý, mở rộng phạm vi các nhà cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng và tăng cường các cơ chế hỗ trợ để tăng phạm vi cung cấp của các dịch vụ và sản phẩm tài chính, cải thiện cơ sở hạ tầng tài chính và giảm chi phí giao dịch, cùng với các biện pháp khác. Khung pháp lý không ngừng được hoàn thiện, dẫn đến các luật, nghị định, quyết định mới được ban hành.

Cơ sở pháp lý đầu tiên tại Việt Nam đặt nền móng cho việc áp dụng eKYC là Nghị định số 87/2019/NĐ-CP ngày 14 tháng 11 năm 2019 của Chính phủ. Cùng với đại dịch COVID-19, Nghị định này đã thúc đẩy nhanh chóng quá trình chuyển đổi số và làm cho các sản phẩm tài chính – ngân hàng trở nên dễ tiếp cận hơn với công chúng. Hệ thống thanh toán đã được liên tục đầu tư và nâng cấp, trong đó bao gồm Hệ thống chuyển mạch và bù trừ điện tử cho các giao dịch thanh toán bán lẻ thuộc NAPAS. NHNN Việt Nam đã chỉ đạo các ngân hàng và trung gian thanh toán đẩy mạnh dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, phát triển các sản phẩm tài chính phục vụ nông nghiệp, doanh nghiệp nông thôn, hợp tác xã, MSMEs. Đồng thời, chương trình chuyển đổi số của khu vực công cũng được thúc đẩy qua các sáng kiến lớn như Cổng thông tin Dịch vụ Công quốc gia, Cơ sở Dữ liệu dân cư Quốc gia và tiêu chuẩn QR thống nhất cho nghiệp vụ chuyển tiền của ngân hàng và ví điện tử.

Năm 2023, NAPAS ghi nhận khối lượng giao dịch phi tiền mặt tăng hơn 52% và giá trị giao dịch tăng hơn 12% so với năm 2022.⁷

Theo NHNN Việt Nam, giao dịch thanh toán nội địa qua internet và mobile banking đạt 650 triệu giao dịch vào quý 4 năm 2023, với tổng giá trị lên tới 17.300 nghìn tỷ VND.⁸

Qua các mục tiêu chiến lược và sự cải thiện các chỉ số tài chính toàn diện, các dịch vụ tài chính – ngân hàng số đã đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi của Việt Nam. Các dịch vụ tài chính – ngân hàng số cũng đóng vai trò quan trọng trong việc vượt qua các rào cản về địa lý và hậu cần, giảm chi phí giao dịch và giúp nhiều bộ phận người dân tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng hơn.

Hơn nữa, với việc ban hành *Luật Các tổ chức tín dụng 2024 (sửa đổi)*, trong đó có Điều 106 quy định về cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng phản ánh cam kết của Chính phủ trong việc tạo ra một nền tảng pháp lý cho phép các tổ chức tín dụng áp dụng các mô hình sản phẩm và dịch vụ mới. Điều này được kỳ vọng sẽ mang lại nhiều tiện ích cho người dùng, đồng thời đảm bảo rằng các biện pháp quản lý rủi ro được thiết lập để bảo vệ người dùng.

Các đơn vị thuộc khu vực tư nhân cũng đã tham gia vào cuộc cách mạng số hóa, đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện ở Việt Nam.

Các đơn vị thuộc khu vực tư nhân cũng đã có những đóng góp đáng kể. Các ngân hàng đang tận dụng công nghệ, đổi mới sáng tạo và quan hệ đối tác chiến lược trên quy mô lớn để chuyển đổi hoạt động nội bộ, ra mắt sản phẩm mới và cải tiến trải nghiệm của khách hàng. Các tổ chức tín dụng tại Việt Nam đã và đang tăng cường công tác chuyển đổi số, với trọng tâm là chuyển đổi kênh tiếp xúc với khách hàng và vận hành nội bộ, chuyển các dịch vụ từ kênh trực tiếp lên kênh trực tuyến. Các ngân hàng chủ động hợp tác với các công ty FinTech nhằm gia tăng khả năng tiếp cận dịch vụ cho khách hàng, tối ưu hóa quy trình và tiết giảm chi phí.

Hành trình chuyển đổi này ghi nhận việc các ngân hàng truyền thống cung cấp dịch vụ và sản phẩm thông qua các nền tảng trực tuyến một cách toàn diện, hiệu quả, thuận tiện và thậm chí không cần sự tham gia của con người. Hơn nữa, nhiều ngân hàng hiện nay không chỉ xem các công ty FinTech như là đối thủ cạnh tranh, mà còn là đối tác quan trọng trong hành trình cung cấp các sản phẩm tài chính đổi mới sáng tạo tới khách hàng. Qua việc hợp tác với FinTech, các ngân hàng có thể tiếp cận với công nghệ và nền tảng tiên tiến, cho phép họ tiếp cận các phân khúc thị trường mới và đáp ứng được nhu cầu liên tục thay đổi của khách hàng.

15 nghìn tỷ VND⁹

đầu tư của ngân hàng cho chuyển đổi số vào năm 2022

.....

≥96%¹⁰

các ngân hàng Việt Nam đã xây dựng kế hoạch chuyển đổi số

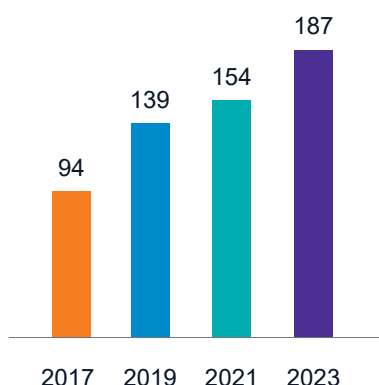
.....

92%¹¹

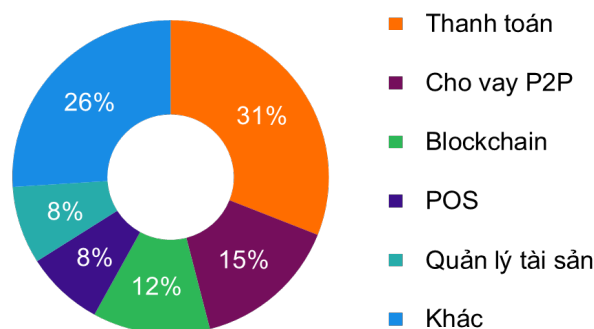
các ngân hàng phát triển dịch vụ mobile banking và internet banking

Sự trỗi dậy của các công ty khởi nghiệp FinTech, cả trong và ngoài nước, giúp khuấy động tính đổi mới sáng tạo trong sản phẩm và mô hình kinh doanh, đặc biệt là những đổi mới sáng tạo dựa trên công nghệ và dữ liệu. Các công ty FinTech tại Việt Nam đang đổi mới đa dạng các sản phẩm và dịch vụ phù hợp với nhu cầu của nhóm người dùng chưa có tài khoản ngân hàng cũng như khó tiếp cận tới dịch vụ tài chính – ngân hàng, đồng thời thu hẹp khoảng cách giữa dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống và nền kinh tế số. Sự đổi mới sáng tạo liên tục, kết hợp với công nghệ hiện đại và thiết kế sản phẩm thân thiện với người dùng, là chìa khóa để các công ty FinTech kết nối với khách hàng. Những yếu tố này đặc biệt liên quan đến các FinTech hoạt động dưới hình thái đối tác độc lập chứ không phải là công ty con của ngân hàng, giúp tối đa hóa năng lực đổi mới và khả năng sáng tạo mà không bị ràng buộc bởi định hướng hay chỉ đạo của tổ chức mẹ. Bằng cách tận dụng các công nghệ như ngân hàng số, ví điện tử, eKYC, giải pháp chấm điểm tín dụng thay thế, dịch vụ BNPL hay POS tích hợp, các công ty này đã giúp dịch vụ tài chính – ngân hàng trở nên dễ tiếp cận hơn, và thu hút nhiều người dùng hơn vào hệ thống tài chính.

Số lượng các công ty FinTech CAGR: 25.7%



Thanh toán và cho vay số hóa là các lĩnh vực có nhiều công ty FinTech nhất



Nguồn:

ThS. Đào Mỹ Hằng, Lê Thị Diệu Linh, "Sự phát triển của Fintech và thách thức đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam", Ngân hàng Nhà nước, 2024

TS. Đinh Bảo Ngọc, TS. Trần Nguyễn Hồng Vân, "Thực trạng và giải pháp phát triển công nghệ tài chính tại Việt Nam", Ngân hàng Nhà nước, 2023

Thách thức tồn tại và tiềm năng phát triển

Tiến trình này phải đối mặt với những trở ngại khi một số thách thức vẫn còn tồn tại.

Hiện vẫn còn một chặng đường dài phía trước để Việt Nam được coi là một quốc gia tài chính toàn diện. Mặc dù hơn 87%¹ dân số Việt Nam trưởng thành sở hữu tài khoản ngân hàng tại thời điểm cuối năm 2023, nhưng đông đảo người dân “yếu thế” vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng hữu ích với chi phí hợp lý. Phần lớn dân số Việt Nam sống ở khu vực nông thôn, nơi khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng chính thống còn hạn chế. Bối cảnh tài chính còn bị hạn chế hơn nữa bởi thiếu hụt khả năng tiếp cận với các dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống do một số sản phẩm và dịch vụ vẫn phụ thuộc vào chi nhánh vật lý của ngân hàng hoặc yêu cầu hồ sơ chặt chẽ. Tuy nhiên, việc mở rộng mạng lưới chi nhánh đến các khu vực nông thôn lại gặp nhiều khó khăn do chi phí vận hành cao, nhận diện thương hiệu thấp, dân số thưa thớt, và thiếu hiểu biết về tài chính, dẫn đến nhu cầu thấp. Ngoài ra, các chi nhánh nông thôn thường cung cấp ít sản phẩm hơn và đối mặt với nhiều rủi ro quản lý và vận hành. Các chi nhánh ngân hàng thường tập trung ở các trung tâm đô thị, khiến người dân ở nông thôn thường bị hạn chế trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Thiếu kiến thức tài chính cản trở việc ra quyết định đúng đắn, trong khi đó, việc tập trung nỗ lực số hóa vào một nhóm nhân khẩu học nhất định lại cản trở tiến trình tài chính toàn diện.

Các rào cản về giáo dục gây ra các trở ngại đáng kể, khi sự thiếu hiểu biết về tài chính trên diện rộng đã ngăn cản việc quản lý hiệu quả các sản phẩm tài chính. Việc thiếu hụt kiến thức có thể dẫn tới hai vấn đề chính.

Đầu tiên, việc thiếu kiến thức tài chính gây ra rào cản trong việc tiếp cận với các dịch vụ tài chính – ngân hàng, bỏ lỡ những lợi ích mà những dịch vụ này mang lại. Hệ quả là một bộ phận dân số còn chưa thể tiếp cận với hệ thống tài chính chính thống, không có cơ hội để tận dụng những công cụ tài chính giúp nâng cao sự ổn định kinh tế.

Thứ hai, việc thiếu kiến thức trong việc sử dụng và quản lý tài chính dẫn tới việc người dùng phải chịu chi phí dịch vụ cao. Nguyên nhân tới từ việc người dân không thể đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn, chẳng hạn như lập ngân sách không đầy đủ, chiến lược tiết kiệm và đầu tư không hiệu quả, và quản lý nợ không tốt. Do đó, nhiều người chuyển sang sử dụng các dịch vụ cho vay phi chính thống hoặc cho vay ngang hàng mà không hiểu đúng về lãi suất và quản lý nợ.

100,3 triệu

dân số bình quân năm 2023
(tăng 0,84% so với 2022)

Trên
62 triệu

dân số nông thôn
(khoảng 62% tổng dân số)

38,2 triệu

dân số thành thị
(38% tổng dân số)

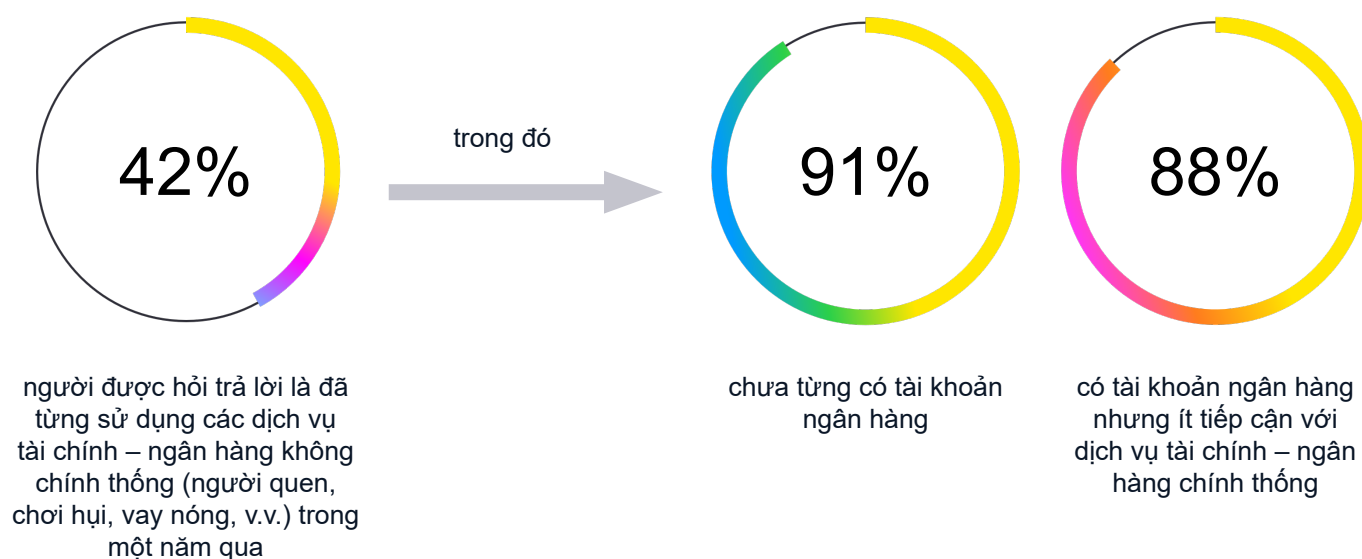
50 triệu

nam giới
(49,9% tổng dân số)

50,3 triệu

nữ giới
(50,1% tổng dân số)

Nguồn: Thông cáo báo chí về tình hình kinh tế – xã hội quý IV và năm 2023¹, GSO, www.gso.gov.vn/tin-tuc, tháng 12 năm 2023.

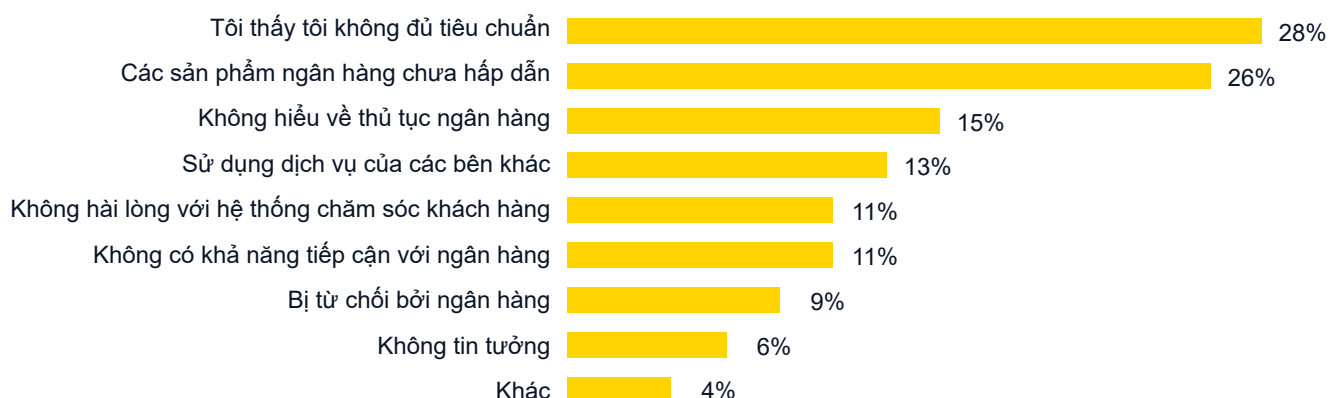


Nguồn: Khảo sát của EY

Mặc dù việc sử dụng điện thoại thông minh và internet đã có sự gia tăng nhanh chóng, khoảng cách về số hóa vẫn tồn tại, đặc biệt là trong nhóm dân số lớn tuổi và hạn chế về học thức. Khoảng cách về số hóa hiện còn lớn hơn đối với những trường hợp MSMEs ở nông thôn khi họ phải đối mặt với những rào cản như tỷ lệ sử dụng internet thấp hơn, khả năng tiếp cận tài nguyên kiến thức hạn chế và những thách thức hậu cần lớn hơn.

Thiếu hồ sơ tài chính và tài sản đảm bảo gây thêm khó khăn cho MSMEs trong việc tiếp cận nguồn tín dụng.

MSMEs gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng truyền thống do không đủ tài sản thế chấp hoặc hồ sơ tín dụng không đầy đủ. Một nghiên cứu của IFC ước tính nhu cầu tín dụng không được đáp ứng ở Việt Nam đối với phân khúc SMEs là khoảng 20,3 tỷ USD¹². Khi được hỏi vì sao không vay vốn ngân hàng, những lý do chủ yếu được nêu ra là:



Nguồn: Khảo sát của EY

Những thách thức khác cản trở khả năng tiếp cận của MSMEs bao gồm thói quen sử dụng tiền mặt và sự ngần ngại trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ số hóa từ một số phân khúc như người già và những người sống ở khu vực nông thôn, hẻo lánh và biệt lập, cùng với cơ sở hạ tầng không đồng bộ để tạo điều kiện kết nối, tích hợp và chia sẻ dữ liệu nhằm xây dựng một hệ sinh thái số.

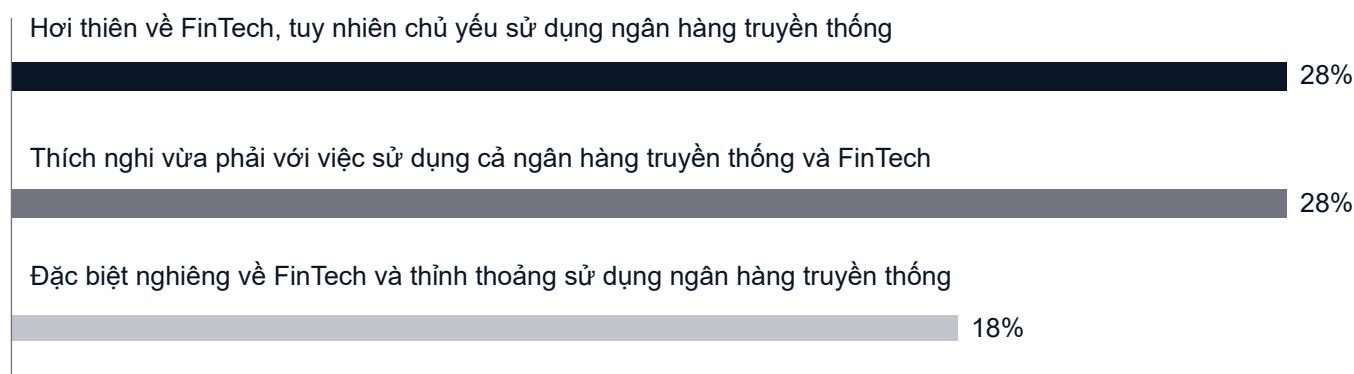
Theo khảo sát, lý do hàng đầu ngăn cản MSMEs tiếp cận đa dạng các dịch vụ tài chính – ngân hàng bao gồm vay, tiết kiệm, bảo hiểm, thanh toán và đầu tư từ các giải pháp công nghệ tài chính là sự quen thuộc của họ với các phương thức cũ.

Những lý do cản trở doanh nghiệp vay vốn thông qua FinTech



Nguồn: Khảo sát của EY

Các công ty FinTech đã nổi lên như một nhân tố quan trọng trong việc hỗ trợ giải quyết những thách thức này và thu hẹp khoảng cách tài chính toàn diện ở Việt Nam. Với các giải pháp đổi mới sáng tạo, FinTech đang góp phần khắc phục những hạn chế của các tổ chức tín dụng truyền thống gặp phải, từ đó nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng cho người dân Việt Nam. Qua đó, FinTech thể hiện năng lực đóng góp quan trọng trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện của Việt Nam tiến lên phía trước. Theo khảo sát về mức độ chấp thuận sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng hỗ trợ cung cấp bởi các công ty FinTech, kết quả cho thấy:



Nguồn: Khảo sát của EY

Chương 3

Vai trò của FinTech
trong việc thúc đẩy
tài chính toàn diện
tại Việt Nam



DFS đã được ghi nhận là một yếu tố chính đóng góp cho tài chính toàn diện, đặc biệt là đối với bộ phận người dân có thu nhập thấp và ở vùng nông thôn, nhờ lợi thế chi phí thấp hơn, khả năng tiếp cận dễ dàng và tính minh bạch cao. Sự phát triển của các công ty FinTech Việt Nam, cùng với danh mục DFS đổi mới sáng tạo đã thúc đẩy tài chính toàn diện theo nhiều cách khác nhau. Nếu trước đây, có một bộ phận đông đảo người dân gặp phải hạn chế khi tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng của các tổ chức tài chính truyền thống, thì nay các FinTech đã phần nào thu hẹp khoảng cách, gia tăng khả năng tiếp cận vào các dịch vụ tài chính – ngân hàng thông qua các công nghệ tiên tiến. Mức độ thâm nhập của các thiết bị di động và internet đã thúc đẩy hơn nữa sự mở rộng này, cho phép các công ty FinTech tiếp cận các vùng sâu, vùng xa và nông thôn, nơi mà mạng lưới của ngân hàng truyền thống còn nhiều hạn chế.

Những người được hỏi đồng ý/hoàn toàn đồng ý rằng gần đây ngày càng có nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng

Nguồn: Khảo sát của EY

57% người tham gia
86% hạn chế trong tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng
84% chưa tiếp cận được dịch vụ tài chính – ngân hàng



Tác động của FinTech đối với tài chính toàn diện ở Việt Nam đặc biệt rõ ràng với người dùng, MSMEs, cũng như đối với chính các tổ chức tín dụng. Đối với người dùng, FinTech hỗ trợ cung cấp đa dạng các sản phẩm tài chính, từ thanh toán và chuyển tiền đến tiết kiệm và cho vay, một cách thuận tiện và an toàn, tất cả chỉ qua điện thoại thông minh. Đối với MSMEs, FinTech mang lại lợi ích thông qua việc cải thiện khả năng tiếp

cận nguồn tín dụng, hệ thống thanh toán tinh gọn và các công cụ quản lý kinh doanh hiệu quả. Đối với các tổ chức tín dụng, cuộc cách mạng FinTech đã thúc đẩy chuyển đổi số, giúp các tổ chức tín dụng truyền thống tiến hành đổi mới công nghệ và xây dựng quan hệ đối tác với các công ty công nghệ thế hệ mới. Điều này không chỉ mở rộng danh mục sản phẩm mà còn nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ người dùng tốt hơn.

FinTech đã có tác động sâu rộng tới những nhóm đối tượng sau đây

1
Người dùng

2
MSMEs

3
Tổ chức tín dụng

Năm lợi ích chính đối với cá nhân

FinTech đã tạo điều kiện thuận lợi cho người dùng tiếp cận với đa dạng sản phẩm tài chính một cách thuận tiện, chi phí hợp lý và nhanh hơn.

Tác động của FinTech đối với người dùng là đặc biệt sâu rộng. Khả năng thực hiện các giao dịch tài chính nhanh chóng và an toàn từ bất kỳ đâu, không chỉ tiết kiệm thời gian mà còn giảm chi phí so với phương thức giao dịch truyền thống. Bằng cách tận dụng các nền tảng số hóa, các công ty FinTech giúp dịch vụ tài chính – ngân hàng trở nên dễ tiếp cận hơn. Các giải pháp đổi mới sáng tạo, bao gồm các ứng dụng mobile banking, ví điện tử và nền tảng cho vay trực tuyến, đang cách mạng hóa dịch vụ tài chính – ngân hàng bằng cách hỗ trợ cung cấp các giải pháp thay thế thuận tiện và hiệu quả.

Thêm vào đó, FinTech giúp giải quyết những thách thức liên quan đến việc thiếu hụt thông tin đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng bằng cách sử dụng phân tích dữ liệu thay thế. Phương pháp này có khả năng mở ra cơ hội tiếp cận nguồn tín dụng cho những người không thể tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống do chưa có lịch sử tín dụng hoặc hồ sơ tín dụng chính thống, đặc biệt với 60% dân số ở vùng nông thôn¹ và khoảng 51% lao động làm việc tại các MSMEs². Ngoài ra, các công ty FinTech tại Việt Nam cũng góp phần quan trọng trong việc thúc đẩy giáo dục và nâng cao hiểu biết tài chính thông qua giao diện thân thiện với người dùng và trải nghiệm học tập theo hình thức trò chơi.

46%

những người được hỏi đồng ý/hoàn toàn đồng ý rằng FinTech đã giúp họ tiếp cận nhiều dịch vụ tài chính – ngân hàng hơn trước.

46% số người được hỏi đồng ý/hoàn toàn đồng ý hiện đang sống ở các làng, xã.

Nguồn: Khảo sát của EY

Cuộc cách mạng ngân hàng Việt Nam: từ xếp hàng tại chi nhánh đến “click” trên điện thoại

Trước đây tại Việt Nam, giao dịch ngân hàng là một "công việc" đòi hỏi thời gian, khách hàng thường xếp hàng, có thể tới hàng giờ, tại chi nhánh trong khung thời gian làm việc hạn chế, điền vào các biểu mẫu dài và chờ xác minh thủ công. Quy trình mở tài khoản có thể mất 1-2 giờ và các dịch vụ bổ sung như mở thẻ thậm chí còn lâu hơn, lên đến một tuần.

Tuy nhiên, trải nghiệm này đã thay đổi hoàn toàn ở thời điểm hiện tại. Sự phát triển của ngân hàng trực tuyến và eKYC đã cách mạng hóa cách thức tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng. Hiện nay, 87% (*) người trưởng thành ở Việt Nam, tương đương với 35 triệu tài khoản, có thể mở tài khoản trong vài phút, vào bất cứ lúc nào và tại bất cứ nơi đâu.

Những gì đã từng được coi là "xa xỉ" giờ đây trở thành một tiện ích phổ biến và bình dân, phản ánh rõ ràng cam kết của Việt Nam về việc nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng của người dân.

Nguồn:

(*) Phương Linh, "Hoạt động ngân hàng góp phần kiến tạo Hà Nội thông minh - Hướng đến xã hội số, kinh tế số", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, ngày 2 tháng 10 năm 2024.

Tại Việt Nam, sự bùng nổ về tài chính toàn diện hướng tới người dùng do FinTech thúc đẩy có thể được mô tả thông qua năm yếu tố chính:



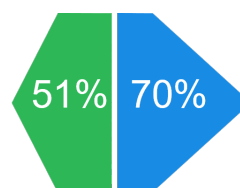
Nguồn: Phân tích của EY

Nâng cao khả năng tiếp cận và sự tiện lợi

FinTech đã thúc đẩy đổi mới hình thức cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng tại Việt Nam qua việc cho phép người dùng dễ dàng tiếp cận các dịch vụ một cách đơn giản và thuận tiện.

FinTech hỗ trợ cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng với mức phí thấp cho bộ phận người dân chưa được tiếp cận và bị hạn chế tiếp cận với dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống. Trải nghiệm người dùng đơn giản và thuận tiện do FinTech cung cấp rất phù hợp để thu hút người dùng mới (thiếu niên, người già, người có thu nhập thấp và cư dân nông thôn) tiếp nhận các dịch vụ tài chính – ngân hàng số.

Chưa được tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng



Hạn chế sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng

FinTech đã hỗ trợ phát triển đa dạng các dịch vụ tài chính – ngân hàng, bao gồm hệ thống thanh toán hiệu quả, quy trình cho vay tinh giản và các sản phẩm bảo hiểm thân thiện với người dùng. Các sáng kiến FinTech không chỉ đơn giản hóa các hoạt động tài chính truyền thống mà còn mở rộng phạm vi tiếp cận, đảm bảo rằng một bộ phận dân số Việt Nam lớn hơn có thể tham gia vào hệ sinh thái tài chính.

người trả lời khảo sát đồng ý rằng FinTech đã giúp họ dễ dàng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng hơn bao giờ hết

Theo tỷ lệ phần trăm số người được hỏi, năm lý do hàng đầu để người dân ở các vùng nông thôn ưu tiên sử dụng dịch vụ thanh toán từ các công ty FinTech bao gồm:

1. Tốc độ giao dịch/xử lý nhanh
2. Phổ biến/nhiều người dùng
3. Thủ tục đơn giản
4. Đảm bảo an toàn và bảo mật
5. Thủ tục hợp lý, điều kiện phê duyệt đơn giản

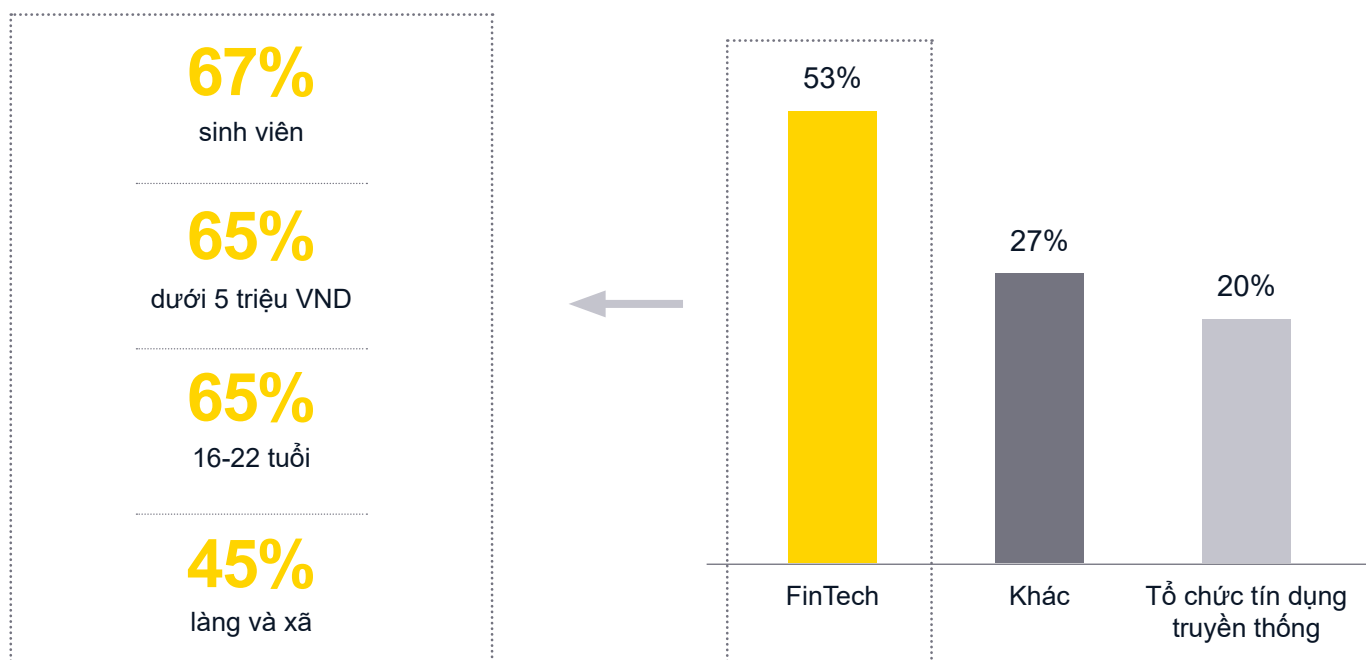
Nguồn: Khảo sát của EY

FinTech đang thu hẹp khoảng cách về dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là ở các khu vực nông thôn, bằng cách cho phép khách hàng thực hiện giao dịch trực tuyến thông qua các giải pháp thanh toán và ứng dụng ví điện tử thân thiện với người dùng.

Các công ty FinTech đã phát triển các giải pháp thanh toán trực tuyến và ứng dụng ví điện tử cho phép người dùng thực hiện giao dịch ngay trên điện thoại. Tính năng này đặc biệt mang lại nhiều lợi ích cho người dùng ở các vùng nông thôn, nơi mà mạng lưới ngân hàng truyền thống gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận. Những công ty như MoMo và ShopeePay cho phép người dùng thanh toán đơn hàng, chuyển tiền và thanh toán hóa đơn trực tuyến. Đến cuối năm 2023, Việt Nam có khoảng 33 triệu ví điện tử hoạt động, với tổng khối lượng giao dịch lên tới 4,34 nghìn tỷ VND.³

53% số người tham gia khảo sát ưu tiên sử dụng FinTech cho nhu cầu thanh toán của họ.

MoMo là một trong những ví điện tử và ứng dụng thanh toán hàng đầu Việt Nam, cung cấp đa dạng các dịch vụ, bao gồm thanh toán hóa đơn, dịch vụ phục vụ đời sống và chuyển tiền. MoMo đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các giao dịch không dùng tiền mặt và giúp người dân trước đây không có tài khoản ngân hàng có thể tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng.



Nguồn: Khảo sát của EY

Giá trị giao dịch qua ATM khoảng 2,6 triệu tỷ VND, giảm hơn 9% so với năm 2022.⁴

Hơn thế, việc chính phủ thúc đẩy một xã hội không dùng tiền mặt đã mở ra nhiều sáng kiến được triển khai nhanh chóng như dịch vụ Chuyển tiền nhanh NAPAS 24/7. NAPAS, cùng với các ngân hàng thành viên đã ra mắt một tiêu chuẩn chung cho thanh toán và chuyển tiền, VietQR. Sự ra đời của VietQR kéo theo sự gia tăng giao dịch trực tuyến nhanh chóng. Thanh toán qua mã QR đạt khoảng 183 triệu giao dịch, với giá trị năm 2023 đạt hơn 116 nghìn tỷ VND (tăng gần 172% về số lượng và hơn 74% về giá trị so với năm 2022).⁵

Tuy NAPAS là đơn vị cung cấp tiêu chuẩn chung cho VietQR, sự chấp nhận rộng rãi và thành công của tiêu chuẩn này chủ yếu đến từ nỗ lực đồng thuận hợp tác từ các ngân hàng và công ty FinTech. NAPAS, các ngân hàng và công ty FinTech đã và đang chung tay để đảm bảo sự tích hợp mượt mà và khả năng trao đổi dữ liệu an toàn và tự động của ứng dụng và hệ thống thanh toán, từ đó tạo ra một cơ sở hạ tầng hỗ trợ sự phát triển của giao dịch số trên khắp Việt Nam. Sự đồng lòng này đã chứng minh tầm quan trọng của việc thúc đẩy quá trình chuyển đổi của Việt Nam hướng tới một nền kinh tế không dùng tiền mặt hiệu quả và toàn diện hơn.

FinTech hỗ trợ cung cấp các giải pháp tín dụng sáng tạo và nhanh chóng cho các phân khúc khách hàng chưa được tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và phân khúc khách hàng gặp hạn chế trong sử dụng sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng.

FinTech hỗ trợ cung cấp các sản phẩm cho vay đổi mới sáng tạo tới những tệp khách hàng thiếu hồ sơ hoặc lịch sử tín dụng đầy đủ, những khách hàng không thể vay vốn hoặc không thể vay với lãi suất và phí phải chăng. Các khoản vay tín chấp có giá trị thấp từ FinTech hỗ trợ hình thành lịch sử tín dụng cho khách hàng cá nhân, qua đó mang lại cho họ cơ hội tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng truyền thống. Các công ty FinTech đang hợp tác với các ngân hàng thương mại và công ty tài chính trong nước để cho vay tín chấp tệp khách hàng cá nhân cũng như MSMEs.

Các giải pháp FinTech thường sử dụng các nguồn dữ liệu thay thế, như lịch sử nạp tiền điện thoại di động, thanh toán hóa đơn, sổ sách kế toán kết hợp cùng phân tích bằng AI, để đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng thay vì sử dụng điểm tín dụng truyền thống. Điều này cũng cho phép các công ty FinTech điều chỉnh linh hoạt các sản phẩm tài chính theo từng loại khách hàng. Việc tùy chỉnh này áp dụng cho các điều khoản của khoản vay, chẳng hạn như giá trị khoản vay, lãi suất, thời hạn trả nợ và thậm chí cả phương thức trả nợ để phù hợp hơn với tình hình tài chính của người vay. Hơn nữa, các mô hình chấm điểm này cho phép các công ty FinTech liên tục theo dõi khả năng trả nợ của khách hàng trong suốt thời hạn vay, nâng cao khả năng nhận biết và dự báo các rủi ro tín dụng tiềm ẩn.



50% số người được hỏi có thu nhập gia đình dưới 5 triệu VND hàng tháng ưu tiên vay vốn thông qua FinTech. Những lý do hàng đầu được trích dẫn là:

- 1 An toàn và bảo mật
- 2 Thủ tục tinh gọn, điều kiện phê duyệt đơn giản
- 3 Nhiều ưu đãi/khuyến mãi và giảm giá sâu
- 4 Tốc độ giao dịch/xử lý nhanh
- 5 Tính phí và lãi suất hợp lý/thấp

Nguồn: Khảo sát của EY

FinTech giúp các giải pháp bảo hiểm trở nên dễ dàng tùy chỉnh và sử dụng, đồng thời có thể được nhúng vào các nền tảng phổ biến, phù hợp nhu cầu của đại đa số người dân.



Những đổi mới sáng tạo của FinTech trong lĩnh vực InsurTech cũng đang giúp người dùng tiếp cận và mua các sản phẩm bảo hiểm dễ dàng hơn. Luật Kinh doanh Bảo hiểm và Thông tư số 67/2023/TT-BTC ban hành ngày 2 tháng 11 năm 2023 đã thông qua việc mua bảo hiểm trực tuyến và phát hành chứng chỉ bảo hiểm trực tuyến. Điều này giúp giảm chi phí và trao quyền cho các công ty FinTech hỗ trợ cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho khách hàng gần như ngay lập tức, cũng như đa dạng hóa sản phẩm để đáp ứng nhu cầu hàng ngày của khách hàng. Cụ thể, cơ chế này cho phép khách hàng có thể mua và thanh toán bảo hiểm trực tuyến, nhận chứng chỉ bảo hiểm qua email và lưu trữ những chứng chỉ này ngay trong chính ứng dụng FinTech.

Mặc dù vẫn còn trong giai đoạn phát triển ban đầu, InsurTech tại Việt Nam đang mở rộng các loại hình dịch vụ bảo hiểm để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Hiện nay, để thúc đẩy doanh số, các công ty bảo hiểm đang tích hợp dịch vụ của mình vào các nền tảng phi bảo hiểm trong các siêu ứng dụng với hàng triệu người dùng như MoMo, ZaloPay, Viettel Money, v.v., các ứng dụng thương mại điện tử đa kênh, giao hàng và thậm chí cả các nhà mạng viễn thông như Viettel Telecom, VNPT. Số lượng các công ty InsurTech đã tăng lên nhanh chóng kể từ năm 2018, với doanh thu ròng của những công ty này đạt CAGR ấn tượng là 255% trong giai đoạn từ 2018 đến 2022.⁶

Các sản phẩm bảo hiểm được hỗ trợ bởi công nghệ đã được tích hợp vào những nền tảng này, mang đến sự đa dạng như bảo hiểm xe máy và ô tô, bảo hiểm du lịch có thể được mua ngay trước khi xuất cảnh hay bảo hiểm chậm trễ chuyến bay. Những tiến bộ này thể hiện cam kết của InsurTech trong việc cung cấp các giải pháp bảo hiểm toàn diện và dễ dàng sử dụng, phù hợp với thói quen sử dụng công nghệ của khách hàng hiện nay.

Các giải pháp mới như EmFi hay ví trả sau đang tích hợp dịch vụ tài chính – ngân hàng vào các ứng dụng phục vụ đời sống hàng ngày, giảm bớt rào cản truy cập và làm phong phú thêm trải nghiệm người dùng.

EmFi đang chuyển đổi cách tiếp cận của Việt Nam đối với tài chính toàn diện bằng cách tích hợp các dịch vụ tài chính – ngân hàng vào các nền tảng phục vụ đời sống hàng ngày. Sự đổi mới sáng tạo này giúp làm giảm các rào cản và chi phí tiếp cận, cung cấp dịch vụ thanh toán, bảo hiểm, cho vay và đầu tư thông qua các tổ chức phi tài chính.

Việc tích hợp thanh toán liền mạch vào các ứng dụng (chẳng hạn như nền tảng gọi xe và thương mại điện tử) và ví điện tử trong các trang thương mại điện tử, cùng với các dịch vụ bảo hiểm và các tùy chọn cho vay trực tiếp chỉ với một cú nhấp chuột, đã và đang tinh gọn các giao dịch và hoạt động quản lý tài chính.

Lĩnh vực EmFi của Việt Nam dự kiến sẽ mở rộng nhanh chóng.



Nguồn: Vietnam Embedded Finance Business and Investment Opportunities Databook 2024, ResearchAndMarkets, 2024

Sự phát triển của các "siêu ứng dụng" tại Việt Nam đang mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng. Các ứng dụng này tích hợp các dịch vụ tài chính – ngân hàng, bảo hiểm, thanh toán, và các tiện ích hàng ngày (vé xem phim, dịch vụ số hóa, v.v.) để tạo nên một nền tảng thống nhất cho các giao dịch tài chính. Những nền tảng này được tinh chỉnh để phù hợp với sở thích và hành vi của người dùng, giúp đơn giản hóa trải nghiệm tài chính cho cả người dùng lẫn doanh nghiệp. Hơn thế, việc tích hợp AI vào các nền tảng siêu ứng dụng này đã nâng cao khả năng cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, tinh gọn quy trình tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng, giúp việc sử dụng trở nên trực quan và thân thiện với người dùng hơn, từ đó đơn giản hóa hành trình của người dùng.

Một trong những xu hướng quan trọng trong EmFi là sản phẩm BNPL đang ngày càng trở nên phổ biến.

BNPL đang trở nên ngày càng phổ biến tại Việt Nam, đặc biệt là trong giới trẻ và những người có ít lựa chọn với các hình thức tín dụng truyền thống. Loại hình tín dụng này cho phép khách hàng chia nhỏ chi phí mua hàng thành các khoản trả góp định kỳ nhỏ hơn.

Sự gia tăng hợp tác giữa các công ty FinTech với điểm bán lẻ để cung cấp dịch vụ BNPL ngay tại thời điểm mua hàng đang mang lại trải nghiệm mua sắm thuận tiện hơn cho người dùng. Với tỷ lệ khách hàng không sở hữu thẻ tín dụng hoặc không thể tiếp cận tín dụng truyền thống cao, các dịch vụ BNPL đã trở thành một "phao cứu sinh tài chính" cho nhiều người. Quy mô thị trường BNPL tại Việt Nam thời điểm cuối năm 2023 đạt 1,32 tỷ USD và được kỳ vọng tăng trưởng 44% trong năm 2024, đạt mức 1,9 tỷ USD. Trong giai đoạn 2024-2029, thị trường dịch vụ BNPL ở Việt Nam kỳ vọng sẽ đạt tốc độ tăng trưởng kép hằng năm là 29,2% và đạt quy mô là 6,89 tỷ USD năm 2029. Dự kiến, thanh toán BNPL tại Việt Nam sẽ tăng trưởng 41,8% hàng năm, đạt 3,33 tỷ USD vào năm 2024⁷.

31% số người được hỏi trong độ tuổi từ 23-29 cho biết đã sử dụng dịch vụ BNPL trong năm gần nhất.

Nguồn: Khảo sát của EY

Tương tự như mô hình BNPL, Việt Nam còn có sản phẩm ví trả sau, cho phép người dùng tiếp cận các khoản tín dụng nhỏ để đáp ứng nhu cầu sử dụng dịch vụ và sản phẩm trực tiếp trên các ứng dụng FinTech, với thời hạn vay từ 35 đến 45 ngày. Một số đơn vị cung cấp sản phẩm này bao gồm Ví trả sau (MoMo), SPayLater (Shopee), Tài khoản trả sau (ZaloPay) hay bePayLater (một sản phẩm của BE – siêu ứng dụng tại Việt Nam). Nhờ mô hình chấm điểm điểm tín dụng, khách hàng có thể được phê duyệt trước để đăng ký sử dụng những dịch vụ này. Sau khi đăng ký, tổ chức tín dụng sẽ quyết định cấp tín dụng dựa trên lịch sử tín dụng khách hàng. Sử dụng dịch vụ ví trả sau không chỉ mang lại tính linh hoạt tài chính ngay lập tức mà còn giúp khách hàng xây dựng lịch sử tín dụng, cho phép họ tiếp cận khoản vay lớn hơn trong tương lai cho những chi tiêu quan trọng như kinh doanh hoặc mua nhà. Khả năng xây dựng hồ sơ tín dụng cho khách hàng của ví trả sau giúp ngân hàng đánh giá và phê duyệt khoản vay dễ dàng hơn, cung cấp cái nhìn toàn diện về hành vi tài chính và rủi ro tín dụng của khách hàng.

Nhờ khả năng cấp hạn mức tín dụng đáng kể và được tinh chỉnh theo hành vi chi tiêu thực tế, những sản phẩm này không chỉ đáp ứng nhu cầu của người dùng mà còn mở ra cơ hội tiếp cận tín dụng, giúp nâng cao trình độ hiểu biết về tài chính. Quy trình đăng ký được đơn giản hóa, không cần giấy tờ và không yêu cầu chứng minh thu nhập, giúp cho việc tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn nhiều so với thẻ tín dụng truyền thống. Chiến lược này cho phép ngân hàng mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ, phát triển cơ sở khách hàng, giảm chi phí thu hút khách hàng, tận dụng các cơ chế chấm điểm tín dụng hiện có và đa dạng hóa sản phẩm thông qua FinTech, đồng thời giúp khách hàng trở nên quen thuộc và có trách nhiệm hơn trong việc sử dụng sản phẩm tín dụng.

FinTech giúp bình dân hóa các sản phẩm tài chính, đáp ứng nhu cầu đời sống hằng ngày thông qua các sản phẩm tích hợp hiện đại.

Việc phân khúc sản phẩm để phục vụ nhu cầu cụ thể của từng nhóm khách hàng đã gia tăng đáng kể khả năng tiếp cận và bình dân hóa dịch vụ tài chính – ngân hàng cho mọi người dân. FinTech đã sáng tạo kết hợp đa dạng các loại dịch vụ. Ví dụ, việc tích hợp thanh toán với cho vay đã cho ra đời dịch vụ BNPL, trong khi việc kết hợp tiết kiệm với đầu tư đã mang đến các dịch vụ được cá nhân hóa, phù hợp với khẩu vị rủi ro của từng khách hàng.

Những sản phẩm đổi mới sáng tạo này không chỉ giúp phổ biến khái niệm về tài chính mà còn góp phần tăng tần suất và số lượng người dùng tương tác với dịch vụ tài chính – ngân hàng trong cuộc sống hàng ngày. Kết quả là một hệ sinh thái tài chính toàn diện hơn, nơi người dùng dễ dàng kiểm soát lựa chọn tài chính và có được sự linh hoạt để chọn lựa các sản phẩm phù hợp nhất với tình hình tài chính cá nhân.

Động lực cho việc tiếp nhận dịch vụ tài chính – ngân hàng số

Mức độ thâm nhập của điện thoại di động và internet đã thúc đẩy khả năng tiếp nhận dịch vụ tài chính – ngân hàng số của người dân.

Các công ty FinTech đang tận dụng mức độ thâm nhập cao của điện thoại di động và internet để đưa các dịch vụ tài chính – ngân hàng đến gần hơn với công chúng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp nhận nhanh chóng. Điều này được minh chứng qua sự bùng nổ của nhiều loại hình dịch vụ tài chính – ngân hàng số khác nhau.

Dịch vụ	2022	2023	Triển vọng tương lai
Thanh toán số	-	190 nghìn tỷ USD	290 nghìn tỷ USD vào năm 2030
Cho vay số	3 tỷ USD	4 tỷ USD	10 tỷ USD vào năm 2025
Tài sản số	-	100 triệu USD	300 triệu USD vào năm 2025

Nguồn: "e-Economy SEA 2023", Bain&Company, ngày 1 tháng 11 năm 2023; NMF (theo Integrated Research), "Những xu hướng thay đổi trong lĩnh vực thanh toán toàn cầu năm 2024", Ngân hàng Nhà nước, 2024.

Việc tiếp nhận các dịch vụ tài chính – ngân hàng số đang được thúc đẩy mạnh mẽ nhờ sự tiện lợi và khả năng tiếp cận mà các nền tảng FinTech mang lại. Các ứng dụng ngân hàng di động, cổng thanh toán trực tuyến và ví điện tử cho phép người dùng thực hiện các giao dịch tài chính ngay trên điện thoại, mang lại lợi ích lớn hơn cho những người ở khu vực nông thôn hoặc khu vực có hạn chế tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng. Khả năng tiếp cận dễ dàng này đang thay đổi cách người Việt Nam quản lý tiền của mình.

Việc tiếp nhận các dịch vụ tài chính – ngân hàng số đang được thúc đẩy mạnh mẽ nhờ các chương trình

chuyển đổi số của các ngân hàng truyền thống. Qua việc hợp tác với FinTech và các nhà cung cấp công nghệ khác, các ngân hàng đang phát triển và mở rộng hệ sinh thái số, tập trung vào các dịch vụ và sản phẩm lấy khách hàng làm trung tâm, mang lại trải nghiệm giao dịch liền mạch và cá nhân hóa. Nhiều dịch vụ tài chính – ngân hàng cơ bản đã được số hóa hoàn toàn, bao gồm tiền gửi, mở và sử dụng tài khoản ngân hàng, ví điện tử và chuyển tiền. Hiện nay, trên 90% giao dịch của nhiều ngân hàng Việt Nam được thực hiện qua kênh số. Tính đến cuối năm 2023, khoảng 40 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài đã mở 35 triệu tài khoản thông qua quy trình eKYC.⁸

Chỉ sau hai tháng ra mắt eKYC, VPBank đã có thêm 15.000 tài khoản đăng ký mới, bằng 50% tổng ước tính năm 2020.⁹

Mang lại sự cân bằng giữa tốc độ cung cấp dịch vụ và sự hài lòng của người dùng

FinTech tại Việt Nam đang hỗ trợ cung cấp các dịch vụ tài chính - ngân hàng với tốc độ nhanh hơn. Tuy nhiên, một số khoảng cách nhất định vẫn tồn tại ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dùng.

Tại Việt Nam, FinTech đang hỗ trợ gia tăng tốc độ cung cấp các dịch vụ tài chính – ngân hàng nhờ vào việc ứng dụng các công nghệ tiên tiến. Các công ty FinTech mang đến người dùng khả năng tiếp cận tức thì hoặc gần như ngay lập tức tới nhiều dịch vụ tài chính – ngân hàng, vốn trước đây thường bị ảnh hưởng bởi các quy trình kéo dài.

Nền tảng số cho phép thực hiện giao dịch theo thời gian thực, phê duyệt khoản vay nhanh chóng và chuyển tiền ngay lập tức. Tốc độ của các dịch vụ FinTech cũng mang lại lợi ích cho người dùng, giúp họ tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng mọi lúc, mọi nơi mà không phải đến và xếp hàng chờ đợi tại các chi nhánh ngân hàng truyền thống. Các ví điện tử như MoMo và ZaloPay đã thay đổi dịch vụ thanh toán, giúp giao dịch trở nên đơn giản chỉ bằng vài thao tác trên điện thoại thông minh. Bên cạnh các giao dịch thanh toán nội địa, ví điện tử giờ đây còn cho phép khách hàng thực hiện thanh toán quốc tế, điển hình là MoMo. Điều này được thực hiện thông qua các quan hệ đối tác chiến lược với các nhà cung cấp dịch vụ quốc tế, cho phép người dùng ví điện tử hoàn thành các giao dịch mà trước đây chỉ có thể thực hiện thông qua thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ quốc tế.

Các giải pháp thanh toán di động (mobile money) như ViettelPay và VNPT Pay cho phép khách hàng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng cơ bản chỉ cần thông qua số điện thoại mà không cần liên kết với tài khoản ngân hàng. Điều này có nghĩa là ngay cả những cá nhân không có tài khoản ngân hàng chính thống cũng có thể chuyển tiền, nạp tiền, rút tiền và thanh toán một cách dễ dàng. Tất cả những lợi ích này đã mở rộng khả năng tiếp cận tài chính tới tệp khách hàng chưa từng hoặc gặp nhiều hạn chế trong việc sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng, một bước tiến quan trọng hướng tới tài chính toàn diện.

56%

trong số những người trả lời khảo sát có quan điểm rằng tốc độ giao dịch của các dịch vụ FinTech nhanh hơn nhiều so với các phương thức truyền thống

Nguồn: Khảo sát của EY

Hơn thế, việc sử dụng phân tích dữ liệu và trí tuệ nhân tạo trong các ứng dụng đã cho phép FinTech nhanh chóng xây dựng mô hình chấm điểm tín dụng và đánh giá các rủi ro của từng khách hàng, từ đó hỗ trợ nâng cao tốc độ cung cấp dịch vụ chẳng hạn như các sản phẩm cho vay tiêu dùng hay bảo hiểm.

Mặc dù đã đạt được nhiều tiến bộ, tốc độ tiếp nhận FinTech vẫn còn không đồng đều giữa các nhóm nhân khẩu học và khu vực. Nhiều khách hàng vẫn gặp khó khăn trong việc trải nghiệm dịch vụ tài chính – ngân hàng do chất lượng internet chưa ổn định.

51% tổng số người trả lời khảo sát cảm thấy rằng đôi khi họ gặp phải sự chậm trễ hoặc các vấn đề về tốc độ với các dịch vụ FinTech, ảnh hưởng đến sự hài lòng hoặc tin tưởng của họ vào các dịch vụ này. Tỷ lệ này khác nhau giữa các khu vực và nhóm dân số, đứng ở mức 51% đối với dân cư ở vùng nông thôn và 57% đối với các gia đình có thu nhập dưới 5 triệu VND.

Nguồn: Khảo sát của EY

Giảm thiểu chi phí giao dịch và các kênh giao dịch không chính thống

Các công ty FinTech đang "thay đổi" dịch vụ tài chính – ngân hàng với việc ra mắt các giải pháp và dịch vụ đổi mới sáng tạo, với mức chi phí hợp lý và dễ tiếp cận hơn cho một lượng lớn người dùng.

Nguồn: Khảo sát của EY

Các công ty FinTech tại Việt Nam đã ra mắt các giải pháp thanh toán số và ví điện tử, giúp giảm nhu cầu sử dụng tiền mặt. Những nền tảng này thường có phí giao dịch thấp hơn so với các dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống trước đây, giúp đưa chi phí của các giao dịch hàng ngày về mức phải chăng hơn cho người dùng.

38% số người được hỏi thuộc nhóm hạn chế sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng cho biết họ ưu tiên sử dụng dịch vụ của FinTech vì lãi suất hợp lý.

Nguồn: Khảo sát của EY

Những sản phẩm tài chính trực tuyến hoàn toàn như vay tín chấp không chỉ được triển khai bởi các tổ chức tín dụng, mà còn có sự hợp tác chặt chẽ với các công ty FinTech để đưa những sản phẩm này đến với khách hàng. Nhờ sự phát triển nhanh chóng của công nghệ và thiết kế sản phẩm hướng tới trải nghiệm khách hàng, các dịch vụ FinTech có thủ tục đơn giản, yêu cầu hồ sơ không phức tạp, quy trình giải ngân nhanh chóng và có hạn mức vay phù hợp. Điều này giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận với các khoản vay với chi phí hợp lý.

Hai lợi ích lớn dành cho khách hàng từ sự phát triển này là sự tiện lợi và chi phí phải chăng. Người dùng có thể tiếp cận các sản phẩm tài chính qua các kênh số mà không cần đến ngân hàng trực tiếp hay làm thủ tục giấy tờ phức tạp. Chi phí được cải thiện khi các công ty FinTech tận dụng lợi thế công nghệ của mình để hỗ trợ cung cấp sản phẩm với mức giá cạnh tranh, giúp khách hàng tránh được mức lãi suất cao từ thị trường tín dụng phi chính thống.

Hơn nữa, sự hợp tác chiến lược giữa các ngân hàng và công ty FinTech tận dụng lợi thế về cơ sở người

dùng khổng lồ của nhau, giúp ngân hàng tiếp cận được với các phân khúc khách hàng mới. Việc này không chỉ tiết kiệm chi phí mà còn tối ưu hóa doanh thu cho ngân hàng, đây có thể xem là một lợi thế kinh doanh rõ ràng.

Theo Ngân hàng Thế giới, Việt Nam là một trong 15 quốc gia nhận kiều hối nhiều nhất trên thế giới¹⁰. Các nền tảng chuyển tiền kiều hối trực tuyến tích hợp công nghệ giúp giảm chi phí giao dịch và thời gian xử lý, giúp Việt kiều chuyển tiền về nước nhanh hơn và rẻ hơn. Những nền tảng này thường cung cấp các kênh thay cho kênh truyền thống thường có phí cao và thời gian chuyển tiền chậm hơn, bằng cách sử dụng ứng dụng di động và dịch vụ trực tuyến cho giao dịch trực tiếp ngang hàng. Công nghệ blockchain, mặc dù vẫn còn ở giai đoạn sơ khai, đang được sử dụng để tối ưu hóa dịch vụ kiều hối. Blockchain đang ngày càng được chú ý bởi công nghệ này mang lại mức phí thấp hơn và loại bỏ các trung gian, giúp quy trình kiều hối trở nên đơn giản hơn. Mặc dù blockchain vẫn phát sinh phí giao dịch, nhưng nhìn chung các khoản phí này thường thấp hơn so với các khoản phí mà dịch vụ kiều hối phổ biến áp dụng.

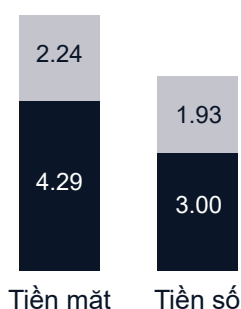
Viettel Money cung cấp dịch vụ *Vay nhanh linh hoạt*, hạn mức lên đến 30 triệu VND, duyệt và giải ngân trong vòng năm phút, không cần thế chấp hay chứng minh thu nhập.

Mcredit cung cấp *Vay TikTok*, hạn mức lên đến 15 triệu VND, duyệt trong năm phút, không cần thế chấp.

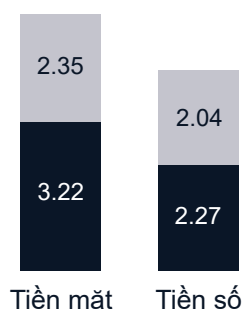
MoMo cung cấp dịch vụ *Vay Nhanh*, vay tiền mặt nhanh với hạn mức lên đến 30 triệu VND, duyệt trong vòng một phút, không cần chứng minh thu nhập.



Đông Á và Châu Phi



Nam Á



Châu Âu và Trung Á (ngoại trừ Nga)



■ Phí ■ Ký quỹ Fx

Nguồn: Remittance prices worldwide quarterly, issue 49, tháng 3 năm 2024, World Bank, https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_main_report_and_annex_q124_final.pdf

Tại Việt Nam, vấn đề tín dụng đen đã tồn tại từ lâu. Bằng cách đưa ra quy trình đăng ký vay dễ dàng và giải ngân nhanh chóng, những đơn vị cho vay nặng lãi thường "dụ dỗ" những người có nhu cầu tín dụng nhưng thiếu hiểu biết vào một mạng lưới nợ nần phức tạp với lãi suất cao khó tưởng (một số thậm chí cao đến 1%-2%/ngày), các khoản phụ phí, phí ẩn cùng cách thức thu hồi nợ mang tính chất hung hãn.

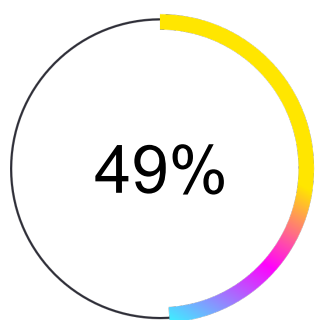
Sự phát triển của các sản phẩm tài chính do FinTech cung cấp có khả năng làm gián đoạn thị trường tín dụng đen. Những giải pháp đổi mới này mang đến lựa chọn thay thế chính thống và hợp pháp, được quản lý rõ ràng hơn so với những đơn vị cho vay không có giấy phép. Bằng cách sử dụng công nghệ, các công ty FinTech có thể hỗ trợ cung cấp những lựa chọn cho vay với mức phí phải chăng và minh bạch hơn, cùng lãi suất thấp hơn so với tín dụng đen. Sự chuyển đổi này không chỉ tăng cường an toàn cho các giao dịch tài chính mà còn thúc đẩy tài chính toàn diện bằng cách mở rộng nguồn tín dụng tới những phân khúc bị hạn chế khi tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Trao quyền cho người dùng thông qua kiến thức

Các sáng kiến của FinTech nhằm thúc đẩy kiến thức tài chính đã giúp người dùng phần nào tự tin hơn khi đưa ra các quyết định tài chính.

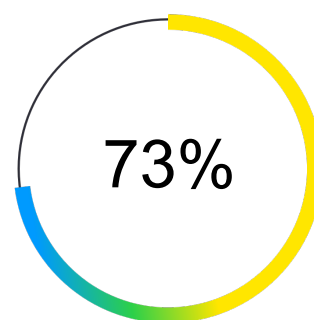
Khảo sát của Học viện Ngân hàng Việt Nam¹¹ năm 2022 cho thấy 73,7% người dân Việt Nam mong muốn Ngân hàng Nhà nước tiếp tục triển khai các chương trình giáo dục tài chính. Cuộc cách mạng FinTech đang đóng vai trò kép - vừa là động lực thúc đẩy đổi mới sáng tạo cho dịch vụ tài chính – ngân hàng, vừa là chất xúc tác cho việc phổ cập kiến thức tài chính. Các nền tảng FinTech, như MoMo và VNPT Pay đã làm cho thông tin tài chính trở nên dễ tiếp cận hơn, đơn giản hóa các giao dịch và khái niệm phức tạp cho người dùng phổ thông. Hơn nữa, cách FinTech cung cấp các sản phẩm từ đơn giản đến phức tạp cùng hướng dẫn chi tiết cũng là một cách giúp nâng cao nhận thức tài chính và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Để đóng góp vào công tác giáo dục tài chính, các công ty FinTech đang nâng cao khả năng tương tác với khách hàng thông qua các công cụ tự phục vụ như chatbot, thông báo hay các giao diện trực quan trên ứng dụng. Những công cụ này giúp khách hàng có thể chủ động tìm hiểu, tiếp cận và sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng một cách độc lập. Bằng việc tích hợp các tính năng giáo dục tài chính này trực tiếp vào nền tảng của mình, các công ty FinTech không chỉ đơn giản hóa trải nghiệm khách hàng mà còn chủ động tạo ra các cơ hội trao đổi kiến thức tài chính vào hành trình khách hàng.

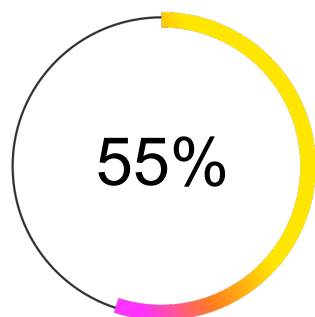


người được hỏi nhận thấy nội dung giáo dục do các công ty FinTech cung cấp hiệu quả/rất hiệu quả trong một năm qua

trong đó

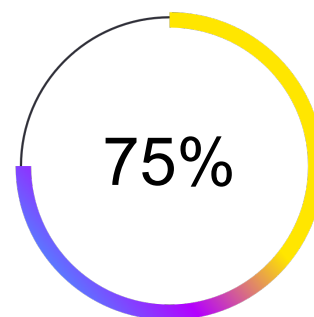


người được hỏi thuộc nhóm bị hạn chế tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng nhận thấy nội dung giáo dục có hiệu quả trong việc cải thiện hiểu biết của họ về tài chính



người được hỏi nói rằng họ cảm thấy phần nào tự tin hơn trong việc đưa ra các quyết định tài chính, sau khi tham gia nội dung nâng cao kiến thức tài chính số

trong đó



người được hỏi thuộc nhóm bị hạn chế tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng đã cảm thấy phần nào tự tin hơn trong nỗ lực đưa ra quyết định tài chính

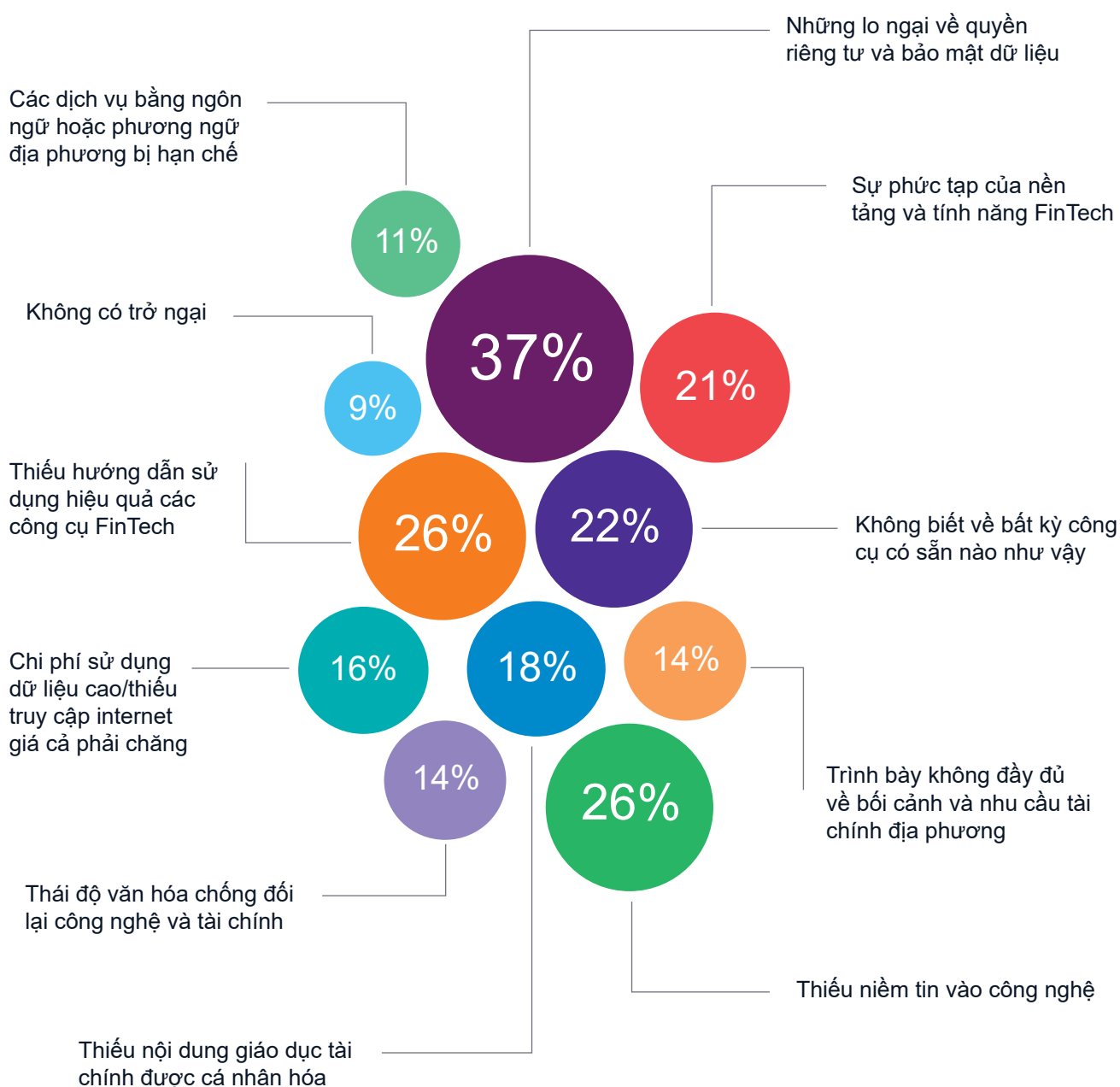
Nguồn: Khảo sát của EY

Home Credit đang cung cấp các nội dung phổ cập kiến thức tài chính cho một triệu người dùng mỗi tháng thông qua ứng dụng di động. Tại Việt Nam, khoảng một nửa ngân sách tiếp thị của công ty được chi cho việc phổ cập kiến thức tài chính. Ngoài ra, họ còn có một kênh truyền thông phổ biến dành cho giới trẻ để phổ cập kiến thức tài chính, với khoảng 910,9 nghìn người theo dõi vào ngày 16 tháng 7 năm 2024.

MoMo cung cấp nội dung giáo dục tài chính thông qua ứng dụng và trên trang web của mình, tương tác với cộng đồng thông qua mạng xã hội và các kênh khác để chia sẻ các mẹo tài chính và cập nhật về các tính năng mới giúp người dùng quản lý tiền tốt hơn. MoMo cũng có một cộng đồng chia sẻ kiến thức tài chính trên chính nền tảng của mình với tên là *Mama Tài chính* với hơn 1,1 triệu người tham gia tại thời điểm ngày 30 tháng 8 năm 2024. Nằm trong khuôn khổ *Ngày không tiền mặt 2024*, MoMo đang thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam thông qua các hoạt động nhằm trang bị kiến thức tài chính và an ninh cho người dùng, nhấn mạnh tầm quan trọng của các giao dịch an toàn không tiền mặt. Phương pháp của MoMo kết hợp việc tương tác trực tuyến và trực tiếp, nội dung giáo dục về các thực tiễn an ninh, và việc quảng bá các tính năng thân thiện với người dùng như mã QR được tạo ra bởi AI và công nghệ thanh toán bằng khuôn mặt.

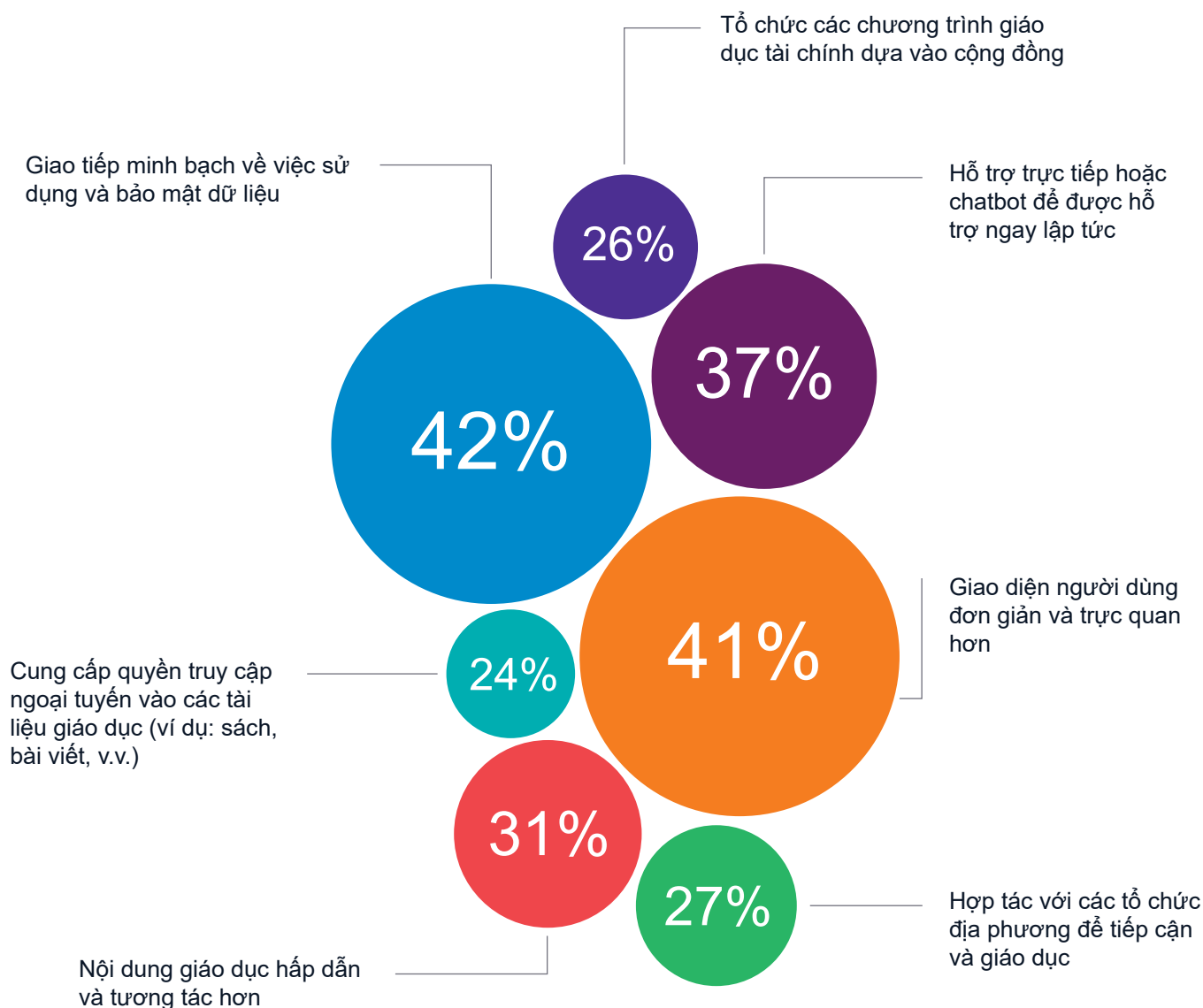
Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số rào cản ngăn cản người dân hưởng lợi từ các công cụ phổ cập kiến thức tài chính của FinTech, với những lo ngại từ an ninh đến thiếu nhận thức và hướng dẫn cụ thể.

Những trở ngại hiện hữu



Nguồn: Khảo sát của EY

Người dùng cảm thấy rằng những giải pháp sau đây sẽ mang lại hiệu quả trong nỗ lực vượt qua các rào cản về kiến thức tài chính thông qua các công ty công nghệ tài chính.



Nguồn: Khảo sát của EY

Ba lợi ích chính cho MSMEs

FinTech đã tạo điều kiện tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn và hỗ trợ chuyển đổi số cho MSMEs.

Tính đến năm 2022, Việt Nam có khoảng 800.000 doanh nghiệp, trong đó SMEs chiếm khoảng 98% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động, đóng góp tới 45% GDP và 31% tổng thu ngân sách, đồng thời tạo việc làm cho hơn 5 triệu lao động¹². Bên cạnh đó, còn có khoảng 5 triệu hộ kinh doanh với hơn 9 triệu lao động đóng góp 30% GDP của cả nước¹³.

Cuộc cách mạng FinTech đã mang lại nhiều thay đổi tích cực cho MSMEs. Khả năng tiếp cận nguồn vốn vay, vốn là rào cản chính cho tăng trưởng kinh doanh, đã được cải thiện nhờ các nền tảng FinTech cung cấp

các lựa chọn nguồn vốn thay thế với yêu cầu ít nghiêm ngặt hơn. Đổi mới sáng tạo trong công cụ thanh toán đã đơn giản hóa quá trình mua bán, giúp MSMEs giao dịch hiệu quả hơn cả trong và ngoài nước. Ngoài ra, FinTech còn hỗ trợ tăng cường quản lý và dự báo tài chính cho nhóm khách hàng này bằng các công cụ cung cấp phân tích chuyên sâu theo thời gian thực về hoạt động kinh doanh. FinTech đang nỗ lực hỗ trợ MSMEs trên khắp Việt Nam chuyển đổi số, gia tăng giá trị kinh doanh, đáp ứng nhu cầu tín dụng chưa được giải quyết và quản lý công tác quản trị và tuân thủ một cách hiệu quả.

FinTech: Chìa khóa mở ra cánh cửa tăng trưởng cho MSMEs tại Việt Nam

Sạp bán hàng nhỏ tại các khu chợ là hình ảnh đại diện cho hơn năm triệu hộ kinh doanh ở Việt Nam. Phần lớn những hộ này phải thuê mặt bằng để kinh doanh và không có cửa hàng riêng. Họ có thể ghi sổ giao dịch hằng ngày nhưng điều này là chưa đủ để có thể tạo ra hồ sơ tài chính để tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng.

Vào một ngày, một hộ kinh doanh cần một khoản vốn để mở rộng phát triển. Giống như nhiều chủ hộ kinh doanh khác, họ phải đối mặt với nhiều rào cản khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng: không có tài sản thế chấp (60% không thể đáp ứng yêu cầu tài sản). Với các yêu cầu nghiêm ngặt, nguồn vốn ngân hàng vẫn nằm ngoài tầm với của các hộ kinh doanh không thể đáp ứng yêu cầu về tài sản thế chấp. Một vấn đề nữa là tình trạng thiếu lịch sử tín dụng (80% không có lịch sử tín dụng). Nếu không có hồ sơ theo dõi lịch sử tài chính này, các ngân hàng truyền thống sẽ gặp khó khăn trong việc ra quyết định cho vay, khiến các hộ kinh doanh càng khó có khả năng tiếp cận nguồn vốn. Một số hộ tiếp tục hoạt động với nguồn vốn có sẵn, trong khi số khác phải vay từ người quen hoặc từ nguồn không chính thống với chi phí vay rất cao (*).

Thực tế cho thấy rằng chỉ khoảng 30% (**) các doanh nghiệp nhỏ được tiếp cận với nguồn vốn chính thống. Số còn lại không thể đáp ứng yêu cầu tài sản thế chấp cao và thủ tục giấy tờ phức tạp nên phải sử dụng các nguồn tín dụng không chính thống – thường với chi phí cao và rủi ro đáng kể.

Hoàn cảnh của MSMEs tại Việt Nam đã thể hiện rõ ràng những nhu cầu chưa được đáp ứng và tiềm năng chưa được khai thác. Điều này cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của đổi mới sáng tạo trong tài chính toàn diện, sự hỗ trợ và chính sách phù hợp có thể mở khóa cánh cửa tiếp cận vốn, trao quyền cho các doanh nghiệp này phát triển và từ đó củng cố “xương sống” của nền kinh tế quốc gia.

Nguồn:

(*) Vân Linh, “Lãi vay giảm, hộ kinh doanh vẫn khó tiếp cận vốn”, Báo Đầu tư Online, ngày 12 tháng 7 năm 2024.

(**) Hiếu Phương, “Tăng cơ hội tiếp cận tín dụng cho hộ kinh doanh”, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, ngày 27 tháng 9 năm 2022.



Nguồn: Phân tích của EY

Nhân rộng quá trình chuyển đổi số của MSMEs

FinTech đang thúc đẩy quá trình chuyển đổi số của MSMEs trên quy mô lớn bằng cách hỗ trợ cung cấp giải pháp thanh toán không dùng tiền mặt tới khách hàng, ...

FinTech đang tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình chuyển đổi số của MSMEs, mở ra nhiều cơ hội mới cho sự phát triển. Thông qua việc gia tăng khả năng tiếp cận tín dụng qua các nền tảng cho vay đổi mới sáng tạo cùng các công cụ số hóa, FinTech như Nextpay (cung cấp giải pháp tự động hóa việc thu, thanh toán và quản lý tiền cho các doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ gia đình), KiotViet và iPOS.vn (phần mềm quản lý POS/cửa hàng dựa trên công nghệ điện toán đám mây) cho phép MSMEs hoạt động hiệu quả hơn và mở rộng quy mô kinh doanh. Việc mở rộng này đi kèm với lợi ích tiết giảm chi phí hoạt động nhờ FinTech tự động hóa các quy trình tài chính và đơn giản hóa quy trình kinh doanh. Các giải pháp tài chính tích hợp trực tiếp vào các sản phẩm (đối soát giao dịch, ghi nhận hóa đơn, v.v.) giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và tối ưu nguồn lực con người. Hơn nữa, những phân tích chuyên sâu dựa trên dữ liệu từ các nền tảng FinTech cho phép MSMEs điều chỉnh hoạt động theo nhu cầu của khách hàng một cách hiệu quả hơn.

9/10

doanh nghiệp đã áp dụng số hóa trong ít nhất một bộ phận

Trên

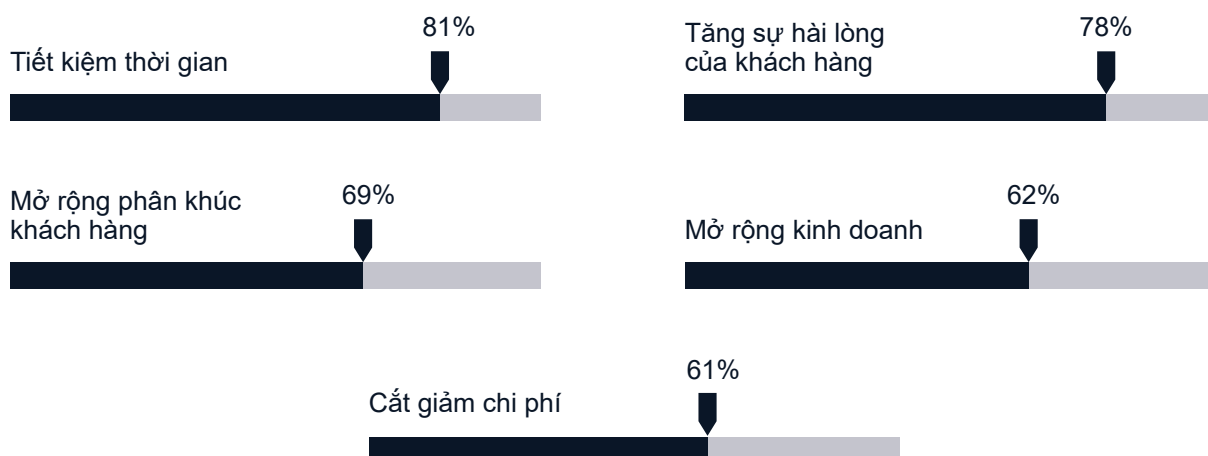
7/10

doanh nghiệp đã ghi nhận thành công trong nỗ lực số hóa

Nguồn: UOB Business Outlook Study 2023 (SME & Large Enterprises) Vietnam Report, UOB, 2023

Theo một nghiên cứu được thực hiện bởi VISA, 73% MSMEs được khảo sát tại Việt Nam cho rằng việc áp dụng thanh toán số đóng vai trò là cơ sở cho tăng trưởng¹⁴.

Theo các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các giải pháp công nghệ tài chính từ ví điện tử hoặc các công ty tài chính số đã được chứng minh là hiệu quả cho hoạt động kinh doanh, thể hiện trên nhiều thông số khác nhau.



Nguồn: Khảo sát của EY

Nâng cao trải nghiệm khách hàng thông qua các giải pháp thanh toán tiện lợi và dịch vụ được cá nhân hóa đang củng cố mức độ trung thành của khách hàng. Theo một cuộc khảo sát được thực hiện bởi SAPO¹⁵, 43,8% người bán hiện chấp nhận thanh toán qua chuyển khoản ngân hàng, với hơn 15,3% sử dụng mã VietQR, cho thấy mức độ tiếp nhận rộng rãi các phương thức thanh toán số. FinTech còn nâng cao trải nghiệm của khách hàng bằng cách đa dạng hóa nguồn thanh toán, cho phép khách hàng lựa chọn từ nhiều tài khoản ngân hàng, thẻ tín dụng nội địa (ví trả sau), thẻ tín dụng quốc tế, và nhiều phương thức khác, v.v.

Với thanh toán không dùng tiền mặt, MSMEs mang đến trải nghiệm thanh toán tiện lợi cho khách hàng. Khách hàng không cần phải mang theo tiền mặt mà các giao dịch được thực hiện chỉ với một cú chạm hoặc quét. Việc giảm thời gian chờ đợi khi thanh toán góp phần mang lại trải nghiệm mua sắm thuận tiện và hiệu quả hơn.

▼ **56%**

những người trả lời khảo sát của VISA hiện đang mang theo ít tiền mặt hơn so với một năm trước¹⁶

49%

người được hỏi nhận thấy doanh thu hoặc số lượng khách hàng tăng lên sau khi sử dụng các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt

Các giải pháp FinTech như bộ giải pháp tại POS không chỉ tinh giản quy trình thanh toán mà còn nâng cao mô hình kinh doanh. Những công ty như KiotViet, iPOS.vn, cung cấp các giải pháp POS dựa trên điện toán đám mây, giúp doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ kinh doanh theo dõi bán hàng, quản lý hàng tồn kho và báo cáo kinh doanh toàn diện.

Nguồn: Khảo sát của EY

Các ngân hàng thương mại đã đưa ra một loạt các chương trình khuyến mại và giải pháp tài chính để khuyến khích thanh toán không dùng tiền mặt trong dịp Tết Nguyên đán cổ truyền.

- Sacombank triển khai chương trình 352 thời vàng làm quà tặng và các hình thức hoàn tiền khác nhau cho khách hàng thực hiện thanh toán bằng mã QR qua ứng dụng *Sacombank Pay* của Sacombank. (*)
- VPBank tri ân khách hàng sử dụng ứng dụng *VPBank NEO* để giao dịch và mở tài khoản tiết kiệm trực tuyến. Khách hàng có cơ hội trúng giải thưởng từ tổng giải thưởng 20 tỷ VND (khoảng 819.200 USD) thông qua trò chơi khuyến mại. (**)
- Chương trình *Lắc Xi* là sự kiện thường niên của MoMo, bắt đầu tổ chức từ năm 2019, đã thu hút hàng triệu người tham gia mỗi năm (gần 13 triệu người tham gia vào năm 2024) với tổng giá trị phần thưởng lên tới 100 tỷ VND cùng nhiều hoạt động ý nghĩa và thú vị khác. (***)

Nguồn:

(*) "Giao dịch đi – Quà mê ly", Sacombank website, <https://www.sacombank.com.vn/trang-chu/khuyen-mai/khcn/chuong-trinh-uu-dai/giao-dich-di-qua-me-ly.html>

(**) "VPBank tri ân khách hàng khủng nhân dịp năm mới đến hơn 20 tỷ đồng," VPBank, ngày 20 tháng 12 năm 2023.

(***) "MoMo Lắc Xi 2023: Lắc xúc xắc, bắt trăm tỷ với quà tặng iPhone 14, vàng miếng PNJ, triệu bao lì xì, thẻ quà giá trị", Tạp chí Tài chính Kinh tế, ngày 11 tháng 1 năm 2023.

... bán hàng hóa dịch vụ qua kênh trực tuyến và quản lý dòng tiền hiệu quả hơn bằng cách sử dụng các công cụ tài chính số

Hơn nữa, các nền tảng số đang ngày càng hỗ trợ MSMEs bán hàng hóa và dịch vụ qua kênh trực tuyến. Các sàn thương mại điện tử như Tiki, Lazada và Shopee cung cấp giao diện thân thiện, giúp người dùng dễ dàng thiết lập cửa hàng trực tuyến và tiếp cận với cơ sở khách hàng rộng lớn. Việc tích hợp các giải pháp số hóa này làm giảm các rào cản gia nhập thị trường, giúp tiết kiệm chi phí và đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn và quy định. Siêu ứng dụng cũng hỗ trợ người bán rất nhiều trong quá trình bán chéo. Thông qua các nền tảng POS tích hợp, người bán có thể dễ dàng tạo các mã khuyến mãi và gửi ngay đến khách hàng đang sử dụng ví điện tử.

“

Các sáng kiến về hệ thống hóa đơn điện tử đã góp phần cải cách thủ tục hành chính, giảm chi phí, nâng cao năng suất kinh doanh.

Mai Xuân Thành

Tổng Cục trưởng, Tổng cục Thuế

Nguồn: Bình Minh, E-invoices generated from cash registers hit 104.8 million, VnEconomy, ngày 14 tháng 2 năm 2024.

Chín tháng đầu năm 2024, thị trường thương mại điện tử Việt Nam tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực với tổng doanh số đạt 227,7 nghìn tỷ đồng, tăng 37,66% so với cùng kỳ 2023; sản lượng đạt 2,430 triệu sản phẩm, tăng 49,8% so với chín tháng đầu năm 2023; số cửa hàng đang hoạt động là 580,3 nghìn cửa hàng, giảm khoảng 1% so với cùng kỳ năm 2023¹⁷.

Về mặt tài chính, MSMEs có thể quản lý dòng tiền hiệu quả hơn nhờ vào các sản phẩm vay, tiết kiệm và quản lý dòng tiền. Các lựa chọn vay vốn đã trở nên dễ tiếp cận và phù hợp hơn với nhu cầu của họ. Bên cạnh đó, các nền tảng cho vay trực tuyến cũng cung cấp các giải pháp tài chính một cách nhanh chóng và linh hoạt hơn. Sản phẩm tiết kiệm cũng đã được thay đổi, giúp MSMEs dễ dàng mở và quản lý tài khoản tiết kiệm trực tuyến với lãi suất cạnh tranh.

42% số người tham gia khảo sát đã và đang sử dụng dịch vụ FinTech cho nhu cầu tiết kiệm, trong đó các cơ sở kinh doanh có doanh thu dưới 40 triệu VND/tháng chiếm tỷ lệ cao nhất.

Nguồn: Khảo sát của EY

66% doanh nghiệp vừa và nhỏ trả lời khảo sát của EY cảm thấy rằng khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng của doanh nghiệp mình đã được cải thiện một chút/đáng kể so với năm năm trước.

Nguồn: Khảo sát của EY

Hơn nữa, các công cụ số hóa quản lý dòng tiền đã có thể cung cấp phân tích chuyên sâu theo thời gian thực về tình trạng tài chính của người dùng. Những công cụ như MISA, KiotViet, SAPO, và iPOS.vn thường đi kèm với các tính năng như cảnh báo tự động cho các khoản phải thu và phải trả, phân tích dự đoán cho dòng tiền trong tương lai, và tích hợp liền mạch với các hệ thống khác như lập hóa đơn và bảng lương.

Các công ty FinTech, với sản phẩm và dịch vụ đa dạng, có khả năng thu thập nhiều dữ liệu hành vi. Lượng thông tin phong phú này có thể được sử dụng để phát triển hệ thống chấm điểm tín dụng toàn diện hơn, thường được gọi là chấm điểm tín dụng thay thế. Khi những mô hình này được "đào tạo" với đầy đủ dữ liệu, sẽ có khả năng đánh giá chính xác hơn về mức độ tín nhiệm của từng cá nhân, giúp các tổ chức đưa ra quyết định cấp tín dụng tốt hơn và mở rộng phạm vi cung cấp sản phẩm tín dụng tới một tệp khách hàng lớn hơn.

Đáp ứng nhu cầu tín dụng của MSMEs

FinTech đang hỗ trợ giải quyết nhu cầu tín dụng lâu nay chưa được đáp ứng của MSMEs.

Theo báo cáo của IFC¹⁸, vào năm 2022, các ngân hàng Việt Nam hỗ trợ 21% tổng kim ngạch thương mại hàng hóa, trị giá 731 tỷ USD của cả nước, tương đương 22% tổng tài sản của ngành ngân hàng. Con số này thấp hơn đáng kể so với tỷ lệ bao phủ 60% đến 80% được ghi nhận ở các nền kinh tế tiên tiến. Các ngân hàng Việt Nam đã từ chối trung bình 12% yêu cầu tài trợ thương mại, chủ yếu từ MSMEs.

MSMEs ở Việt Nam luôn phải đối mặt với những thách thức đáng kể trong việc tiếp cận tín dụng, chủ yếu do các quy định ngân hàng nghiêm ngặt, thiếu tài sản thế chấp và hồ sơ tài chính không đầy đủ. Những rào cản này đã tạo ra một khoảng cách lớn trên thị trường, khiến nhiều MSMEs không thể đảm bảo nguồn vốn cần thiết để phát triển và mở rộng. Ngoài ra, WMSMEs phải đối mặt với những thách thức lớn hơn trong việc tiếp cận tín dụng so với những doanh nghiệp do nam giới làm chủ. Hầu hết WMSMEs tin rằng khả năng tiếp cận tài chính hạn chế là rào cản lớn đối với việc tăng trưởng kinh doanh của họ.

20,3 tỷ USD

nhu cầu vay vốn của MSMEs năm 2022 chưa được đáp ứng, chủ yếu do thiếu tài sản đảm bảo và rủi ro tín dụng cao¹⁸

Theo EY và Mambu, chi phí cho vay đối với MSMEs của một tổ chức cho vay truyền thống là từ 100-300 USD, trong khi đó các đơn vị cho vay số hóa chỉ tốn 5-35 USD để cho MSMEs vay, giảm khoảng 85-95%.¹⁹

Các công ty FinTech tại Việt Nam đang nỗ lực thu hẹp khoảng cách này và thay đổi hiện trạng cho vay. Bằng cách tận dụng phân tích dữ liệu, AI và các công nghệ tiên tiến khác, các công ty FinTech như Kim An, Trusting Social, Validus hay MoMo có thể chấm điểm tín dụng khách hàng một cách chính xác và hiệu quả hơn. Họ đã phát triển các thuật toán đánh giá tín dụng AI, cho phép sử dụng dữ liệu thay thế và các mô hình dự đoán để tự động hóa quy trình đánh giá rủi ro tín dụng cho các khoản vay sản xuất kinh doanh có giá trị nhỏ.

MISA Lending là nền tảng trung gian số kết nối MSMEs với các đối tác tài chính, giúp người dùng dễ dàng tiếp cận các gói vay mà không cần tài sản đảm bảo. MISA hỗ trợ đa dạng khoản vay với giá trị lên tới hàng tỷ đồng, với quy trình đơn giản và được số hóa. Người dùng chỉ mất vài phút để đăng ký và nhận kết quả sau một ngày. Nền tảng này không thu phí trung gian và hỗ trợ doanh nghiệp lựa chọn các gói vay phù hợp dựa trên tình hình tài chính của mình.

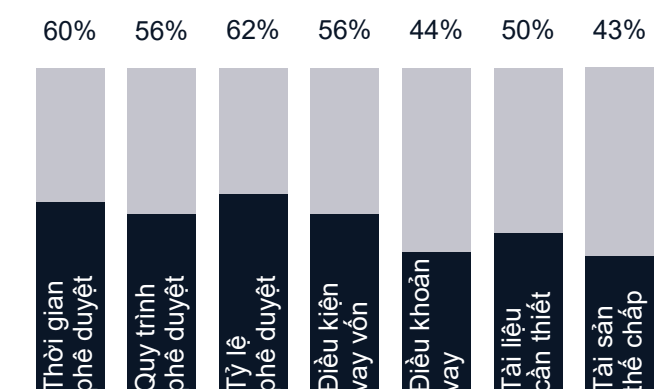
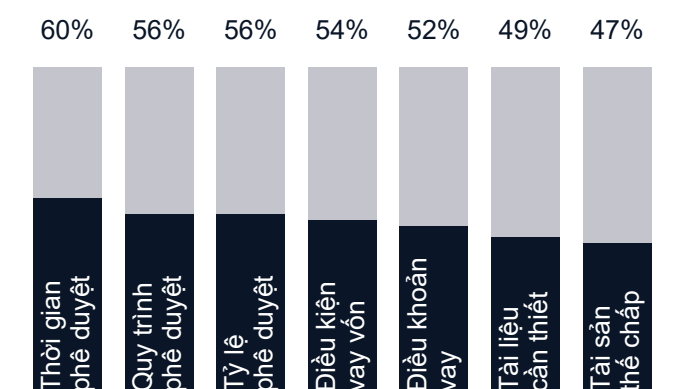
Nhờ vậy, cách tiếp cận trong việc cho vay đã trở nên toàn diện hơn, giúp MSMEs không có hoặc không đủ lịch sử tín dụng vẫn có thể nhận được các khoản vay. Quy trình đăng ký cũng được tinh gọn và thân thiện với người dùng, với thời gian phê duyệt và giải ngân nhanh hơn, thời hạn trả nợ linh hoạt và không yêu cầu tài sản thế chấp. Những yếu tố này rất quan trọng đối với MSMEs cần hỗ trợ tài chính kịp thời. Thông qua các giải pháp đổi mới sáng tạo và tập trung vào tài chính toàn diện, FinTech tại Việt Nam đang hỗ trợ thu hẹp khoảng cách về khả năng tiếp cận tín dụng cho MSMEs, thúc đẩy một khu vực kinh tế năng động và linh hoạt hơn.

Số người được hỏi cảm thấy rằng vay với sự hỗ trợ FinTech dễ dàng hơn so với vay trực tiếp tại ngân hàng và các công ty tài chính truyền thống, dựa trên nhiều yếu tố.

Nguồn: Khảo sát của EY

Tổng số người trả lời khảo sát...

... WMSMEs có phản hồi tương tự



Nguồn: Khảo sát của EY

Tăng cường quản trị và tuân thủ cho MSMEs

Những đổi mới sáng tạo của FinTech giúp tăng cường tuân thủ và thúc đẩy tăng trưởng cho MSMEs trong hệ sinh thái tài chính Việt Nam.

FinTech đang tận dụng công nghệ để đảm bảo tuân thủ quy định, như ứng dụng AI để giám sát giao dịch nhằm phòng chống rửa tiền, xác minh danh tính số để tinh giản quy trình định danh khách hàng. Việc sử dụng xác thực sinh trắc học, như nhận dạng khuôn mặt hoặc quét dấu vân tay, cùng với các công nghệ xác minh tài liệu, đang được áp dụng để tinh giản quy trình này. Hơn nữa, FinTech duy trì cơ sở dữ liệu cập nhật thường xuyên để tuân thủ các yêu cầu quy định mới nhất. Các cơ sở dữ liệu này có thể được tích hợp với các hệ thống tuân thủ để đảm bảo khả năng tuân thủ liên tục theo khung pháp lý hiện hành.

Dựa trên cơ sở pháp lý là Điều 106 Luật Các tổ chức tín dụng 2024, cơ chế thử nghiệm có kiểm soát cho FinTech được kỳ vọng sẽ sớm được ban hành, cho phép các công ty thử nghiệm sản phẩm và dịch vụ trong một môi trường được kiểm soát với giám sát theo quy định. Dự thảo hướng dẫn mới nhất²⁰ được NHNN công bố tập trung vào ba giải pháp, có thể được thử nghiệm bởi tổ chức tín dụng hoặc các công ty FinTech - (1) chấm điểm tín dụng; (2) chia sẻ dữ liệu qua giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API); (3) cho vay ngang hàng (P2P Lending). Mục đích của cơ chế này là quản lý các ứng dụng công nghệ, ngăn ngừa rủi ro như rửa tiền và tài trợ khủng bố, đồng thời đảm bảo rằng FinTech và các công ty tài chính phi ngân hàng có thể cạnh tranh công bằng với các tổ chức tín dụng.

Định hình lại việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng qua sự hợp tác giữa ngân hàng và FinTech

Sự hợp tác giữa ngân hàng truyền thống và FinTech đang xóa nhòa ranh giới trong lĩnh vực tài chính.

Dữ liệu người dùng từ các dịch vụ thanh toán số là giải pháp thay thế giúp các tổ chức tín dụng truyền thống chấm điểm tín dụng, mở rộng khả năng cung cấp sản phẩm vay tới nhóm khách hàng có hồ sơ chưa đầy đủ. Ngoài chấm điểm tín dụng, FinTech còn hỗ trợ cung cấp các giải pháp như phát hiện gian lận và eKYC để hỗ trợ các ngân hàng triển khai trải nghiệm tiếp nhận khách hàng được số hóa hoàn toàn và quản lý rủi ro hoạt động. Bên cạnh đó, FinTech còn phát triển các sản phẩm hỗ trợ tổ chức tín dụng tiếp cận cơ sở khách hàng rộng hơn, chẳng hạn như chợ tài chính, mini app, tài khoản khách hàng doanh nghiệp. Cuối cùng, các xu hướng mới nổi như ngân hàng mở có tiềm năng tạo ra một nguồn thu nhập mới cho các ngân hàng và công ty tài chính.

Việc mở tài khoản trực tuyến được triển khai từ cuối tháng 3 năm 2021, đến nay khoảng 27 triệu tài khoản thanh toán được mở bằng eKYC đang hoạt động và 12,9 triệu thẻ đang lưu hành được phát hành nhờ eKYC.²¹

FinTech đang góp phần chuyển đổi bối cảnh ngành tài chính tại Việt Nam. Một số ngân hàng lớn đã hợp tác với các công ty FinTech, thúc đẩy quá trình tài chính toàn diện. Các loại hình hợp tác chiến lược đã được thực hiện để tận dụng thế mạnh của mỗi bên. Một số loại hình hợp tác điển hình bao gồm:

- **FinTech như một nền tảng cung cấp dịch vụ:** Các công ty FinTech đóng vai trò là nền tảng và kênh cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống, giúp ngân hàng mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ của mình thông qua các nền tảng hiện đại số hóa mà khách hàng ngày càng ưa chuộng.
- **Tận dụng dữ liệu:** Trong phạm vi cho phép, các ngân hàng có thể tận dụng nguồn dữ liệu phong phú do FinTech thu thập, đặc biệt là liên quan đến tín dụng. Dữ liệu này có thể cung cấp phân tích chuyên sâu về hành vi và mức độ tín nhiệm của khách hàng, giúp ngân hàng đưa ra quyết định cho vay thông minh hơn và cung cấp các sản phẩm tài chính được cá nhân hóa.
- **Tiếp thị và bán chéo:** Các nền tảng FinTech đóng vai trò là kênh truyền thông để tiếp thị và bán chéo các sản phẩm ngân hàng. Sự hợp tác này cho phép ngân hàng tận dụng năng lực tiếp thị của các công ty FinTech để tiếp cận tệp khách hàng rộng hơn và cung cấp sản phẩm cá nhân hóa cho cả khách hàng hiện hữu và lẫn khách hàng tiềm năng.
- **Giải pháp công nghệ:** Các công ty FinTech cung cấp các giải pháp công nghệ tiên tiến cho ngân hàng, giúp đẩy nhanh quá trình hiện đại hóa hoạt động, cải thiện an ninh và nâng cao trải nghiệm khách hàng tổng thể. Những công nghệ có thể kể đến là blockchain, AI, điện toán đám mây và phân tích nâng cao.
- **Gắn kết khách hàng:** Việc sử dụng dịch vụ trên các nền tảng FinTech giúp tăng cường sự gắn kết của khách hàng và duy trì mức độ sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng cao. Những nền tảng này cũng đóng vai trò quan trọng trong việc kích hoạt lại các tài khoản ngủ đông bằng cách cho phép khách hàng quản lý tài chính của mình một cách tiện lợi và hấp dẫn hơn.

- VPBank hợp tác cùng Shopee triển khai dịch vụ BNPL. Toàn bộ quá trình từ đăng ký, phê duyệt đến kích hoạt chỉ mất chưa đầy hai phút, đảm bảo trải nghiệm mua sắm trực tuyến liền mạch cho khách hàng.
- MoMo phối hợp cùng các ngân hàng TPBank và OceanBank cho ra mắt sản phẩm *Ví trả sau*, loại hình tín dụng đổi mới với cơ chế phê duyệt trước, khách hàng sẽ được cấp hạn mức tín dụng phù hợp ngay tại thời điểm đăng ký và thực hiện thanh toán các sản phẩm dịch vụ được cung cấp bởi nền tảng FinTech này.
- Standard Chartered hợp tác với MISA cung cấp cho SMEs Việt Nam khả năng tiếp cận nguồn vốn tài chính nhanh chóng dựa trên hóa đơn điện tử, với thời gian đăng ký 30 phút và thời gian giải ngân trong vài ngày. Bằng cách cung cấp các khoản vay tín chấp một cách hiệu quả, sự hợp tác nhắm tới mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng của SMEs và nâng cao tài chính toàn diện trong nền kinh tế Việt Nam.

FinTech cung cấp các API cho phép tổ chức tín dụng truyền thống tích hợp các dịch vụ và chức năng mới như thanh toán theo thời gian thực và chuyển tiền ngang hàng vào hệ thống hiện hữu mà không cần phải tự phát triển các công nghệ này. Bằng cách áp dụng các giải pháp FinTech, tổ chức tín dụng truyền thống có thể cải thiện trải nghiệm khách hàng nhờ vào sự liền mạch và trực quan. Hơn nữa, về mặt công nghệ, FinTech đã phát triển các nền tảng cho vay số hoá sáng tạo, mà các tổ chức tín dụng truyền thống có thể sử dụng nền tảng này để cung cấp cho khách hàng sản phẩm tín dụng với thời gian phê duyệt nhanh hơn. Các nền tảng này sử dụng dữ liệu thay thế để đánh giá mức độ tín nhiệm, giúp tổ chức tín dụng truyền thống vươn tới nhóm khách hàng bị hạn chế bởi phương thức chấm điểm truyền thống.

Theo thống kê của NHNN Việt Nam, 72% công ty FinTech đã hợp tác với các ngân hàng thương mại tại Việt Nam, trong khi đó chỉ có 14% phát triển dịch vụ mới và 14% sẵn sàng cạnh tranh với ngân hàng thương mại²².

Qua những nỗ lực hợp tác này, các ngân hàng và công ty FinTech không chỉ thúc đẩy quá trình đổi mới sáng tạo trong sản phẩm và dịch vụ mà còn tạo đặt nền móng cho một ngành tài chính hợp nhất, hiệu quả và tập trung vào khách hàng hơn. Khi những mối quan hệ đối tác này tiếp tục phát triển, chúng sẽ đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển một ngành tài chính tiên tiến về công nghệ và phản ứng nhanh chóng với nhu cầu thay đổi của người dùng và doanh nghiệp.

Chương 4

Kết luận và
triển vọng tương lai



Hành trình tiến tới tài chính toàn diện của Việt Nam đã ghi nhận nhiều thành tựu đáng tự hào. Việc tích hợp các dịch vụ tài chính – ngân hàng số đã hỗ trợ người dùng, MSMEs tiếp cận dễ dàng hơn tới dịch vụ tài chính – ngân hàng. Tuy nhiên, con đường phía trước vẫn còn nhiều thách thức. Việt Nam có thể khai thác toàn bộ tiềm năng của FinTech để vượt qua những thách thức này, hướng tới xây dựng một hệ sinh thái tài chính toàn diện hơn, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội bền vững.



Đối với cơ quan quản lý

Củng cố cơ sở khung pháp lý và nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ để thúc đẩy đổi mới sáng tạo và phát triển các dịch vụ tài chính – ngân hàng tốc độ cao, qua đó hỗ trợ tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Củng cố khung pháp lý

Khung pháp lý được kỳ vọng phát triển theo hướng rõ ràng và nhất quán nhằm khuyến khích đổi mới sáng tạo, đồng thời quản lý rủi ro liên quan đến các công nghệ tài chính mới. Việt Nam đã nỗ lực phát triển nền tài chính quốc gia trong nhiều năm qua, thể hiện qua cách tiếp cận chủ động trong việc nghiên cứu và vận dụng một cách phù hợp các thông lệ quốc tế trong việc đổi mới khuôn khổ pháp lý trong nước, phù hợp với tiến trình toàn cầu. Đáng chú ý, Việt Nam đã nỗ lực ban hành cơ sở pháp lý cho sandbox trong lĩnh vực ngân hàng. Việc ban hành Luật Các tổ chức tín dụng năm 2024 đã tạo cơ sở pháp lý cho việc ban hành và triển khai cơ chế này.

Trong bối cảnh này, việc phê duyệt và ban hành cơ chế thử nghiệm có kiểm soát là cần thiết để thiết lập một khuôn khổ pháp lý hỗ trợ sự tăng trưởng và phát triển của FinTech một cách có cấu trúc và an toàn. Điều này sẽ đảm bảo rằng các công ty FinTech có thể đổi mới sáng tạo một cách có trách nhiệm, đồng thời đóng góp vào tiến trình phát triển kinh tế của quốc gia. Đây cũng là cơ sở để khuyến khích sự hợp tác giữa các tổ chức tín dụng truyền thống và FinTech, giúp hai bên tận dụng những lợi thế của nhau. FinTech đã hỗ trợ cung cấp công nghệ và mô hình giúp giảm chi phí và tiếp cận khách hàng hiệu quả hơn. Hơn nữa, việc triển khai các quy định thúc đẩy ngân hàng mở sẽ cho phép các bên thứ ba phát triển ứng dụng và dịch vụ xung quanh các tổ chức tín dụng.

Số hóa và nâng cao cơ sở hạ tầng công nghệ

Mặc dù tỷ lệ sử dụng di động và internet hiện ở mức cao, Việt Nam vẫn cần đầu tư vào cơ sở hạ tầng mạng dây và di động trên toàn quốc để đảm bảo internet tốc độ cao, một trong những yếu tố tiên quyết cho dịch vụ FinTech. Việc phát triển dịch vụ điện toán đám mây bảo mật là cần thiết để giúp cho các ngân hàng và các công ty FinTech mở rộng quy mô một cách nhanh chóng và an toàn. Hỗ trợ ứng dụng các công nghệ tiên tiến có thể cung cấp giao dịch tài chính minh bạch và an toàn hơn. Quyết định số 1236/QĐ-TTg ngày 22 tháng 10 năm 2024 về *Chiến lược quốc gia về ứng dụng và phát triển blockchain đến năm 2025, định hướng đến năm 2030* cũng đưa ra định hướng về xây dựng sandbox về blockchain trong lĩnh vực có tiềm năng ứng dụng hiệu quả như công nghệ tài chính.

Không chỉ tập trung vào dịch vụ thanh toán

Khoảng 31,1%¹ công ty FinTech tại Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực thanh toán nhưng phạm vi công hiến của các công ty FinTech không chỉ giới hạn ở lĩnh vực này. Ngoài cơ sở hạ tầng công nghệ cần nâng cao, một trong những rào cản đối với các lĩnh vực như cho vay ngang hàng hay công nghệ bảo hiểm là do khung pháp lý của Việt Nam còn chưa hoàn thiện liên quan đến các lĩnh vực này.



Đối với tổ chức tín dụng

Các tổ chức tín dụng cần tăng cường phát triển cơ chế ngân hàng mở, hợp tác và phổ cập kiến thức tài chính để hình thành một thị trường tài chính hướng tới tương lai tại Việt Nam.

Tăng cường phát triển cơ chế ngân hàng mở

Hoạt động ngân hàng mở sẽ góp phần tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, nhằm thúc đẩy sự phát triển của thị trường tài chính ngân hàng. Điều này không chỉ trao quyền cho người dùng qua việc cho phép họ kiểm soát dữ liệu tài chính cá nhân mà còn mở ra cơ hội phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng được cá nhân hóa.



Tăng cường hợp tác giữa các tổ chức tín dụng truyền thống, công ty FinTech và các bên liên quan khác

Bối cảnh ngành tài chính đang thay đổi đã chỉ ra nhu cầu hợp tác lớn hơn giữa các tổ chức tín dụng truyền thống, công ty FinTech và các bên liên quan khác. Những nỗ lực này rất cần thiết để phát triển các giải pháp tài chính tích hợp, phục vụ cho nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, qua đó nâng cao trải nghiệm chung của khách hàng và đưa ra một cách tiếp cận thống nhất đối với các dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Sự hợp tác giữa FinTech với các ngân hàng giúp thu hẹp những khoảng cách trong năng lực ngân hàng truyền thống. Mỗi quan hệ đối tác này mang lại nhiều lợi ích như:

- **Mở rộng kênh bán hàng:** Các nền tảng FinTech có thể đóng vai trò là các "kênh phân phối" mới cho ngân hàng, tạo thêm một đầu ra số hóa cho sản phẩm và dịch vụ của họ. Điều này không chỉ mở rộng mạng lưới phục vụ của ngân hàng mà còn mang lại sự tiện lợi cho khách hàng trong việc truy cập dịch vụ tài chính – ngân hàng thông qua các kênh hiện đại.
- **Tăng cường lợi ích cho khách hàng:** Việc tích hợp với dịch vụ FinTech cho phép ngân hàng mang thêm nhiều tiện ích và lợi ích cho khách hàng của mình. Những tiện ích và lợi ích này có thể bao gồm giao dịch trực tuyến được tinh giản hóa, công cụ quản lý tài chính cá nhân hóa và khả năng tiếp cận đa dạng sản phẩm tài chính hơn.
- **Thu hút nhiều khách hàng hơn:** Giao diện thân thiện với người dùng và các giải pháp tiên tiến do FinTech cung cấp có thể giúp các ngân hàng truyền thống thu hút một lượng lớn cơ sở khách hàng. Điều này không chỉ bao gồm việc thu hút nhóm người dùng am hiểu công nghệ mà còn cả nhóm khách hàng bị hạn chế tiếp cận với các dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống.
- **Chấm điểm tín dụng thay thế:** Khả năng thu thập các nguồn dữ liệu thay thế của FinTech có thể hỗ trợ cho việc xây dựng các mô hình chấm điểm tín dụng toàn diện hơn. Điều này cho phép ngân hàng đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng dựa trên một bộ tiêu chí rộng hơn, giúp đưa nguồn tín dụng tới nhóm khách hàng trước đây gặp nhiều hạn chế trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống.

Ngoài ra, việc tinh chỉnh liên tục mô hình hợp tác của ngân hàng là rất quan trọng, bao gồm các điều khoản thương mại để khuyến khích việc hợp tác theo quy mô lớn. Qua đó, thúc đẩy tài chính toàn diện, tạo ra một hệ sinh thái tài chính phục vụ lợi ích của tất cả các bên liên quan và hỗ trợ tăng trưởng kinh tế bền vững.

Thúc đẩy phổ cập kiến thức và giáo dục tài chính

Việc đưa kiến thức tài chính vào chương trình giáo dục phổ thông và hợp tác với các công ty FinTech để phát triển công cụ giáo dục sẽ giúp trao quyền cho người dùng. Các chiến dịch nâng cao nhận thức cộng đồng được thực hiện bởi các công ty FinTech và ngân hàng, có thể bình dân hóa khái niệm về dịch vụ tài chính – ngân hàng số. Qua đó làm rõ các lợi ích và rủi ro mà dịch vụ này mang lại. Việc nắm rõ phương thức phổ biến để tìm hiểu về tài chính số sẽ là cơ sở hình thành các chiến lược giáo dục và phổ cập kiến thức tài chính phù hợp tại Việt Nam. Theo khảo sát của EY, khi được hỏi về loại hình hấp dẫn và hữu ích nhất để tiếp thu kiến thức tài chính:



Kết quả này cho thấy hướng dẫn trong các ứng dụng tài chính là phương pháp được ưa chuộng nhất, với 23% người trả lời khảo sát cho biết họ thích được hướng dẫn trực tiếp và trong bối cảnh cụ thể khi sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng số. Các video hướng dẫn và hội thảo trực tuyến cũng rất hấp dẫn, với 18% người trả lời khảo sát ưa thích những nguồn học tập trực quan này, đặc biệt dễ tiếp cận nhờ tỷ lệ sử dụng internet cao tại Việt Nam.

Trong tương lai, các ngân hàng và công ty FinTech cần hợp tác chặt chẽ hơn để khéo léo kết hợp nội dung giáo dục và dịch vụ tài chính – ngân hàng một cách liền mạch vào nền tảng số của mình. Việc kết hợp này được dự đoán sẽ đảm bảo người dùng không chỉ có khả năng tiếp cận các công cụ tài chính tiên tiến, mà còn sở hữu kiến thức và sự tự tin để sử dụng hết tiềm năng của những công nghệ đó. Cách hợp tác này được kỳ vọng sẽ làm thay đổi phương thức phổ cập kiến thức tài chính, đưa việc học hỏi vào hành trình tài chính số của người dùng một cách tự nhiên.

Đối với công ty FinTech

FinTech cần tiếp tục hợp tác với ngân hàng để đơn giản hóa dịch vụ tài chính – ngân hàng và áp dụng các công nghệ mới nổi, giúp mở rộng ngành tài chính của Việt Nam.

Để tối ưu hóa thể mạnh và năng lực của mỗi bên, việc hợp tác là rất quan trọng để tận dụng năng lực công nghệ của FinTech và kinh nghiệm cũng như nguồn lực tài chính của tổ chức tín dụng truyền thống.

Đơn giản hóa các dịch vụ tài chính – ngân hàng phức tạp thành các giải pháp nhỏ gọn hơn, phù hợp với từng khách hàng

Các công ty FinTech nên tiếp tục nỗ lực trong việc đơn giản hóa dịch vụ tài chính – ngân hàng thông qua sáng kiến về cách thức cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng đơn giản, dễ tiếp cận và thân thiện với người dùng, đặc biệt là với nhóm người dùng có nguồn lực tài chính hạn chế. Việc ngân hàng truyền thống chưa thể cung cấp sản phẩm tài chính hiệu quả về chi phí cho toàn bộ người dân, đặc biệt là nhóm người dân có nguồn lực tài chính hạn chế là cơ hội để FinTech thu hẹp khoảng cách này nhờ vào công nghệ đổi mới sáng tạo. Bằng cách hợp tác với các ngân hàng, FinTech có thể hỗ trợ cho việc đảm bảo những sản phẩm đơn giản này không chỉ đáp ứng nhu cầu cơ bản của người dùng mà còn tăng cường khả năng gắn kết và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Quan hệ đối tác này rất quan trọng trong việc tạo ra các giải pháp tài chính vừa thiết thực vừa phù hợp, thúc đẩy hệ sinh thái tài chính toàn diện hơn.

Tăng cường tập trung phục vụ nhu cầu của MSMEs

MSMEs sẽ tiếp tục là một phần quan trọng của nền kinh tế Việt Nam, khi họ ngày càng áp dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh thường nhật. FinTech sở hữu cơ hội vàng để tập trung giải quyết nhu cầu về số hóa và thị trường ngày càng phát triển của MSMEs. Bằng cách làm như vậy, FinTech sẽ đóng vai trò then chốt trong việc đáp ứng nhu cầu tín dụng chưa được đáp ứng, tạo điều kiện cho sự phát triển và hội nhập vào nền kinh tế số. FinTech có thể tận dụng năng lực đổi mới sáng tạo của mình để cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp, hỗ trợ MSMEs trong quá trình chuyển đổi số hóa nhiều hơn.

Cung cấp khả năng tiếp cận vào nhiều dịch vụ tài chính – ngân hàng hơn thông qua công nghệ mới nổi

FinTech nên mở rộng tầm nhìn, vươn xa ra ngoài dịch vụ tài chính – ngân hàng và thanh toán truyền thống, bằng cách tận dụng các công nghệ tiên tiến như blockchain và AI. Việc đầu tư liên tục vào những công nghệ này là cần thiết để FinTech mở rộng phạm vi dịch vụ tài chính – ngân hàng, mang tới những bước tiến vượt bậc ngoài hệ thống ngân hàng và thanh toán. Với cơ chế thử nghiệm có kiểm soát được dự kiến ban hành trong tương lai, FinTech sẽ có cơ hội thử nghiệm và tinh chỉnh các công nghệ mới nổi này một cách an toàn. Cách tiếp cận chủ động này sẽ cho phép FinTech cung cấp nhiều loại hình dịch vụ tài chính – ngân hàng hơn, đáp ứng nhu cầu luôn thay đổi của người dùng và doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo an toàn cho người dùng và thúc đẩy tài chính toàn diện.



Phỏng vấn chuyên gia



Ngoài việc thực hiện các phân tích và khảo sát, EY còn tiến hành phỏng vấn chuyên sâu các chuyên gia hàng đầu trong ngành tài chính, nhằm thu thập thêm góc nhìn về tài chính toàn diện tại Việt Nam. Nội dung câu hỏi phỏng vấn được thiết kế để củng cố những phát hiện trong khảo sát, tập trung vào những yếu tố sau:

1

Vai trò của công ty FinTech trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam

2

Thách thức của người dùng trong quá trình tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng qua các kênh truyền thống

3

Thách thức của SMEs trong quá trình tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng qua các kênh truyền thống

4

Sự hợp tác giữa các công ty FinTech và tổ chức tín dụng truyền thống

Ông Nguyễn Xuân Hoàng

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
Công ty Cổ Phần MISA



Ông đánh giá như thế nào về vai trò của công ty FinTech trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam?

FinTech đóng góp vào công tác thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam ở hai khía cạnh chính:

Thứ nhất: FinTech đóng vai trò trung gian thanh toán (TGTT) giúp MSMEs và cá nhân thực hiện các giao dịch tài chính, ngân hàng một cách thuận tiện hơn, gồm các dịch vụ sau:

- Cổng thanh toán trực tuyến: cho phép khách hàng thanh toán bằng nhiều phương thức khác nhau như thẻ, ví điện tử và chuyển khoản, v.v. khi mua hàng trực tuyến. Doanh nghiệp bán hàng online chỉ cần tích hợp cổng thanh toán của một TGTT là có thể nhận thanh toán từ hầu hết các loại thẻ tín dụng, ghi nợ, ví điện tử, chuyển khoản của mọi ngân hàng, tiện lợi hơn rất nhiều so với việc phải tích hợp với từng ngân hàng hay hãng thẻ, ví khác nhau.
- Hỗ trợ chuyển tiền điện tử: giúp MSMEs thực hiện giao dịch chuyển tiền online ngay trong các phần mềm như kế toán, ứng dụng tài chính, v.v. mà không cần trực tiếp đến ngân hàng.
- Hỗ trợ thu hộ và chi hộ: TGTT kết nối với các đối tác cần thu hộ, chi hộ và tích hợp dịch vụ này vào các ứng dụng ngân hàng, qua đó hỗ trợ ngân hàng thay mặt cho khách hàng thực hiện việc thu tiền từ khách hàng của khách hàng hoặc chi trả tiền cho các bên có liên quan. Ví dụ: Một công ty điện lực có thể sử dụng dịch vụ thu hộ của ngân hàng để thu tiền điện từ khách hàng. Một công ty bảo hiểm có thể sử dụng dịch vụ chi hộ của ngân hàng để thanh toán tiền bồi thường cho khách hàng.
- Ví điện tử: thúc đẩy các loại giao dịch không dùng tiền mặt của người dùng.

Thứ hai: FinTech hỗ trợ chuyển đổi số công tác tài chính cho MSMEs nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Ví dụ: MISA đã cung cấp công cụ hỗ trợ số hóa thông qua tích hợp tiện ích dịch vụ tài chính – ngân hàng vào phần mềm kế toán; giúp doanh nghiệp tiết kiệm đến 90% thời gian và tăng hiệu quả xử lý công việc thông qua các tính năng như chuyển tiền tự động, đối soát giao dịch, nhắc nợ và quản lý dòng tiền. Nếu trước đây, một kế toán công nợ cần dành cả một buổi để ghi chép, hạch toán và đối soát giao dịch xem khách hàng nào trả tiền, thì nay hầu hết các giao dịch đã được tự động đối khớp và hạch toán luôn trong phần mềm kế toán. Giờ đây, họ chỉ cần 15 phút để phê duyệt các giao dịch mà hệ thống không tự động được.

Ông nhận thấy những thách thức nào với người dùng trong quá trình tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng hiện nay với các kênh tài chính truyền thống, đặc biệt là đối với nhóm dân số chưa được tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng hạn chế?

Các ngân hàng truyền thống thường đặt ra nhiều yêu cầu đối với sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là sản phẩm vay vốn. Những khách hàng thuộc phân khúc chưa có tài khoản ngân hàng hoặc chỉ sử dụng các sản phẩm tài chính ngân hàng hạn chế thường không đáp ứng được các tiêu chí xét duyệt theo yêu cầu như có lịch sử tín dụng, có dòng tiền được ghi nhận qua ngân hàng, các yêu cầu khác đối với doanh nghiệp như báo cáo tài chính phải có dòng tiền ghi nhận dương hoặc trình các hồ sơ quản lý doanh nghiệp cụ thể (như cơ cấu tổ chức, chiến lược kinh doanh, kế hoạch quản trị, v.v.). Do đó, họ thường gặp khó khăn trong quá trình tiếp cận trực tiếp với các sản phẩm và dịch vụ của các tổ chức tín dụng truyền thống.

SMEs đang gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng do không có tài sản đảm bảo; có tài sản đảm bảo nhưng giá trị tài sản thấp và bên cho vay thiếu thông tin về doanh nghiệp. Theo ông, các giải pháp FinTech có thể hỗ trợ giải quyết vấn đề này như thế nào?

MSMEs ở Việt Nam khó có khả năng tiếp cận vốn vay từ ngân hàng do thiếu tài sản đảm bảo, thông tin lịch sử tín dụng và các thông tin tài chính chi tiết. Để giải quyết vấn đề này, các công ty FinTech như MISA đang cung cấp giải pháp hỗ trợ chứng minh khả năng tài chính thông qua ghi nhận dòng tiền kinh doanh qua những hình thức sau:

FinTech giúp MSMEs dễ dàng tiếp cận vốn vay, giải quyết vấn đề mà 70% MSMEs không thể tiếp cận vốn vay từ ngân hàng do thiếu tài sản đảm bảo và dữ liệu chứng minh năng lực tài chính. FinTech cung cấp dịch vụ trung gian, sử dụng dữ liệu phi tín dụng như thông tin thanh toán trên hóa đơn để đánh giá sức khỏe tài chính và khả năng trả nợ của doanh nghiệp, qua đó giúp họ tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn vốn tín chấp. Từ khi triển khai đến nay, nền tảng kết nối vay vốn MISA Lending đã hỗ trợ hơn 1.000 doanh nghiệp tiếp cận vốn vay với 10.000 tỷ VND được giải ngân.

Trong bối cảnh hiện tại, theo quan điểm của ông, làm thế nào để các công ty FinTech và tổ chức tín dụng truyền thống có thể hợp tác hiệu quả, nhằm vượt qua những hạn chế và tối ưu hóa những thế mạnh của mỗi bên trong việc cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng toàn diện?

FinTech đang trở thành đối tác quan trọng của ngân hàng, giúp tiếp cận tệp khách hàng chưa sử dụng dịch vụ tài chính – ngân hàng mà không cần tốn nhiều chi phí. FinTech cũng đã nỗ lực trong việc phát triển các sản phẩm đổi mới; ví dụ như sản phẩm chi lương, ứng lương, BNPL, bảo hiểm vi mô và tư vấn đầu tư hỗ trợ bởi AI. Sự kết hợp giữa sàn thương mại điện tử và ngân hàng, công ty bảo hiểm với công nghệ, cũng như giữa sản phẩm đầu tư và tiết kiệm đã tạo ra các sản phẩm đổi mới phù hợp với từng khách hàng, tối ưu hóa khả năng tiếp cận khách hàng và tiết kiệm chi phí.

MISA, thông qua hợp tác chiến lược với ngân hàng, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Doanh nghiệp cũng có thể yêu cầu vay vốn trực tiếp trên nền tảng, giảm thời gian giải ngân và hướng tới chuyển đổi số toàn diện.

Ông Vũ Thành Trung

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ngân hàng TMCP Quân đội (MB)



Ông vui lòng đưa ra nhận định về những thách thức chính mà các ngân hàng truyền thống gặp phải khi tiếp cận người dùng ở vùng sâu vùng xa hoặc nông thôn. Ông có cảm thấy sự phụ thuộc vào chi nhánh vật lý gây nên sự cản trở khả năng phục vụ nhóm dân số chưa được tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng hạn chế?

Các ngân hàng truyền thống đối mặt với nhiều thách thức khi phục vụ người dân ở vùng sâu vùng xa hoặc nông thôn, bao gồm:

- Hạn chế về hạ tầng kết nối (viễn thông, internet) và giao thông
- Nhận thức của người dân về sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng còn hạn chế, họ thường e dè, lo ngại về vấn đề bảo mật thông tin
- Thu nhập thấp của người dân dẫn đến nhu cầu tài chính đơn giản và khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng hiện đại còn thấp
- Chi phí mở rộng mạng lưới đòi hỏi vốn lớn và thời gian dài, trong khi việc tuyển dụng nhân sự có chuyên môn ở những vùng sâu, vùng xa cũng là một bài toán nan giải

Sự phụ thuộc vào chi nhánh vật lý cũng là một rào cản lớn, với khoảng cách địa lý khiến người dân ở vùng sâu vùng xa:

- Phải di chuyển quãng đường dài để đến được một chi nhánh ngân hàng
- Thủ tục rườm rà làm khó khăn cho người dân tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng

Theo ông, những rào cản cụ thể nào mà MSMEs phải đối mặt trong việc tiếp cận các sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là tiếp cận các khoản vay? Liệu FinTech có thể hợp tác với ngân hàng để đưa ra các giải pháp khả thi không?

Những rào cản cụ thể mà MSMEs phải đối mặt khi tiếp cận các sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng bao gồm:

- Không có tài sản thế chấp hoặc thiếu tài sản cố định đủ giá trị để thế chấp
- Hồ sơ tín dụng không đầy đủ hoặc không rõ ràng
- Quy trình thủ tục phức tạp và đòi hỏi nhiều giấy tờ
- Thời gian giải ngân chậm làm cho việc vay vốn trở nên khó khăn, ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của họ

Trong bối cảnh này, FinTech có thể cung cấp thêm nguồn dữ liệu hữu ích cho ngân hàng. Từ đó, giúp ngân hàng xây dựng mô hình chấm điểm tín dụng và đưa ra hạn mức tín dụng phù hợp, tự động. FinTech có thể:

- Chia sẻ dữ liệu về hành vi mua sắm và thanh toán của khách hàng từ nền tảng thương mại điện tử
- Cung cấp thông tin về lịch sử giao dịch và mức độ tương tác, giúp ngân hàng đánh giá thu nhập và dòng tiền của khách hàng một cách chính xác hơn

Các công ty FinTech thường được biết đến với khả năng xử lý và giải ngân các khoản vay nhanh hơn so với ngân hàng. Ông vui lòng chia sẻ về cách các ngân hàng truyền thống đang phát triển quy trình của mình để nâng cao tốc độ và hiệu quả. Ông vui lòng nhận định những cơ hội để ngân hàng truyền thống có thể hợp tác với FinTech trong lĩnh vực này?

Trong bối cảnh chuyển đổi số, ngân hàng truyền thống đã nỗ lực đảm bảo tốc độ và hiệu quả trong xử lý và giải ngân vay mượn, không thua kém FinTech.

Những nỗ lực của ngân hàng truyền thống: các ngân hàng đã số hóa quy trình bằng việc tự động hóa phê duyệt tín dụng; đơn giản hóa thủ tục với ít giấy tờ hơn, tiêu chuẩn hóa quy trình; sử dụng Big Data để phân tích dữ liệu khách hàng và cá nhân hóa sản phẩm vay; đầu tư vào công nghệ, cải thiện hệ thống quản lý hồ sơ và tăng cường an ninh mạng.

Hợp tác giữa ngân hàng truyền thống và FinTech mở ra cơ hội:

- Cung cấp giải pháp công nghệ (nền tảng cho vay trực tuyến, công cụ phân tích dữ liệu)
- Đánh giá tín dụng nhanh hơn và chính xác hơn nhờ sử dụng các thuật toán và dữ liệu thay thế
- Mở rộng thị trường, giúp ngân hàng tiếp cận các đối tượng khách hàng mới

MB là ví dụ điển hình, đã chủ động ứng dụng công nghệ vào quy trình xử lý và giải ngân các khoản vay, tạo trải nghiệm tốt cho khách hàng và phát triển mô hình cấp hạn mức tín dụng mới. MB cũng tích hợp với các đối tác, bao gồm FinTech, để tiếp cận khách hàng qua nhiều kênh, không chỉ giới hạn ở ngân hàng truyền thống.

Theo ông, những xu hướng hoặc đổi mới sáng tạo nào trong lĩnh vực FinTech đang và sẽ có ảnh hưởng lớn nhất tới việc thúc đẩy tài chính toàn diện?

- AI và máy học (Machine Learning) đang mang đến thay đổi cho ngành tài chính bằng cách cải thiện đánh giá tín dụng thông qua phân tích dữ liệu nhanh và chính xác, phát hiện gian lận để bảo vệ tài sản khách hàng và cung cấp tư vấn tài chính cá nhân hóa qua chatbot và trợ lý ảo.
- Open Banking tăng cường khả năng chia sẻ dữ liệu an toàn giữa các tổ chức tín dụng, mở ra cơ hội phát triển sản phẩm và dịch vụ mới, cá nhân hóa dịch vụ dựa trên dữ liệu khách hàng.
- Tài chính xanh đang được thúc đẩy bởi FinTech với các sản phẩm cho vay hỗ trợ dự án thân thiện với môi trường và tạo cơ hội cho nhà đầu tư cá nhân tham gia vào đầu tư bền vững, giải quyết các vấn đề xã hội và môi trường.

Theo ông, những rủi ro tiềm ẩn và thách thức pháp lý liên quan đến việc ngân hàng hợp tác với FinTech là gì?

Sự hợp tác giữa ngân hàng truyền thống và FinTech mang lại nhiều lợi ích, nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn những rủi ro và thách thức pháp lý đáng kể:

- Rủi ro an ninh thông tin: rò rỉ dữ liệu khách hàng và tấn công mạng, đặc biệt khi hệ thống của hai bên tích hợp với nhau
- Rủi ro pháp lý: việc tuân thủ đồng thời nhiều quy định bảo mật và chống rửa tiền là thách thức lớn, cùng với nguy cơ tranh chấp hợp đồng liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ và phân chia lợi nhuận
- Rủi ro kinh doanh bao gồm việc mất uy tín của ngân hàng khi có sự cố với FinTech và nhu cầu cập nhật công nghệ liên tục để không bị lạc hậu
- Thách thức quản lý xuất phát từ sự khác biệt văn hóa doanh nghiệp, và mô hình kinh doanh giữa hai bên, tạo ra mục tiêu và chiến lược khác biệt

Ông Nguyễn Bá Diệp

Phó Chủ tịch, Đồng sáng lập
Công ty Cổ phần Dịch vụ Di động Trực tuyến (MoMo)



Ông đánh giá như thế nào về vai trò của FinTech trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam?

FinTech đã trở thành một động lực quan trọng trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện, đặc biệt tại Việt Nam, giúp thu hẹp khoảng cách và mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng tới người dân, bằng việc gia tăng khả năng tiếp cận, giảm bớt chi phí sử dụng kết hợp cùng các giải pháp sáng tạo, đổi mới hướng tới trải nghiệm khách hàng và gia tăng hiểu biết tài chính. MoMo đã đóng góp tích cực vào quá trình này bằng cách cung cấp các giải pháp tài chính đổi mới sáng tạo, linh hoạt và dễ tiếp cận thông qua các giải pháp kết hợp cùng ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Chúng tôi tập trung vào việc ứng dụng công nghệ để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng phù hợp với nhu cầu đa dạng của người dùng, từ đó thúc đẩy sự phát triển của tài chính toàn diện, giúp mọi người có thể tiếp cận tài chính một cách dễ dàng và an toàn hơn.

Ông nhận thấy những thách thức nào với người dùng trong quá trình tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng hiện nay với các kênh tài chính truyền thống, đặc biệt là đối với nhóm dân số chưa được tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng hạn chế?

Người dùng tại Việt Nam, đặc biệt là nhóm unbanked và underbanked, phải đối mặt với nhiều thách thức khi tiếp cận với sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng thông qua kênh truyền thống. Một số thách thức có thể được kể đến như thiếu thông tin, kiến thức tài chính

hạn chế, quy trình thẩm định và phê duyệt tín dụng tại các ngân hàng truyền thống còn phức tạp, đặc biệt với phân khúc khách hàng MSMEs đối với các khoản cho vay tín chấp.

Không chỉ dừng lại ở người dùng nhằm tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng, các tổ chức tài chính truyền thống cũng phải đổi mới với muôn vàn khó khăn khi đem sản phẩm đến tay khách hàng. Phải nhắc tới sản phẩm tín dụng, một vấn đề lớn mà hầu hết các đơn vị đều gặp phải đó là thiếu hụt dữ liệu phục vụ cho việc thẩm định khách hàng, chi phí và thời gian gia tăng bởi quá trình thẩm định thủ công đã kéo theo chi phí để sử dụng sản phẩm của khách hàng bị gia tăng theo, từ đó hình thành khoảng cách giữa nhu cầu thực tiễn khách hàng và khả năng cung cấp của tổ chức tín dụng. Hay đối với sản phẩm đầu tư, các vấn đề như chi phí phân bổ đầu tư cao khiến các sản phẩm trước kia chỉ tập trung phục vụ các phân khúc có nguồn vốn lớn, cùng sự thiếu hụt về năng lực tài chính đã gây ra nhiều bất tiện cho người dùng.

Để giải quyết các rào cản trong quá trình tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, MoMo đã triển khai nhiều sáng kiến và giải pháp sáng tạo đổi mới như hợp tác cùng các tổ chức tín dụng ra mắt sản phẩm *Vay Nhanh* hay *Ví Trả Sau*. Những giải pháp này giúp đơn giản hóa quy trình, tăng cường tính minh bạch và đa dạng hóa lựa chọn nhằm đưa sản phẩm tài chính đến gần với nhu cầu của người dân hơn. Chúng tôi cũng dành nhiều nguồn lực vào công tác giáo dục tài chính để nâng cao nhận thức và kỹ năng quản lý tài chính cho người dùng, từ đó giúp họ dễ dàng tiếp cận và sử dụng các sản phẩm và dịch vụ tài chính – ngân hàng một cách có trách nhiệm hơn.

Hơn thế, việc FinTech hợp tác cùng các ngân hàng và các tổ chức tín dụng bằng lợi thế của mình giúp giảm chi phí sản phẩm, tận dụng dữ liệu và công nghệ nhằm cải thiện trải nghiệm người dùng cũng là một cách hỗ trợ người dùng nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng nhằm hướng tới tài chính toàn diện. Với lợi thế tệp khách hàng lớn với hơn 31 triệu người dùng, phủ sóng khắp 63 tỉnh thành trên cả nước cùng hơn 200 dịch vụ khác nhau, hệ sinh thái của MoMo trang bị cho người dùng đầy đủ các dịch vụ từ thiết yếu như thanh toán hóa đơn, chuyển tiền đến các nhu cầu nâng cao như đầu tư hay các sản phẩm tín dụng.

SMEs đang gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng do không có tài sản đảm bảo; có tài sản đảm bảo nhưng giá trị tài sản thấp và bên cho vay thiếu thông tin về doanh nghiệp. Theo ông, các giải pháp FinTech có thể hỗ trợ giải quyết vấn đề này như thế nào?

Tương tự như khách hàng cá nhân, SMEs cũng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn khi tiếp cận các dịch vụ tài chính – ngân hàng, thậm chí còn phức tạp hơn cho họ do dữ liệu kinh doanh và nhu cầu kinh doanh trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng. Những công ty FinTech như MoMo có thể hỗ trợ giải quyết vấn đề này thông qua việc ứng dụng phân tích dữ liệu lớn, qua đó hỗ trợ ngân hàng trong việc chấm điểm tín dụng đối với các khách hàng chưa có lịch sử tín dụng. Sự hợp tác giữa MoMo và các ngân hàng cũng giúp cung cấp thông tin đầy đủ hơn về doanh nghiệp, từ đó giảm thiểu rủi ro cho bên cho vay và mở rộng cơ hội tiếp cận vốn. Bằng việc sở hữu công nghệ tiên tiến, tệp khách hàng cũng như nguồn dữ liệu rộng lớn, và quan hệ hợp tác với các tổ chức tín dụng truyền thống, MoMo đã mở rộng cơ hội tiếp cận tài chính cho người dân, MSMEs, góp phần thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam.

Các công ty FinTech đã tạo ra sự khác biệt như thế nào để cải thiện khả năng tiếp cận đối với sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là đối với sản phẩm thanh toán và tín dụng?

Trong những năm qua, các công ty FinTech đã tạo ra sự khác biệt trong việc cải thiện khả năng tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực thanh toán và tín dụng. MoMo, thông qua việc ứng dụng công nghệ đổi mới sáng tạo và phát triển sản phẩm hướng tới trải nghiệm khách hàng, đã cung cấp các giải pháp tài chính tiện lợi, nhanh chóng và an toàn. Chúng tôi cũng không ngừng đổi mới công nghệ để tối ưu hóa trải nghiệm người dùng, đồng thời tăng cường tính bảo mật và minh bạch. Sự hợp tác giữa MoMo và các tổ chức tín dụng truyền thống không chỉ mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính – ngân hàng cho mọi người mà còn thúc đẩy sự phát triển của tài chính toàn diện tại Việt Nam, đảm bảo rằng mọi người, đều có thể tiếp cận với các dịch vụ tài chính – ngân hàng một cách dễ dàng.

MoMo đã giúp hơn một triệu người tiếp cận các sản phẩm tín dụng, ngay cả khi họ chưa có lịch sử vay mượn hoặc thiếu các thông tin tài chính thông thường. Điều này không chỉ giúp họ tham gia vào thị trường tài chính và xây dựng lịch sử tín dụng, mà còn giúp các ngân hàng tiếp cận một lượng lớn khách hàng mới, giảm chi phí bán hàng và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, các ngân hàng có thể đưa ra quyết định chính xác hơn và quản lý rủi ro hiệu quả hơn.

Ông Đình Văn Chiến

Phó Tổng giám đốc, Giám đốc Khối Ngân hàng Cá nhân
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong (TPBank)



Ông vui lòng đưa ra nhận định về những thách thức chính mà các ngân hàng truyền thống gặp phải khi tiếp cận người dùng ở vùng sâu vùng xa hoặc nông thôn. Ông có cảm thấy sự phụ thuộc vào chi nhánh vật lý gây nên sự cản trở khả năng phục vụ nhóm dân số chưa được tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng và nhóm khách hàng có sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng hạn chế?

Đúng là mô hình ngân hàng truyền thống đang đối mặt với một số thách thức khi mở rộng dịch vụ đến ba nhóm khách hàng chính:

- Nhóm thứ nhất là khách hàng ở vùng sâu vùng xa và nông thôn, nơi chi phí xây dựng và vận hành mạng lưới cao, nhận diện thương hiệu thấp và sản phẩm dịch vụ cần phải "rẻ" để phù hợp với khả năng tài chính của người dân. Rủi ro vận hành và quản trị cũng đặt ra nhiều vấn đề cần giải quyết, cùng với việc sản phẩm không đa dạng do nhu cầu và giá trị giao dịch nhỏ.
- Nhóm thứ hai là khách hàng ở thành thị nhưng chưa sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng. Đây là phân khúc thường không có thu nhập ổn định, dễ bị tổn thương trước biến động kinh tế và thiếu kiến thức tài chính, khiến quản trị rủi ro tín dụng gặp nhiều khó khăn.
- Nhóm thứ ba là khách hàng MSMEs – với dữ liệu tài chính không ghi nhận đầy đủ theo chuẩn mực, nhu cầu vay không rõ ràng và kiến thức về dịch vụ tài chính hạn chế, từ đó dẫn đến việc chuẩn bị hồ sơ và thủ tục ngân hàng trở nên phức tạp. Hơn nữa, họ thường đang tiếp cận với các nguồn tín dụng không chính thống vì sự tiện lợi và nhanh chóng tức thì, tạo thêm thách thức cạnh tranh cho ngân hàng.

Theo ông, những rào cản cụ thể nào mà MSMEs phải đối mặt trong việc tiếp cận các sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng, đặc biệt là tiếp cận các khoản vay? Liệu FinTech có thể hợp tác với ngân hàng để đưa ra các giải pháp khả thi không?

Nhóm khách hàng MSMEs gặp khó khăn trong việc tiếp cận dịch vụ tài chính ngân hàng; đặc biệt là vay vốn; do thu nhập không ổn định và mang tính thời vụ, cách thức vận hành truyền thống không ghi nhận đầy đủ giao dịch để chứng minh thu nhập một cách minh bạch và nhu cầu không thường trực, mang tính thời điểm phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh. Có giới hạn, rào cản từ phía doanh nghiệp về nhận thức tài chính và thói quen sử dụng các kênh vay phi chính thống để đáp ứng nhu cầu tức thì. Ngân hàng cũng đối mặt với thách thức trong việc triển khai sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu cụ thể của từng phân khúc, đòi hỏi đầu tư vào nghiên cứu, đánh giá khả thi, đầu tư công nghệ và xây dựng mô hình quản trị rủi ro. Để tiếp cận nhóm khách hàng này, ngân hàng nghiên cứu và phát triển sản phẩm đơn giản, tiện lợi và minh bạch. FinTech có thể hỗ trợ ngân hàng thông qua cung cấp giải pháp với trải nghiệm khách hàng tốt hơn và mô hình chấm điểm tín dụng thay thế, mô hình thẩm định dựa trên dữ liệu giúp giảm bớt gánh nặng về chi phí quản lý rủi ro cho ngân hàng. Sự hợp tác giữa ngân hàng và FinTech có thể đem lại sản phẩm dịch vụ tốt hơn cho khách hàng, nhưng cần vừa triển khai từng bước vừa làm vừa rút kinh nghiệm để có thể hạn chế được rủi ro trong quá trình mở rộng, tăng trưởng. Kinh nghiệm từ TPBank cho thấy mô hình hợp tác này cần khoảng 2-3 năm để phát triển và không phải ngân hàng nào cũng sẵn lòng hợp tác do mô hình này vẫn còn mới và chưa hiệu quả ngay.

Ngân hàng của ông nổi tiếng trong việc ươm tạo và hợp tác với nhiều công ty FinTech. Ông có thể chia sẻ các lĩnh vực mà ngân hàng đã thực hiện hợp tác với FinTech không?

TPBank đang hợp tác với FinTech để mở rộng dịch vụ đến nhóm khách hàng unbanked và underbanked, giúp mang lại lợi ích cho khách hàng và giảm chi phí đầu tư cho ngân hàng. Các lĩnh vực hợp tác bao gồm:

- Ứng trước tiền hàng (COD financing): MSMEs có thể ứng trước tiền COD từ ứng dụng của bên thứ ba cung cấp dịch vụ logistics hoặc quản lý bán hàng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh mà không tốn thời gian chờ đợi.
- Mô hình và công cụ chấm điểm tín dụng phi truyền thống: FinTech sử dụng dữ liệu thay thế và AI để chấm điểm tín dụng cho MSMEs giúp ngân hàng bổ sung thông tin bên cạnh quy trình thẩm định truyền thống.
- Cho vay phát triển kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử: Phân tích dữ liệu kinh doanh từ các sàn TMĐT giúp ngân hàng cung cấp các khoản vay tín chấp ngắn hạn cho người mua, người bán hàng.
- BNPL: TPBank hợp tác với Shopee cung cấp sản phẩm BNPL, trên cơ sở tiếp cận khách hàng và hiểu biết về hành vi của nhóm khách hàng mua hàng trên trang TMĐT.

Từ kinh nghiệm của các mô hình trên thế giới, ngân hàng hợp tác với FinTech thay vì trực tiếp xây dựng và vận hành hệ thống của mình và khai thác được khả năng sáng tạo, đổi mới và chiến lược phát triển khác biệt của FinTech.

Theo ông, các ngân hàng truyền thống có thể hợp tác với các công ty FinTech như thế nào để cải thiện sản phẩm dành cho người dùng và MSMEs ít được tiếp cận với sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng?

Để nâng cao trải nghiệm và tính năng sản phẩm dịch vụ cho người tiêu dùng, MSMEs, ngân hàng truyền thống có thể hợp tác cùng FinTech nhằm:

- Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng thông qua thông tin tương tác trên đối tác FinTech để đưa sản phẩm ngân hàng đến gần với người tiêu dùng hơn và đơn giản hơn.
- Đánh giá khách hàng về hành vi và sự ổn định tài chính từ đó có các dự đoán phù hợp về hành vi trước, trong và sau khi sử dụng dịch vụ.
- Dữ liệu đánh giá của FinTech sẽ cung cấp cho ngân hàng thêm một căn cứ để đưa ra quyết định cũng như xác định các tiêu chí như thời gian, lãi suất và giá trị khoản vay.

Theo ông, những xu hướng hoặc đổi mới sáng tạo nào trong lĩnh vực FinTech đang và sẽ có ảnh hưởng lớn nhất tới việc thúc đẩy tài chính toàn diện?

Hiện nay, một số xu hướng công nghệ đang thúc đẩy tài chính toàn diện bao gồm:

- EmFi: cho phép khách hàng sử dụng dịch vụ tài chính ngân hàng một cách đơn giản và thuận tiện ngay khi cần, phù hợp với thói quen tiêu dùng, đặc biệt đối với giới trẻ
- BNPL: là một phiên bản đơn giản và minh bạch của thẻ tín dụng kết hợp trả góp, BNPL có thể áp dụng cho nhiều loại sản phẩm, không chỉ giới hạn ở các sản phẩm giá trị lớn, giúp khách hàng đáp ứng nhu cầu tài chính kịp thời và sử dụng dịch vụ tài chính có trách nhiệm
- AI: AI có ảnh hưởng lớn đến tài chính toàn diện, giúp ngân hàng phân tích hành vi khách hàng, cung cấp sản phẩm cá nhân hóa, đánh giá khả năng trả nợ và tích hợp vào hệ thống chăm sóc khách hàng

Theo ông, những rủi ro tiềm ẩn và thách thức pháp lý liên quan đến việc ngân hàng hợp tác với FinTech là gì?

Với góc nhìn của TPBank, chúng tôi thấy rằng cần có hành lang pháp lý để giúp ngân hàng và FinTech hợp tác một cách bài bản, nhằm thể hiện vai trò rõ ràng hơn trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện, ví dụ:

- Cơ chế cho phép mở rộng các hoạt động của FinTech nhằm phục vụ khách hàng hiệu quả, sáng tạo.
- Xây dựng và củng cố cơ sở pháp lý nhằm ủng hộ các ngân hàng và FinTech hợp tác cùng nhau triển khai các sản phẩm dịch vụ đa dạng đến mọi phân khúc.
- Do hành vi của người dùng thay đổi nhanh chóng, nhất là sau đại dịch COVID-19, việc phát triển nền kinh tế số trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Điều này đòi hỏi cần có những chính sách để khuyến khích và hướng dẫn ngân hàng cùng các công ty FinTech đóng góp nhiều hơn vào việc mở rộng và cải thiện dịch vụ tài chính – ngân hàng cho mọi người dân, nhằm đạt được mục tiêu tài chính toàn diện ở cấp quốc gia.

Phương pháp luận

Trong nỗ lực nhằm đánh giá hiện trạng và triển vọng tương lai của tài chính toàn diện tại Việt Nam, EY đã tiến hành một cuộc khảo sát sâu rộng vào tháng 6 năm 2024. Cuộc khảo sát đã tiếp cận một nhóm đa dạng, bao gồm 1.494 người dùng cá nhân và 1.074 MSMEs. Để đảm bảo sự phù hợp về văn hóa và tính chính xác về ngôn ngữ, cuộc khảo sát được thực hiện bằng tiếng Việt, kết hợp các tài liệu tham khảo về thị trường cho các thương hiệu và sản phẩm uy tín với người dân Việt Nam.

Thiết kế của cuộc khảo sát được xây dựng chi tiết nhằm mang lại những thông tin chuyên sâu về hành vi, sở thích và thách thức tài chính mà cả người dùng cá nhân lẫn SMEs phải đối mặt. Cách tiếp cận này giúp chúng tôi hiểu rõ hơn về vai trò của FinTech trong các hoạt động kinh tế của họ và tác động đối với tài chính toàn diện.

Để bổ sung và làm phong phú thêm kết quả khảo sát, EY đã triển khai một nghiên cứu thứ cấp chuyên sâu. Nghiên cứu này bao gồm việc phân tích kỹ lưỡng các báo cáo ngành, nghiên cứu học thuật và các tài liệu chính sách để xây dựng một góc nhìn tổng thể về bối cảnh tài chính toàn diện. Nghiên cứu đã đi sâu vào các sáng kiến và chính sách hiện đang định hình lộ trình tài chính toàn diện ở Việt Nam, cũng như vai trò nòng cốt của các bên liên quan trong việc thúc đẩy tiến trình này. Nội dung nghiên cứu cũng được làm giàu thông qua các cuộc phỏng vấn với những chuyên gia trong ngành tài chính ở Việt Nam.

Việc tổng hợp dữ liệu khảo sát sơ cấp với nội dung nghiên cứu thứ cấp chuyên sâu đã đặt nền tảng vững chắc cho báo cáo của chúng tôi, qua đó đưa ra một cái nhìn tổng quan về tiềm năng của FinTech trong việc thúc đẩy một môi trường tài chính toàn diện hơn ở Việt Nam.

Tài liệu tham khảo

Tóm tắt

¹ “Universal Financial Access 2020”, World Bank website, <https://ufa.worldbank.org/en/country-progress/viet-nam>, truy cập ngày 22 tháng 7 năm 2024.

² Phương Linh, Hoạt động ngân hàng góp phần kiến tạo Hà Nội thông minh – Hướng đến xã hội số, kinh tế số, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

³ Global Financial Inclusion Index 2024, Principal Financial Group, 2024.

⁴ Nguyễn Đăng, Thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam tăng trưởng ấn tượng, Báo Lao động, 2024.

Chương 1

¹ Global Financial Inclusion Index 2024, Principal Financial Group, 2024.

² “Financial Inclusion”, World Bank, <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>, truy cập ngày 22 tháng 7 năm 2024.

³ The Global Payments Report 2024, Worldpay, 2024.

⁴ Financial Inclusion in Post-COVID Southeast Asia: Accelerating Impact Beyond Access, UNCDF, 2023.

⁵ “Financial Institutions Group (FIG) MSME”, International Finance Corporation, <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/2024/msme-s-factsheet-ifc-financial-institutions-group.pdf>, 2024.

⁶ ASEAN Monitoring Progress 2022 – Financial inclusion in selected ASEAN countries, United Nations Capital Development Fund (UNCDF), 2022.

⁷ ASEAN Digital Generation Report: Digital Financial Inclusion, Insight Report, December 2022, World Economic Forum in collaboration with SEA, 2022.

⁸ “FinTech And Digital Finance For Financial Inclusion”, United Nations Economist Network, https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/FinTech4_14_march_2023.pdf, 2023.

Chương 2

¹ Phương Linh, Hoạt động ngân hàng góp phần kiến tạo Hà Nội thông minh – Hướng đến xã hội số, kinh tế số, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

² “Universal Financial Access 2020”, World Bank website, <https://ufa.worldbank.org/en/country-progress/viet-nam>, truy cập vào ngày 22 tháng 7 năm 2024.

³ Nguyễn Đăng, “Thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam tăng trưởng ấn tượng”, Báo Lao động, 2024.

⁴ Phạm Anh Tuấn, “Triển khai Đề án Phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021-2025: Kết quả và giải pháp, định hướng thời gian tới, Tạp chí Ngân hàng, 2024.

⁵ “Cash In Total Liquidity”, NHNN, <https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/en/home/sbv/statistic/totalliq/citliq>, truy cập vào ngày 22 tháng 7 năm 2024.

⁶ The Global Payments Report 2024, Worldpay, 2024.

⁷ NAPAS ensures secure and seamless payment infrastructure for Lunar New Year 2024, NAPAS, 2024.

⁸ “Domestic Payment Transactions via Internet and Mobile Banking”, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, <https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/en/home/sbv/statistic/settleactiv/iam>, truy cập vào ngày 22 tháng 7 năm 2024.

⁹ Nguyễn Vũ, “Ngân hàng vượt khó nhờ “quả ngọt” chuyển đổi số”, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2023.

¹⁰ Hạ Chi, "Phát triển nhân lực số ngành Ngân hàng", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

¹¹ TS.Vũ Văn Thực, "Phát triển ngân hàng số ở Việt Nam", Bộ Tài Chính, 2024.

¹² Trade finance in the Mekong region, International Finance Corporation, 2023.

Chương 3

¹ "Thông cáo báo chí về tình hình kinh tế – xã hội quý IV và năm 2023", GSO, www.gso.gov.vn/tin-tuc, 2023.

² Báo Công Thương, "Chuyển đổi số giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ lột xác thành cá lớn", Tạp chí tài chính, 2024.

³ Kim Anh, "Đảm bảo an ninh, an toàn trong cung ứng và sử dụng dịch vụ ví điện tử", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

⁴ Phạm Thị Mỹ Nay, "Pháp luật về định danh khách hàng điện tử trong hoạt động ngân hàng tại Việt Nam", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

⁵ Phạm Anh Tuấn, "Triển khai Đề án Phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021-2025: Kết quả và giải pháp, định hướng thời gian tới", Tạp chí Ngân hàng, 2024.

⁶ Hoàng Lan, "Insurtech tái định hình bức tranh thị trường bảo hiểm", VnEconomy, 2024.

⁷ ThS. Trần Thúy Quỳnh, "Phát triển dịch vụ mua trước trả sau tại thị trường Việt Nam: Cơ hội và thách thức", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

⁸ Nguyễn Vũ, "Thời của chuyển đổi số ngân hàng", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

⁹ ThS. Nguyễn Thị Cẩm Nhung, ThS. Nguyễn Thị Ánh Ngọc, "eKYC – Nền tảng đầu tiên để phát triển Ngân hàng số tại Việt Nam", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2021".

¹⁰ Personal remittances, received, World Bank Group, truy cập ngày 27 tháng 11 năm 2024.

¹¹ Quỳnh Dương, "Giáo dục tài chính góp phần thúc đẩy tài chính toàn diện trong thời đại công nghệ số", Tạp chí Tài chính Tiền tệ, 2022.

¹² Phùng Anh, "Chuyển đổi số doanh nghiệp vừa và nhỏ: "Vũ khí" để đổi mới và phục hồi sau đại dịch", Bộ Thông tin và Truyền thông, 2022.

¹³ Nguyễn Thị Luyến, "Một số vấn đề trong "chính thức hóa" hộ kinh doanh ở Việt Nam", Bộ Tài chính, 2022.

¹⁴ "Visa partners with Vietnam's SmartPay to boost digital payment solutions for SMEs/MSMEs", VISA, 2023.

¹⁵ "Online payment – race of new technologies", Bộ Thông tin và Truyền thông, ngày 26 tháng 8 năm 2022.

¹⁶ "The Revolution of Cashless Payments in Vietnam: A Glimpse into the Future of Retail", VISA, ngày 19 tháng 3 năm 2024.

¹⁷ Ngô Huyền, "Thương mại điện tử Việt Nam 9 tháng đạt hơn 227 nghìn tỷ, tăng gần 38%", VnEconomy, ngày 24 tháng 10 năm 2024.

¹⁸ Trade finance in the Mekong region, International Finance Corporation, 2023.

¹⁹ Unlocking big growth in small businesses, Mambu hợp tác cùng EY, 2023.

²⁰ Dự thảo Nghị định Quy định về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

²¹ Hạ Chi, "Mạnh tay với tài khoản rác", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2024.

²² ThS. Trần Linh Huân, Lê Phạm Anh Thơ, Trần Minh Thiện, "Pháp luật về chuyển đổi số ngành Ngân hàng và định hướng hoàn thiện", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2022.

Chương 4

¹ TS. Đinh Bảo Ngọc, TS. Trần Nguyễn Hồng Vân, "Thực trạng và giải pháp phát triển công nghệ tài chính tại Việt Nam", Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2023.

Thông tin liên hệ



Nguyễn Thùy Dương

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

duong.nguyen@vn.ey.com

+84 904 892 799



Trương Hồng Liên

Giám đốc

Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

lien.hong.truong@vn.ey.com

+84 982 753 580



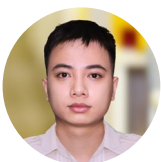
Nguyễn Thuận Hưng

Chủ nhiệm

Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

hung.thuan.nguyen@vn.ey.com

+84 975 769 686



Đặng Minh Tuấn

Chuyên viên tư vấn cao cấp

Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

tuan.m.dang@vn.ey.com

+84 983 921 071

Đơn vị cung cấp thông tin chuyên sâu của EY

Karan Raj Teluja

Associate Director

Ernst & Young LLP

Vaibhav Mishra

Assistant Director

EY Global Delivery Services India LLP

Aarushi Goel

Supervising Associate

EY Global Delivery Services India LLP

EY | Xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn

EY đang xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn bằng cách tạo ra giá trị mới cho khách hàng, con người, xã hội và hành tinh, đồng thời tạo dựng sự tin nhiệm trên các thị trường vốn.

Đội ngũ chuyên gia của EY, được hỗ trợ bởi dữ liệu, AI và công nghệ tiên tiến, giúp khách hàng tự tin kiến tạo tương lai và tìm ra câu trả lời cho các vấn đề cấp bách nhất của hôm nay và ngày mai.

Đội ngũ chuyên gia EY cung cấp đầy đủ các dịch vụ đảm bảo, tư vấn, thuế, chiến lược và giao dịch tài chính. Với hiểu biết sâu sắc về từng khu vực kinh tế, mạng lưới chuyên gia đa ngành được kết nối toàn cầu và các lãnh đạo đa năng trong hệ sinh thái, đội ngũ của EY có thể cung cấp dịch vụ tại hơn 150 quốc gia và các vùng lãnh thổ.

Toàn lực để tự tin kiến tạo tương lai.

EY là một tổ chức toàn cầu bao gồm các thành viên của Ernst & Young Global Limited, hoặc một hay nhiều thành viên của tổ chức toàn cầu này, trong đó mỗi thành viên là một pháp nhân riêng biệt. Ernst & Young Global Limited là một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập tại Vương Quốc Anh và không cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Thông tin về cách EY thu thập và sử dụng dữ liệu cá nhân cùng mô tả về các quyền của cá nhân theo luật bảo vệ dữ liệu có thể được tìm thấy tại ey.com/privacy. Các công ty thành viên EY không cung cấp dịch vụ pháp lý nếu không được luật pháp nước sở tại cho phép. Để biết thêm thông tin về tổ chức của chúng tôi, vui lòng truy cập ey.com.

© Bản quyền thuộc về Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam năm 2025.
Tất cả các quyền được bảo lưu.

APAC No. 16120201
ED None

Ấn phẩm này chỉ chứa những nội dung mang tính thông tin chung, không nhằm đưa ra những hướng dẫn và tư vấn cụ thể về kế toán, thuế, pháp lý hay những tư vấn chuyên môn khác. Độc giả cần tham khảo ý kiến của các chuyên gia tư vấn đối với bất kỳ vấn đề cụ thể nào.

ey.com/vi_vn