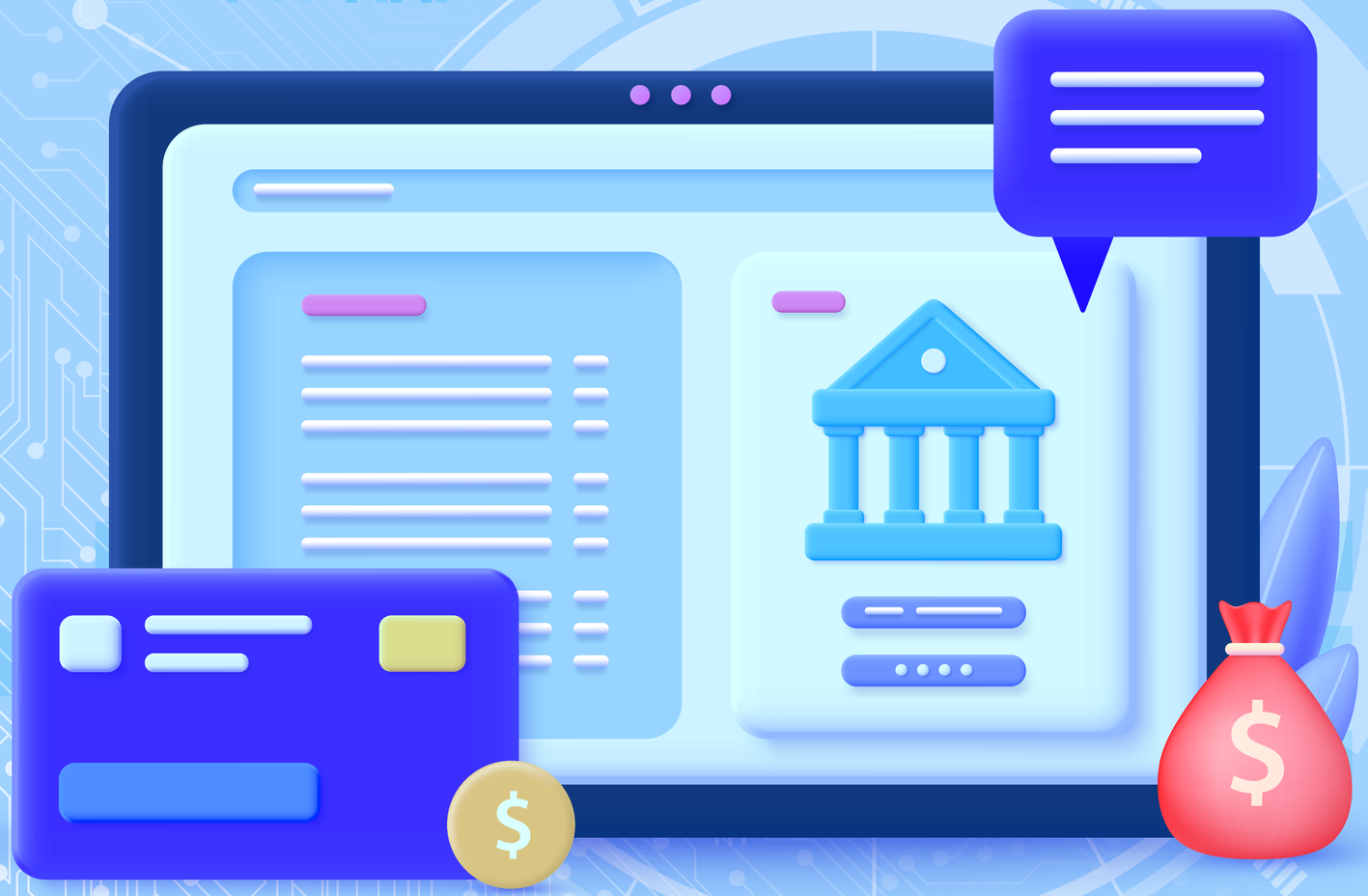


FINTECH & NGÂN HÀNG SỐ

THÁNG 10/2021

MỤC LỤC

Chương 1. Sự xuất hiện của Fintech

I. Giới thiệu Fintech 1
II. Hệ sinh thái Fintech 2
III. Các giai đoạn hình thành của Fintech 3
IV. Các mô hình hoạt động của các công ty Fintech 4
V. Dòng thời gian (timeline) lịch sử của Fintech 8
VI. Các dịch vụ cơ bản Fintech cung cấp 17

Chương 2. Regtech đối với ngành tài chính

I. Khái niệm về Regtech 37
II. Một số đặc điểm quan trọng của Regtech 39
III. Xu hướng phát triển công nghệ Regtech trên thị trường tài chính thế giới 41
IV. Áp dụng Regtech ở Việt Nam 44

Chương 3. Insurtech tại Việt Nam: Cơ hội và thách thức

I. Khái niệm và lịch sử hình thành Insurtech 47
II. Một số kinh nghiệm Insurtech trên thế giới 49
III. Các công việc chính được các Insurtech sử dụng 52
IV. Tình hình, cơ hội và thách thức của Insurtech ở Việt Nam 55
V. Một số Insurtech hoạt động tại Việt Nam 58
VI. Kết luận 61

Chương 4. Đổi mới và phát triển các sản phẩm – dịch vụ Ngân hàng số trên nền tảng Fintech

I. Bức tranh toàn cảnh về xu hướng tương lai của Fintech 62
II. Kết luận từ bức tranh toàn cảnh 64
III. Những vấn đề và thách thức đặt ra 69
IV. Một số hướng phát triển và giải pháp gợi ý cụ thể 70
V. 9 xu hướng lớn của Fintech từ năm 2021 và những năm tới 71

Chương 5. Kinh nghiệm hợp tác đầu tư của Ngân hàng vào Fintech trên thế giới và Việt Nam

I. Xu hướng hợp tác giữa công ty Fintech và ngân hàng ở Việt Nam 78
II. Những tồn tại trong mối quan hệ hợp tác 82
III. Một số đề xuất để hợp tác giữa ngân hàng và Fintech hiệu quả và thành công 83

LỜI MỞ ĐẦU



Sau cuộc suy thoái toàn cầu năm 2008, sự tiện lợi và nhanh chóng do Fintech mang lại, cung cấp trải nghiệm đột phá cho khách hàng, mang đến các sản phẩm giá cả hợp lý, dễ dàng sử dụng và tương tác hoàn toàn bằng công nghệ số. Ngày nay, Fintech đang thổi một luồng sinh khí mới vào chuỗi giá trị ngân hàng khi họ hợp tác với các ngân hàng truyền thống hoặc các ngân hàng mới (Neo Banks) để lấp đầy khoảng trống về sản phẩm, dịch vụ và mở rộng lựa chọn cho khách hàng.

Các lĩnh vực Fintech bao gồm:



Báo cáo đánh giá thị trường của Diễn đàn Kinh tế Thế giới, Ngân hàng Thế giới. [1]

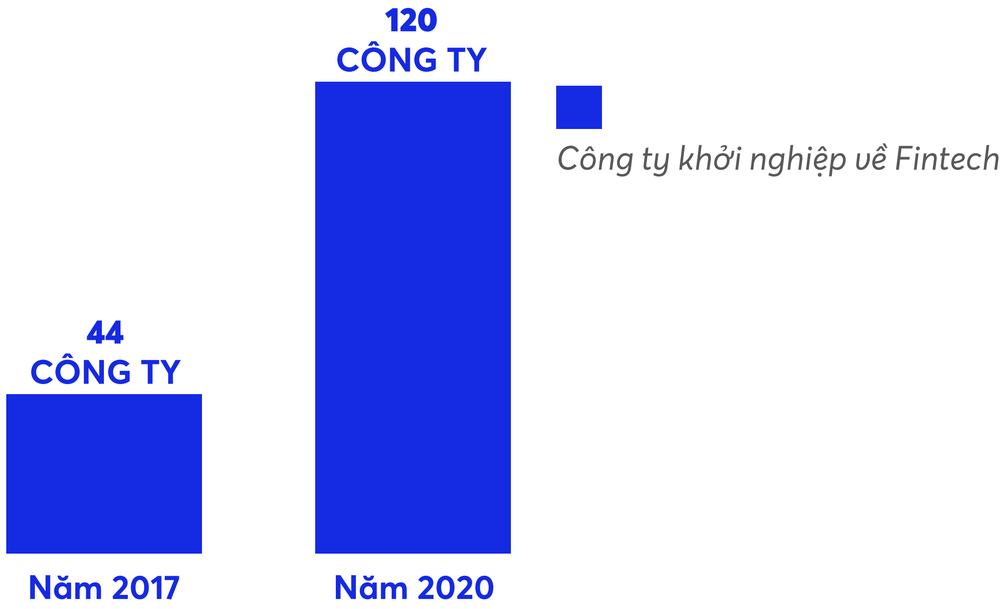
Lĩnh vực Fintech vẫn dễ bị tổn thương mặc dù hoạt động của ngành này năm 2020 là khả quan. Fintech phải đối mặt với sự gián đoạn hoạt động của các nền tảng (Platform) ngày càng tăng, tỷ lệ giao dịch không thành công cao, tăng chi phí liên quan đến nhân sự, tuyển dụng và lưu trữ dữ liệu. Điều này buộc các Fintech phải giảm triển vọng doanh thu. Đại dịch COVID-19 đã tác động đến nguồn vốn đầu tư, ảnh hưởng tiêu cực đến việc định giá thị trường và triển vọng gây quỹ cho Fintech. Các rủi ro bên ngoài liên quan đến thanh khoản, tỷ suất hối đoái và an ninh mạng cũng đặt ra những thách thức về tăng trưởng đối với lĩnh vực Fintech.

Theo báo cáo mới nhất của Fintech News (Singapore) [18]

Trong năm 2020, lĩnh vực Fintech của Việt Nam đã phát triển đáng kể nhờ vào việc áp dụng các giao dịch kỹ thuật số ngày càng tăng, ngành thương mại điện tử đang bùng nổ và chính phủ thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa thanh toán kỹ thuật số.

Các nhà đầu tư tiếp tục lạc quan về tiềm năng của Fintech tại Việt Nam trong những năm tới, khi bơm hàng triệu USD vào các công ty Fintech khởi nghiệp trong nước. Năm 2019, Việt Nam đã đứng thứ hai trong ASEAN về tài trợ cho Fintech, thu hút 36% tổng vốn đầu tư vào Fintech của khu vực. Sự lạc quan được đưa ra khi Việt Nam đang trải qua thời kỳ bùng nổ về thanh toán kỹ thuật số và hoạt động thương mại điện tử trong bối cảnh COVID-19 bị hạn chế và lo ngại lây nhiễm.





Trong vài năm qua, số lượng công ty khởi nghiệp về Fintech ở Việt Nam đã tăng từ 44 công ty vào năm 2017 lên khoảng 120 công ty vào năm 2020. Các công ty này hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau, mặc dù thanh toán vẫn là phân khúc thống trị với các công ty chiếm 30% tổng số Fintech tại Việt Nam. Các ngân hàng Việt Nam đã tăng tốc thúc đẩy chuyển đổi số, hợp tác với các công ty Fintech để tăng cường năng lực cung cấp sản phẩm dịch vụ Tài chính - Ngân hàng tiên tiến, tiện lợi.

Bản báo cáo này với sự cố vấn của các chuyên gia chuyển đổi số, chuyên gia Tài chính – Ngân hàng, phân tích chuyên sâu, nghiên cứu, về lịch sử hình thành khái niệm Fintech, thị trường Fintech, một số các dịch vụ mà Fintech cung cấp, cũng như kinh nghiệm về sự hợp tác cạnh tranh (tranh hợp) giữa Fintech và ngân hàng truyền thống trên thế giới, trong khu vực và ở Việt Nam.



Báo cáo được thiết kế và phát hành bởi MBBank



01. SỰ XUẤT HIỆN CỦA FINTECH

I. GIỚI THIỆU VỀ FINTECH



"We were not just a bank. We were becoming a technology company"

Ms. Chung Sok Hui
Chief Financial Officer của DBS - Ngân hàng được bầu chọn là ngân hàng chuyển đổi số tốt nhất thế giới năm 2017

Tài Chính – Ngân Hàng là lĩnh vực tiên phong trong việc tiếp nhận và ứng dụng nhanh chóng các đặc tính ưu việt của các giải pháp công nghệ để tăng cường đổi mới sáng tạo, cải tiến sản phẩm, dịch vụ, cắt giảm chi phí qua đó mang lại nhiều lợi ích, giá trị cho khách hàng.

Trong suốt nhiều thập kỷ qua, công nghệ ứng dụng trong ngành tài chính - Ngân hàng đã phát triển rất nhanh chóng trên toàn cầu. Những năm gần đây, một làn sóng mới nổi lên khi các công ty khởi nghiệp tập trung vào lĩnh vực công nghệ trong tài chính. Ứng dụng công nghệ tạo nên những kết quả đột phá trong tài chính toàn diện là xu hướng tất yếu. Fintech trở thành đại diện cho một cuộc cách mạng kỹ thuật số có thể thay đổi toàn cảnh cách thức kinh doanh của ngành Tài Chính – Ngân Hàng.

Fintech hay "Financial Technology" là "công nghệ tài chính". Fintech được đánh giá và xem xét trong các lĩnh vực đặc trưng sau: thanh toán, cho vay ngang hàng (P2P Lending), gọi vốn cộng đồng (Crowdfunding), quản lý tài sản (Wealth Management), tự động hóa đầu tư (Robot Trading), công nghệ bảo hiểm (Insurtech), công nghệ giám sát và kiểm soát (Regtech hay Suptech) trong lĩnh vực tài chính, tiền mã hóa (Crypto Currency), công nghệ Blockchain. Thuật ngữ Fintech với nhiều người không chỉ có ý nghĩa là dùng công nghệ mạng chuyển những dịch vụ tài chính truyền thống thành những dịch vụ trực tuyến như chứng khoán trực tuyến, ngân hàng trực tuyến, hay bảo hiểm trực tuyến mà còn hàm ý một giải pháp công nghệ mới cho dịch vụ tài chính.[24]

II. HỆ SINH THÁI FINTECH

Một hệ sinh thái Fintech gồm 3 bên, tác động qua lại lẫn nhau gồm:

01 Các ngân hàng truyền thống và các định chế tài chính:

Các ngân hàng và định chế tài chính (công ty tài chính, đầu tư, bảo hiểm, chứng khoán) ngày càng hợp tác sâu rộng với các công ty Fintech do nhận thấy tầm quan trọng của công nghệ. Đồng thời bản thân các định chế này cũng trực tiếp đầu tư vào các công ty Fintech hay các hoạt động nghiên cứu để chủ động nắm giữ công nghệ mới và chiếm giữ thị trường.





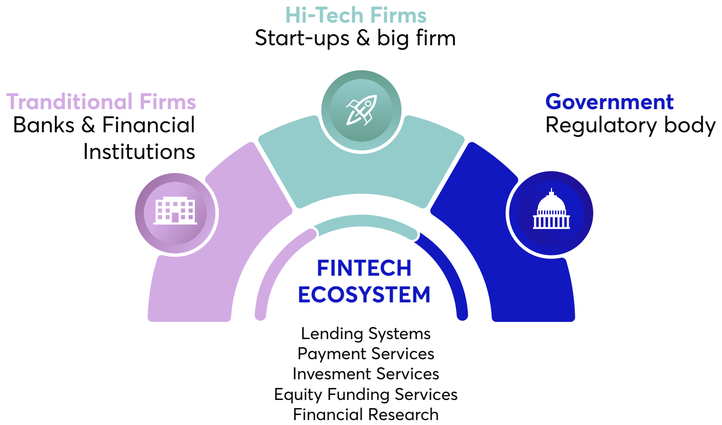
02 Các công ty công nghệ lớn và khởi nghiệp Fintech

Các công ty độc lập hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin cung cấp các sản phẩm, dịch vụ mới trong lĩnh vực tài chính. Khách hàng của các công ty này có thể là người sử dụng cuối cùng, cũng có thể là các định chế tài chính.

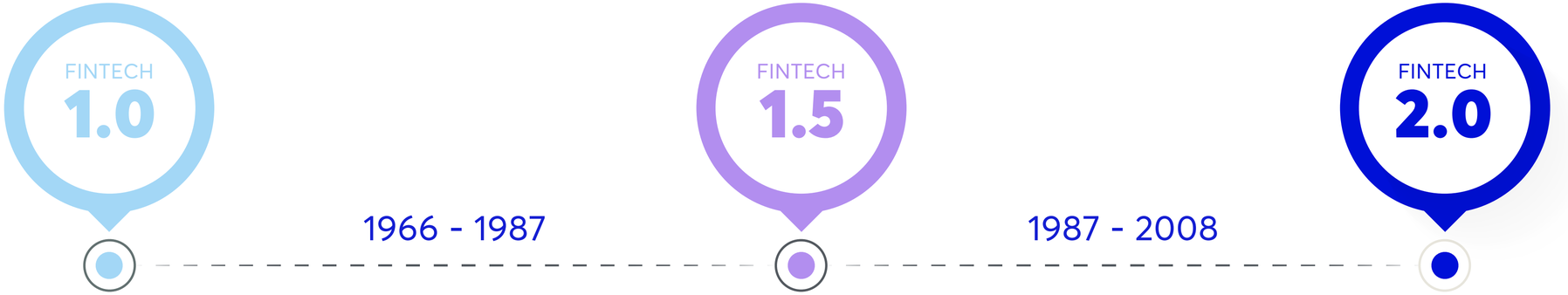
03 Cơ quan quản lý nhà nước về lĩnh vực tài chính

Ngân hàng Nhà nước, Bộ Tài Chính, kho Bạc Nhà nước, các Ủy ban tài chính quốc gia thực hiện hoạt động quản lý nhà nước về tài chính, ngân sách nhà nước, đầu tư tài chính, tài chính doanh nghiệp, kế toán, kiểm toán độc lập, lĩnh vực giá và các hoạt động dịch vụ tài chính.

Với các ứng dụng công nghệ mới, khách hàng là những người được hưởng lợi nhiều nhất từ cạnh tranh và hợp tác giữa các công ty công nghệ, ngân hàng, định chế tài chính, cơ quan quản lý nhà nước cũng như từ những tiện ích công nghệ mới mang lại. [17]



III. 3 GIAI ĐOẠN HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA FINTECH



Giai đoạn chuyển từ dịch vụ tài chính dựa trên công nghệ tương tự (Analog Technology) sang công nghệ điện tử (Digital Technology), quá trình chuyển những dịch vụ tài chính và hồ sơ bằng giấy, văn bản sang ứng dụng công nghệ điện tử với sự xuất hiện của máy tính và ATM.

Đặc điểm nổi bật của Fintech 2.0 là sử dụng công nghệ Blockchain không cần đến sử dụng Web như các phiên bản 1.0 hay 1.5 trước đây, hệ thống Blockchain giúp thực hiện các giao dịch trao đổi giá trị toàn cầu dựa trên Internet.

Đây là giai đoạn phát triển các dịch vụ tài chính kỹ thuật số truyền thống. Vào cuối những năm 80, dựa trên các giao dịch điện tử giữa các tổ chức tài chính, người tham gia thị trường tài chính và khách hàng trên toàn thế giới cho thấy, các dịch vụ tài chính đã sử dụng phần lớn công nghệ kỹ thuật số. Tuy nhiên, sự xuất hiện của Internet đã đặt giai đoạn cho cấp độ phát triển tiếp theo, bắt đầu từ năm 1995 Wells Fargo sử dụng World Wide Web (WWW) để cung cấp kiểm tra tài khoản trực tuyến. Sự phát triển của Web và công nghệ Web 2.0 làm nền tảng cho dịch vụ Fintech giai đoạn này.

Đây là giai đoạn dân chủ hóa kỹ thuật số trong dịch vụ tài chính. Sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, sự liên kết giữa các thị trường tài chính đã tạo ra nhiều yếu tố hỗ trợ cho những người tham gia thị trường này có nhiều điều kiện để sáng tạo các sản phẩm dịch vụ tài chính. Một trong số các yếu tố này đó là: tư duy, nhận thức của con người, các quy định nội bộ, nhu cầu chính trị và điều kiện kinh tế. Mỗi nhóm yếu tố này đã tạo ra những bước ngoặt trong việc áp dụng công nghệ vào các dịch vụ tài chính. Việc ứng dụng rộng rãi và mạnh mẽ Fintech trong các hoạt động tài chính, ngân hàng, cung cấp dịch vụ Tài chính - Ngân hàng cho đông đảo quần chúng. Những công nghệ AI, Bigdata, IoT, Robotics được ứng dụng hình thành hệ sinh thái trực tuyến.

IV. CÁC MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY FINTECH

Theo báo cáo "Synergy and disruption: Ten trends shaping Fintech" [33] của McKinsey có 4 mô hình hoạt động:

Công ty Fintech là những công ty mới gia nhập, công ty khởi nghiệp đang tìm cách thâm nhập vào các dịch vụ tài chính bằng cách sử dụng các cách tiếp cận và công nghệ mới. Các công ty này thường nhắm đến một thị trường ngách hoặc một sản phẩm cụ thể. Thách thức chính đối với Fintech trong nhóm này là chi phí tiền kiếm khách hàng. Ví dụ: SoFi, TransferWise, LendingClub.



Công ty Fintech là các công ty mà tổ chức Tài chính - Ngân hàng truyền thống đang đầu tư vào, dùng công nghệ để cải thiện hiệu suất, ứng phó trước các mối đe dọa cạnh tranh và nắm bắt các cơ hội đầu tư và hợp tác. Ví dụ: Wells Fargo, Ping An.

Công ty Fintech là các nhà cung cấp cơ sở hạ tầng nhằm hỗ trợ việc số hóa và hiện đại hóa các hạ tầng công nghệ của các tổ chức Tài chính - Ngân hàng. Ví dụ: FNZ, Marqeta, Onfido.

Công ty Fintech là một phần trong hệ sinh thái được điều phối bởi các công ty công nghệ lớn nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính vừa để nâng cao các nền tảng hiện có. Ví dụ như AliPay hỗ trợ cung cấp dịch vụ thanh toán cho hoạt động thương mại điện tử của Alibaba, vừa để tạo thêm doanh thu từ dữ liệu hoặc từ mối quan hệ của người dùng.

MỘT VÀI SỐ LIỆU THỐNG KÊ

THỐNG KÊ FINTECH 2021

Công ty Fintech lớn nhất trên thế giới là Ant Financial, có giá trị tài sản ròng hơn 60 tỷ USD và cung cấp hơn 10.000 việc làm.

Khoảng 12.000 công ty khởi nghiệp Fintech đã được thành lập trên toàn thế giới.

Gần 25% người dân trên thế giới đã quen thuộc với công nghệ Blockchain.

Giá trị của Fintech ước tính là 4,7 nghìn tỷ đô la theo Goldman Sachs.

46% công ty Fintech trên thế giới đồng thuận rằng AI là một trong những công nghệ phù hợp nhất để đầu tư.

SỰ PHÁT TRIỂN THẦN TỐC CỦA FINTECH

Evolution of Fintech



1934
Ông Frederick Lincoln Fuller
tạo ra máy rút tiền IBM 801

1918
Cục Dự trữ Liên bang Mỹ
khai triển dịch vụ quỹ Fedwire

1950
Ông Frank MCNarama
tạo ra thẻ tín dụng CLB Diner

1967
Một chi nhánh ngân hàng Barclays tại
Enfield, London mở máy rút tiền đầu tiên trên thế giới

1971
Công ty NASDAQ đầu tư vào IPO
và giao dịch điện tử

1995
Wells fargo trở thành ngân hàng đầu tiên
cho mở tài khoản vãng lai trên mạng điện tử

1973
Ông Carl Reuterskiold thành lập Hiệp hội
viễn thông liên ngân hàng và tài chính quốc tế

1995
Ngân hàng ảo đầu tiên có tên
Ngân hàng Mạng bảo mật Đầu tiên được mở

1997
Thanh toán di động đầu tiên đã được thực hiện, thông qua tin nhắn để mua Coca-Cola từ máy bán hàng tự động

1998
Paypal được thành lập dưới tên Confinity

2009
Bitcoin v0.1 được ra mắt

2011
Google giới thiệu ví điện tử Google

2014
Apple ra mắt Apple Pay

2016
Chương trình chứng chỉ Fintech đầu tiên được tạo ra

1993
Tổ chức Công nghệ Dịch vụ Tài chính (Fintech) được khởi động bởi CitiCorp

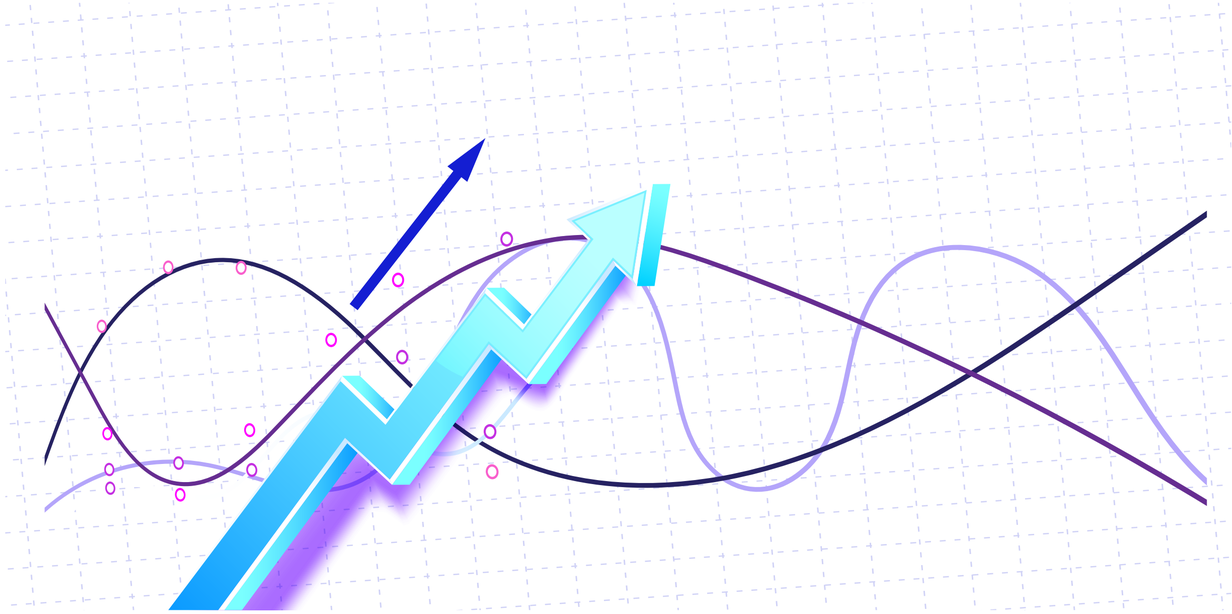
1982
Ông William Porter tạo ra TradePlus hiện nay tại tập đoàn E*Trade

1981
Ông Michael Bloomberg tạo ra giải pháp sáng tạo thị trường (IMS)

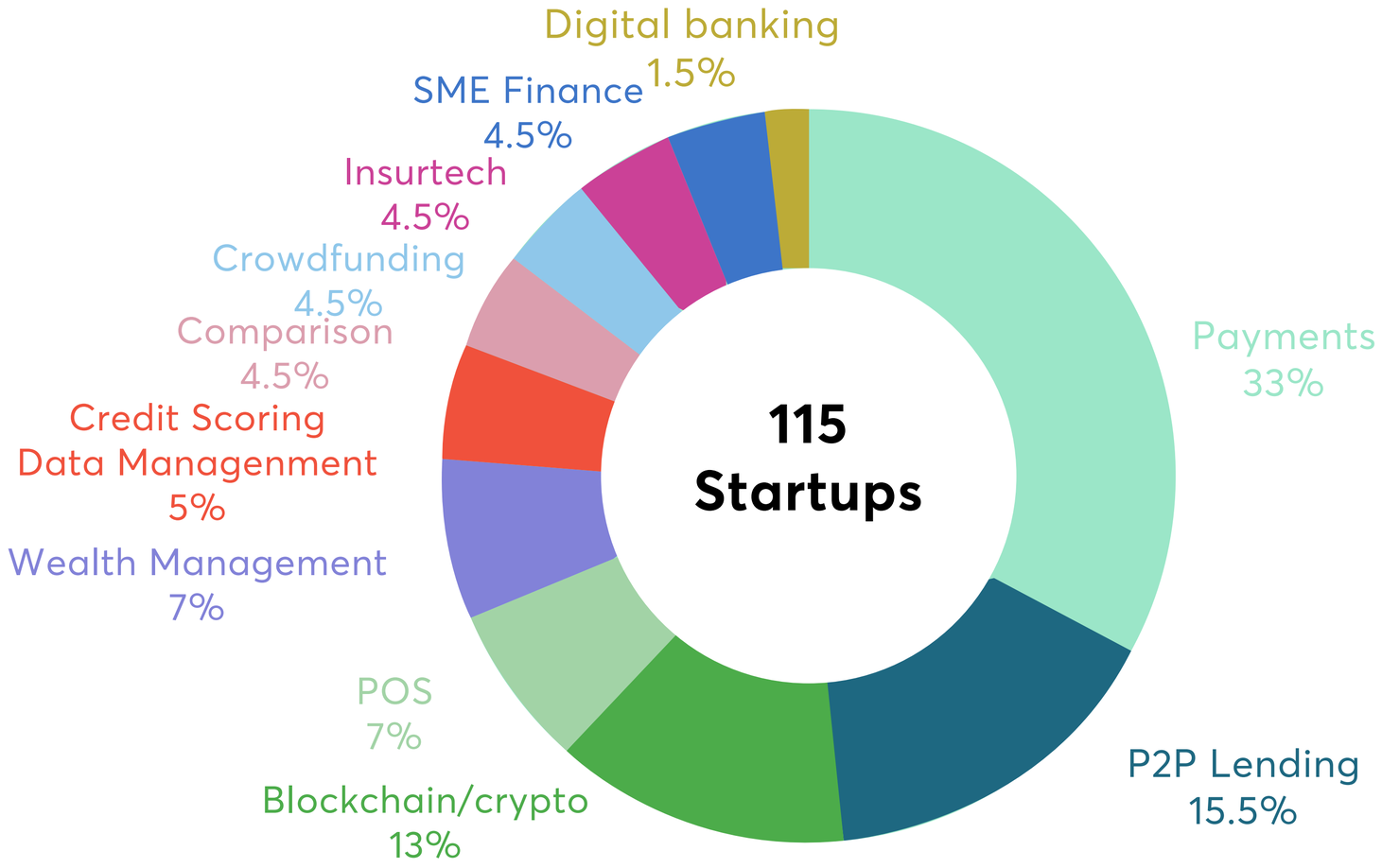
V. CÁC DỊCH VỤ CƠ BẢN FINTECH CUNG CẤP

Các dịch vụ mà Fintech cung cấp ở Việt Nam đang trong giai đoạn đầu phát triển ở dưới mức tiềm năng, do hệ sinh thái chưa có sự liên kết chặt chẽ giữa các chủ thể bao gồm cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức tài chính và các doanh nghiệp Fintech, quỹ đầu tư, hạ tầng Tài chính - Viễn thông. Khuôn khổ pháp lý quản lý lĩnh vực Fintech chưa được đồng bộ. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, hoạt động Fintech tại Việt Nam đã có những bước phát triển nhanh vượt bậc cả về mặt số lượng, sự đa dạng trong sản phẩm, dịch vụ và thu hút vốn đầu tư.

Trong năm 2015, có 39 công ty khởi nghiệp trên thị trường Fintech Việt Nam. Hai năm tiếp theo, số lượng các công ty khởi nghiệp gia tăng đáng kể lên 44 công ty. Hầu hết trong số họ 23 công ty này thành lập vào năm 2015 thuộc về lĩnh vực thanh toán điện tử. Số lượng công ty Fintech tại thị trường Việt Nam tăng gấp ba lần từ 44 lên 124 công ty trong 2 năm từ 2017 đến 2019, chủ yếu thuộc về phân khúc dịch vụ cho vay ngang hàng (P2P Lending), từ 3 lên 23 công ty. Tình hình hiện tại, số lượng vẫn ổn định kể từ năm 2019 với các công ty mới trong lĩnh vực thanh toán và Insurtech, đồng thời một số công ty khởi nghiệp về cho vay ngang hàng, Blockchain, gọi vốn cộng đồng (Crowdfunding) đã phải rời bỏ thị trường [18].



Năm 2020, có tổng cộng 115 công ty Fintech tại Việt Nam. các đại diện của 5 lĩnh vực hàng đầu đã chiếm 76% tổng số (thanh toán, cho vay ngang hàng, Blockchain, POS, quản lý tài sản), trong đó có 38 công ty về lĩnh vực thanh toán và 18 công ty về cho vay ngang hàng chiếm gần một nửa (49%) tổng số các công ty tham gia thị trường Fintech ở Việt Nam [18].



Tỷ lệ các công ty tham gia lĩnh vực Fintech ở Việt Nam năm 2020 (nguồn Fintech Singapore [18])

1. THANH TOÁN ĐIỆN TỬ (E-PAYMENT)



Thanh toán điện tử đã xuất hiện rất lâu. Công nghệ là yếu tố hàng đầu thúc đẩy sự phát triển của thanh toán điện tử. Cùng với sự phát triển của Internet, các trang thương mại điện tử, nhu cầu thanh toán điện tử được tăng cao và phát triển đến hiện nay. Lợi ích của việc thanh toán điện tử là rất lớn, vì thế nó mới có thể phát triển mạnh mẽ và tăng trưởng vượt bậc. Xu hướng thanh toán điện tử đã làm thay đổi thói quen tiêu dùng.

Hiện nay, có các hình thức thanh toán điện tử như:

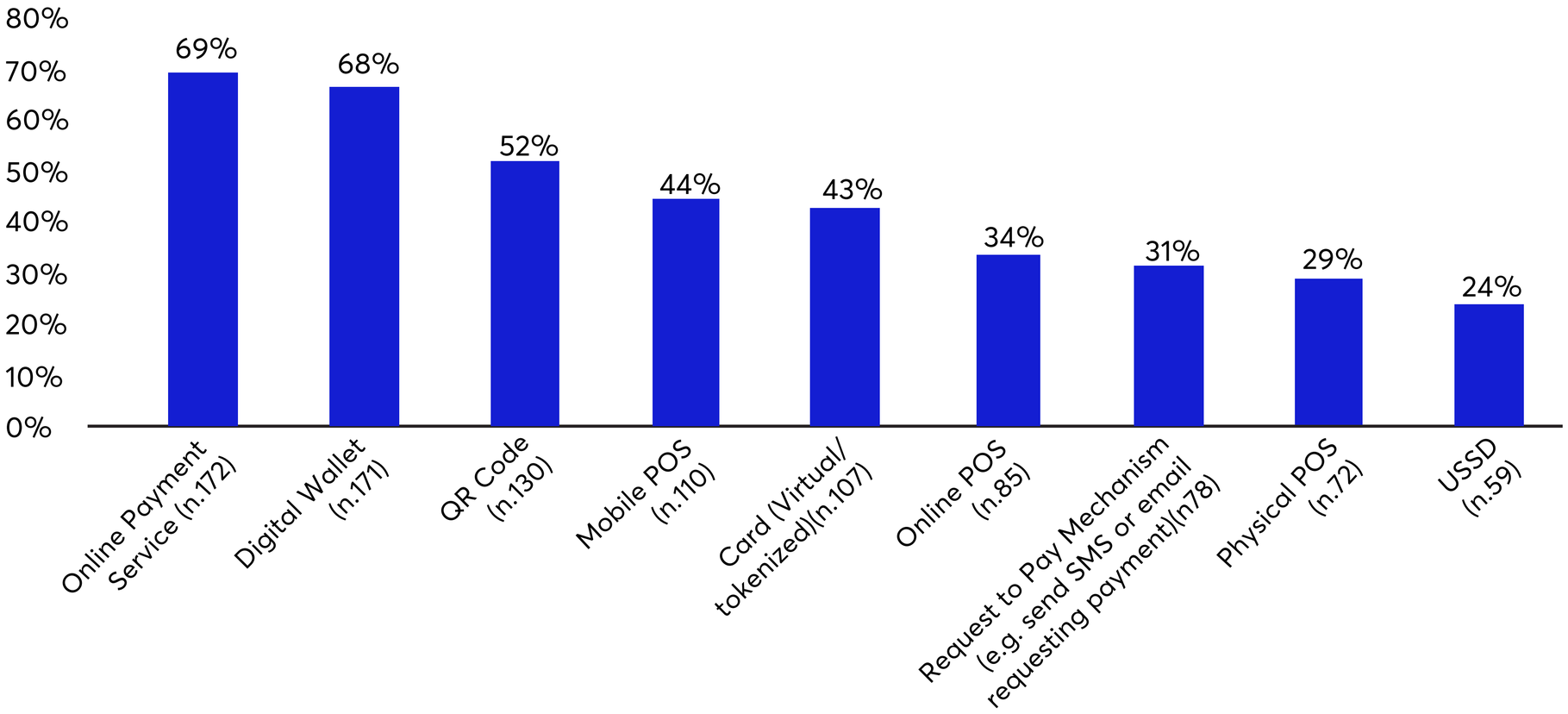
- Thẻ ngân hàng **01**
- Cổng thanh toán **02**
- Ví điện tử **03**
- Điện thoại thông minh **04**

Thanh toán bằng phương thức chuyển khoản từ tài khoản ngân hàng này qua tài khoản ngân hàng khác bằng điện thoại di động ngày càng phổ biến với sự phát triển của điện thoại thông minh (Smart - Phone). Người sử dụng dùng các ứng dụng ngân hàng (Mobile Banking/ App) để chuyển khoản hoặc quẹt mã (QR Code) khi thanh toán.

Trong các phương thức thanh toán điện tử trên thế giới thì phương thức thanh toán bằng các dịch vụ thanh toán trực tuyến (Online Payment Service) bao gồm cả cổng thanh toán, ví điện tử (Digital Wallet), thanh toán QR Code và thanh toán bằng POS di động là những phương thức ưu tiên. [1]



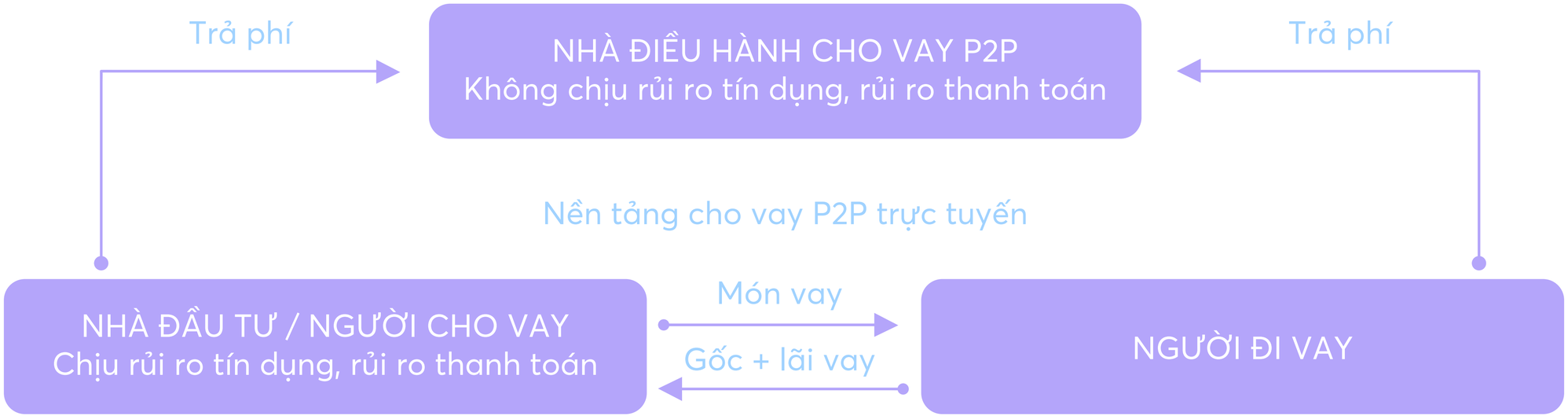
Payment Instruments offered by Digital Payments Firms (% of total responses, 251 observations)



Các phương thức thanh toán điện tử
(Nguồn: The Global Covid-19 Fintech Market Rapid Assessment Study [1])

2. VAY VỐN NGANG HÀNG (P2P LENDING)

Trong thế kỷ 21 cùng với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, hoạt động cho vay ngang hàng được thực hiện trên nền tảng của công nghệ Internet. Theo nhận định của hãng nghiên cứu Morgan Stanley mô hình cho vay P2P sẽ trở thành xu hướng phát triển rộng khắp thị trường trên thế giới trong một tương lai không xa. Cho vay ngang hàng cung cấp các dịch vụ cho vay trực tuyến với chi phí dịch vụ thấp hơn so với chi phí dịch vụ cho vay theo kiểu truyền thống do chi phí hoạt động của công ty cho vay P2P thấp. Do đó, nhà đầu tư, người cho vay, sẽ thu được lợi nhuận cao hơn so với gửi tiết kiệm hay đầu tư vào sản phẩm của ngân hàng. Mặt khác, người vay lại được hưởng lãi suất thấp hơn.



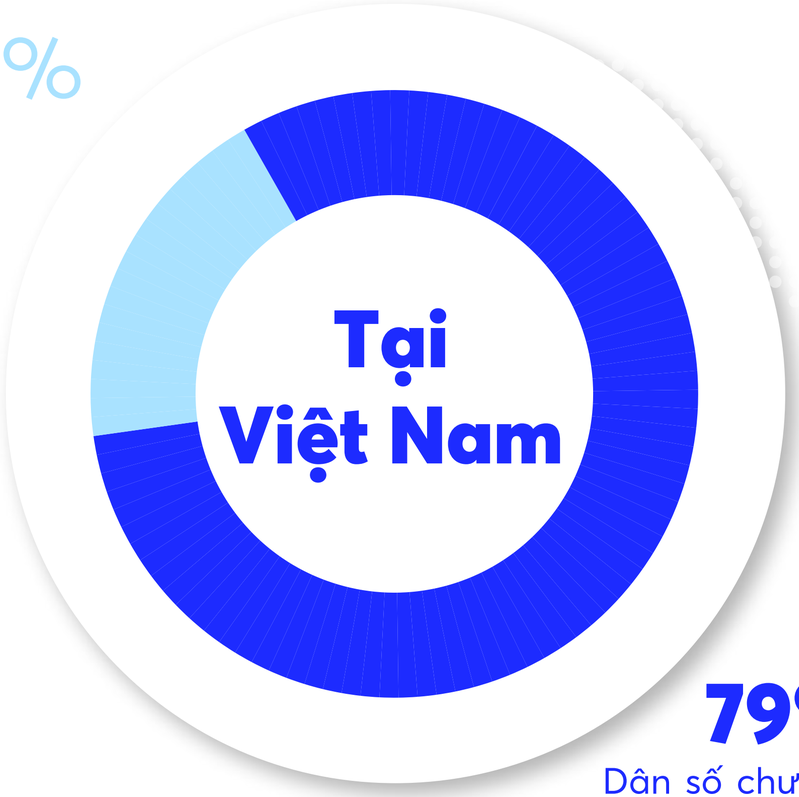
Mô hình cho vay ngang hàng (nguồn Fintech Credit)

Để giảm rủi ro do nợ xấu và cho các nhà đầu tư của mình, một số công ty cho vay P2P lựa chọn và thẩm tra kỹ lượng người vay hoặc chia nhỏ các khoản vay. Mặt khác, công ty cho vay P2P có thể duy trì một quỹ riêng, chẳng hạn như quỹ dự phòng có nhiệm vụ giống như bảo hiểm để đề phòng người vay không trả, sẽ lấy quỹ này trả cho nhà đầu tư.

Về triển vọng trong tương lai, cho vay P2P vẫn đang được đánh giá là mô hình cho vay phù hợp xu thế phát triển của cách mạng công nghiệp 4.0.

Báo cáo của Transparency Market Research về quy mô và xu hướng phát triển thị trường cho vay P2P toàn cầu giai đoạn 2016 - 2024, dự báo thị trường này đạt quy mô 897,9 tỷ USD vào năm 2024.

Thị trường cho vay P2P ở Việt Nam vẫn mới chỉ ở giai đoạn ban đầu, vì vậy đây được xem là mảnh đất vô cùng màu mỡ cho hoạt động cho vay này.

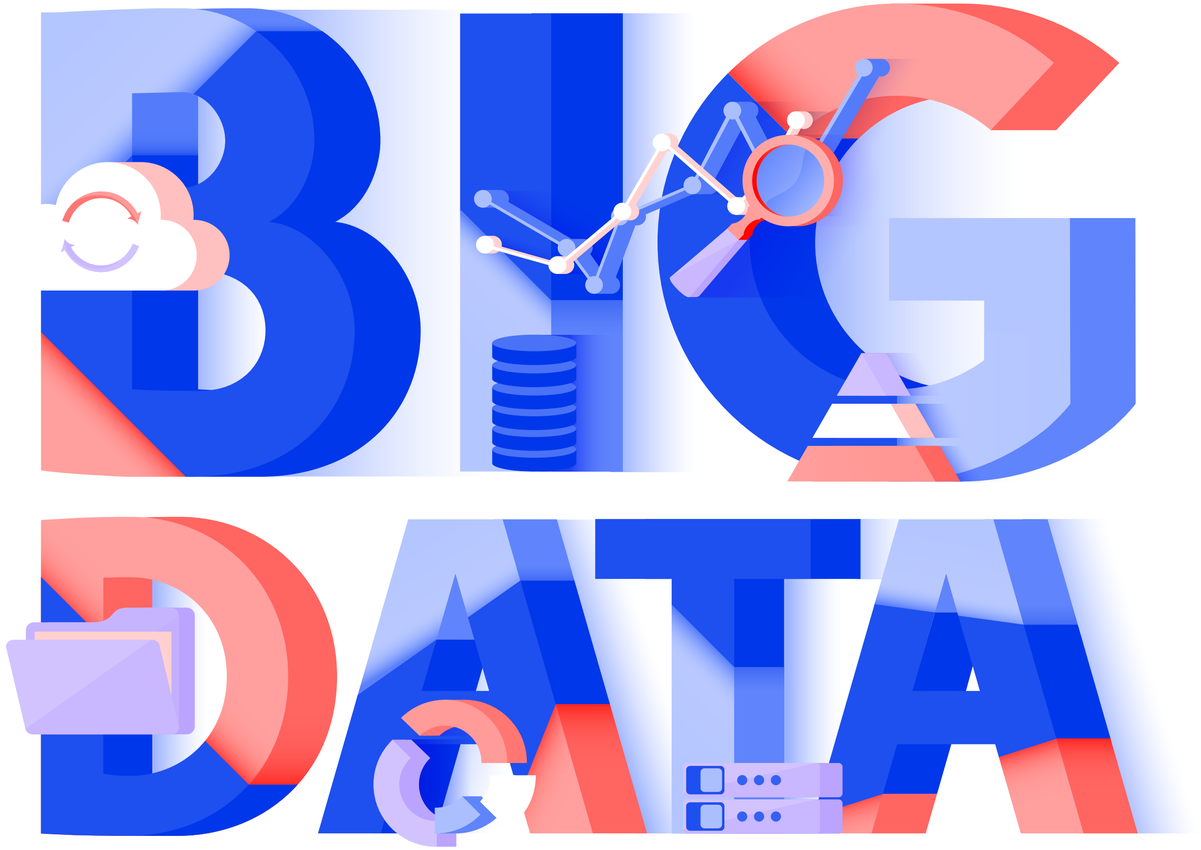


79%

Dân số chưa thể tiếp cận được với nguồn vốn vay từ ngân hàng

Lãi suất được thiết lập bởi hệ thống đánh giá của công ty cho vay P2P trên cơ sở phân tích các thông tin tài khoản tín dụng, thông tin mạng xã hội và rất nhiều nguồn thông tin khác tùy theo lượng dữ liệu lớn (Big Data) mà công ty này có được. Về cơ bản, hệ thống đánh giá tín dụng sẽ chia khách hàng cho vay thành các dạng khách hàng tương ứng của ngân hàng truyền thống. Đa số các công ty cho vay P2P, nguồn vốn của nhà đầu tư không được bảo đảm.

Để giảm rủi ro do nợ xấu và cho các nhà đầu tư của mình, một số công ty cho vay P2P lựa chọn và thẩm tra kỹ lưỡng người vay hoặc chia nhỏ các khoản vay. Mặt khác, công ty cho vay P2P có thể duy trì một quỹ riêng, chẳng hạn như quỹ dự phòng có nhiệm vụ giống như bảo hiểm để đề phòng người vay không trả, sẽ lấy quỹ này trả cho nhà đầu tư.



Mỹ

Tại Mỹ, mô hình cho vay ngang hàng bắt đầu phát triển vào tháng 2/2006 với 2 cái tên điển hình là Prosper và LendUp. Theo thống kê của LendUp, công ty đã phát hành 117.412 khoản vay với số tiền là 151 triệu đô la. Trong khi đó, Prosper ban hành 63.023 khoản vay tương đương với số tiền là 433 triệu đô la.



Anh

Công ty đầu tiên trên thế giới áp dụng mô hình cho vay ngang hàng này là Zopa ở Anh vào tháng 2/2015. Từ khi thành lập đến nay, Zopa đã phát hành hơn 1,5 tỷ £ cho vay. Vào tháng 6/2012, ba công ty P2P hàng đầu tại Vương quốc Anh – RateSetter, Zopa, và Funding Circle đã phát hành hơn 250 triệu £ cho vay. Chỉ tính riêng trong năm 2014, các công ty này phát hành hơn 700 triệu £.

Trung Quốc

Tại Trung Quốc, những công ty nổi bật về cho vay P2P bao gồm CreditEase, Lufax, Tuandai, China Rapid Finance và Dian-Rong. CreditEase phát hành mỗi năm 500,000 khoản vay tương đương 3.2 tỷ đô la, tăng trưởng khoảng 200%/năm. Tính trong tháng 8/2016, tất cả công ty cho vay P2P có doanh thu vượt quá 191 tỷ Nhân dân tệ (29 tỷ USD) ở Trung Quốc.

3. CHUỖI KHỐI/ TIỀN MÃ HOÁ (BLOCKCHAIN/ CRYPTO)



Chuỗi khối (Blockchain) là công nghệ nền tảng của hầu hết các loại tiền ảo. Blockchain là một sổ cái phi tập trung, công khai của các giao dịch tiền ảo phân tán trong khắp một mạng lưới máy tính toàn cầu.

Công nghệ Blockchain có nhiều ưu điểm nổi bật như:

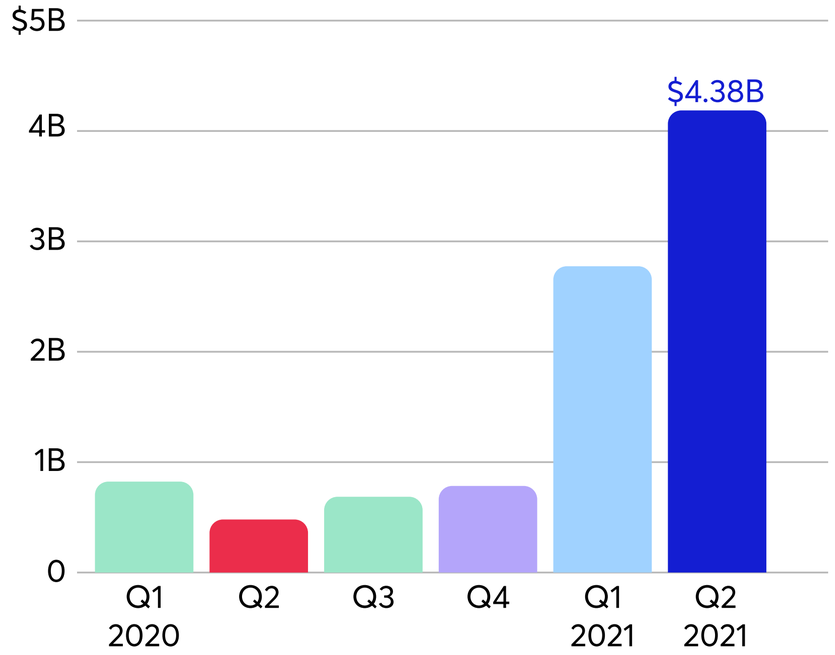
Đảm bảo tính minh bạch nhờ khả năng lưu trữ dữ liệu giao dịch trong các chuỗi khối được liên kết chặt chẽ, được xác thực nhanh chóng trên toàn hệ thống.

Tính tin cậy cao nhờ tính năng không thể sửa đổi dữ liệu đã lưu trong các khối lưu trữ, giúp giảm thiểu rủi ro gian lận trong giao dịch; Không cần dựa vào bên trung gian thứ ba để ghi nhận và xác thực giao dịch, qua đó giảm bớt chi phí, độ trễ của giao dịch.

Tính bảo mật được đảm bảo nhờ việc sử dụng mã hóa.

Ứng dụng Blockchain trên thế giới

Theo công ty phân tích CB Insights, các công ty khởi nghiệp về Blockchain đã thu được số vốn kỷ lục 4,38 tỷ USD vào quý 2/2021, tăng hơn 50% so với quý trước đó và tăng gấp gần 9 lần so với cùng kỳ năm 2020.



Ngân hàng JPMorgan đã thành lập riêng một doanh nghiệp để nghiên cứu và ứng dụng công Blockchain và đang thử nghiệm các ứng dụng cho các hoạt động tài chính. Ở Trung Quốc có 12 trong số 26 ngân hàng đã sử dụng các ứng dụng Blockchain trong năm 2017 cho các mục đích sử dụng khác nhau.

Năm 2018, HSBC cùng ING Bank thực hiện thành công giao dịch tài trợ thương mại thông qua Tín dụng thư (L/C) được thực hiện hoàn toàn trên nền tảng công nghệ Blockchain cho Cargill, một tập đoàn quốc tế về nông nghiệp và thực phẩm, giúp giảm thời gian thanh toán L/C của tập đoàn này từ 5 đến 10 ngày xuống còn 24 giờ.

Ngân hàng Hoàng gia Canada (RBC) thử nghiệm dùng Blockchain cho các khoản thanh toán giữa các chi nhánh ở Mỹ và Canada. Công nghệ Blockchain được chạy song song với hệ thống chính của RBC, cho phép ngân hàng này theo dõi các khoản thanh toán qua lại giữa Mỹ và Canada theo thời gian thực. Blockchain giúp tăng tốc độ, giảm tính phức tạp và hạ chi phí cho khâu thanh toán. Ngân hàng RBC đã phát triển hệ thống Blockchain từ một trung tâm đặt ở Toronto, sử dụng phần mềm do Hyperledger, tổ chức mã nguồn mở chuyên về Block-chain cung cấp.

Hãng IBM xây dựng công nghệ Blockchain dành riêng cho bảy ngân hàng lớn nhất châu Âu gồm Deutsche Bank, HSBC, KBC, Natixis, Rabo bank, Societe Generale và Unicredit. Ngân hàng Wells Fargo và Com monwealth Bank of Australia cũng từng dùng Blockchain để xử lý và thực hiện các chuyến xuất khẩu bông từ Mỹ sang Trung Quốc.

Ứng dụng Blockchain trong ngân hàng Việt Nam



TPBank nhận giải thưởng cho đối tác đột phá trong công nghệ Blockchain thường niên 2020 của Ripple, công ty công nghệ tại Mỹ nổi tiếng với mạng lưới giao thức thanh toán RippleNet. TPBank thực hiện chuyển tiền quốc tế nhanh chóng và chính xác qua mạng lưới RippleNet, dựa trên nền tảng công nghệ Blockchain. TPBank cùng với VietinBank, VIB là ba ngân hàng phối hợp cùng Napas triển khai thử nghiệm thành công giao dịch chuyển tiền liên ngân hàng bằng Blockchain tháng 7/2018.

BIDV cũng ứng dụng thành công Blockchain trong giao dịch phát hành thư tín dụng (L/C) trên mạng lưới tài chính thương mại mở Contour cho một đơn hàng xuất nhập khẩu. HDBank hồi tháng 5 cũng ghi dấu ngân hàng Việt Nam đầu tiên tài trợ thương mại trên nền tảng Blockchain.

Ngân hàng HSBC cũng thực hiện thành công giao dịch tín dụng thư (L/C) trên nền tảng Blockchain giữa Công ty cổ phần Sản xuất Nhựa Duy Tân (Việt Nam) và Công ty INEOS Styrolution Korea (Hàn Quốc). Đây là giao dịch L/C ứng dụng công nghệ chuỗi khối thử nghiệm đầu tiên mà HSBC thực hiện tại Việt Nam và Hàn Quốc.

Một thống kê của Infinity Blockchain Lab cho biết, hiện công nghệ Blockchain được ứng dụng chủ yếu trong các lĩnh vực như

87%
DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HƠN 87%

40%
CHUỖI CUNG ỨNG

30%
DỊCH VỤ CÔNG CỘNG

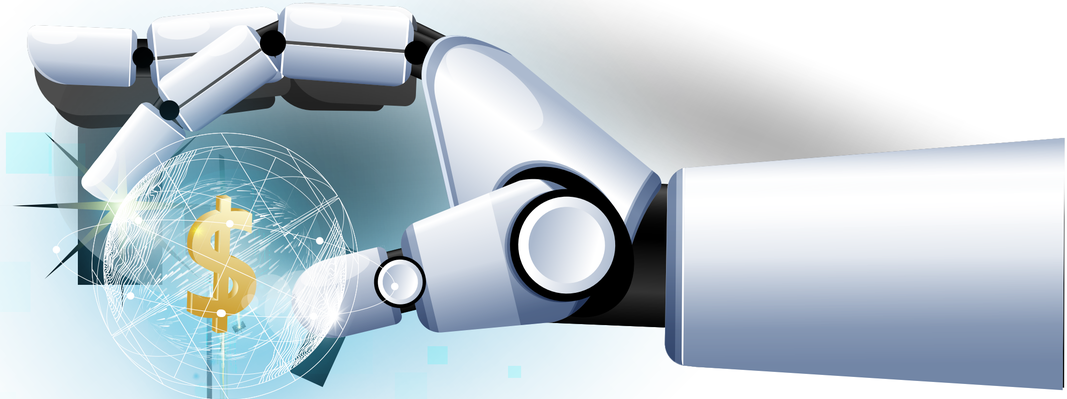
4. QUẢN TRỊ TÀI SẢN (WEALH MANAGEMENT) CỐ VẤN ROBOT (BOBO-ADVISORS)

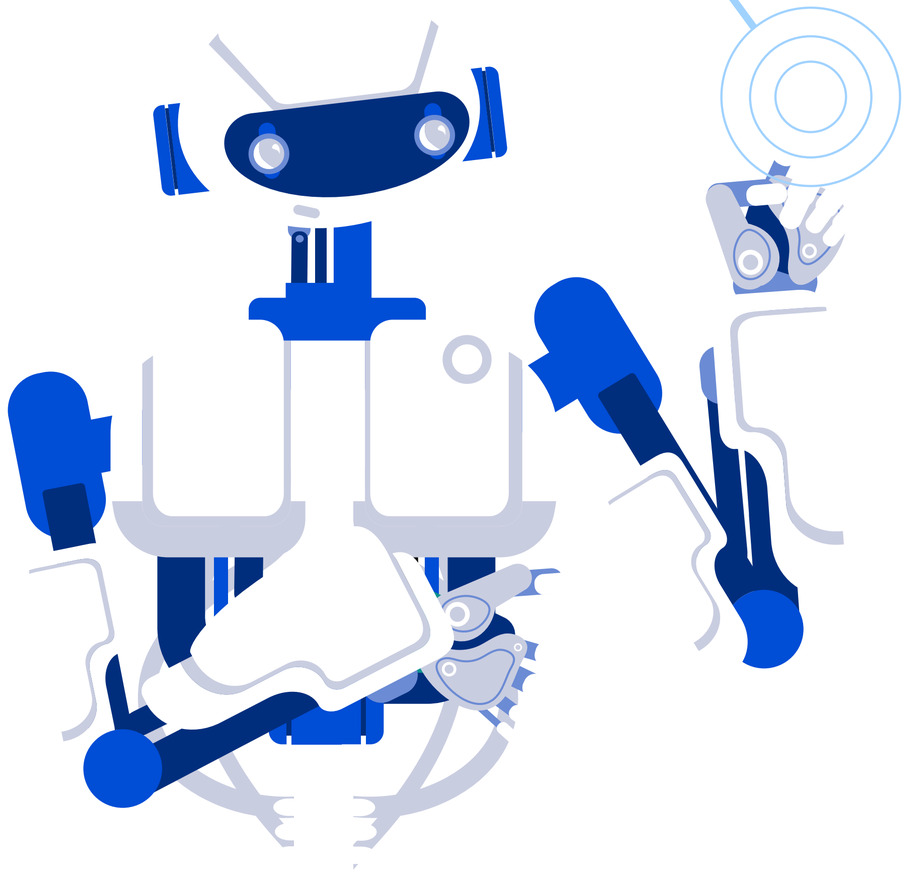
Sự quản lý tài sản đang thay đổi do kỳ vọng của khách hàng ngày càng tăng khi thế hệ mới (Millennials, Gen Z) kế thừa và tạo ra tài sản. Những nhà đầu tư mới này cũng chịu trách nhiệm về đời sống tài chính của họ. Họ ít tin tưởng vào thẩm quyền, hỏi ý kiến của chuyên gia và đồng nghiệp, đọc nhiều nguồn thông tin khác nhau, tiến hành nghiên cứu và đưa ra quyết định dựa trên kiến thức của mình. Họ sử dụng công nghệ như một công cụ chính để tiếp cận tư vấn tài chính thông qua các thiết bị và kênh khác nhau.

Các cố vấn kiểu cũ dần được thay thế. Các công nghệ mới đơn giản hóa việc ra quyết định và cung cấp thông tin, sự thuận tiện cho nhiều đối tượng khách hàng hơn. Một trong những mô hình kinh doanh Fintech về quản trị tài sản (Wealth Management) phổ biến là sử dụng các cố vấn tài chính tự động, các cố vấn robot (robo-advisors), nhằm đưa ra tư vấn về các vấn về đầu tư vào sản phẩm tài chính. Mô hình kinh doanh này mang lại lợi ích từ việc thay đổi về nhân khẩu học và hành vi người tiêu dùng ngày càng ưa thích đầu tư tự động với cấu trúc phí đơn giản và minh bạch, tính kinh tế hấp dẫn cho phép mức đầu tư thấp tối thiểu.



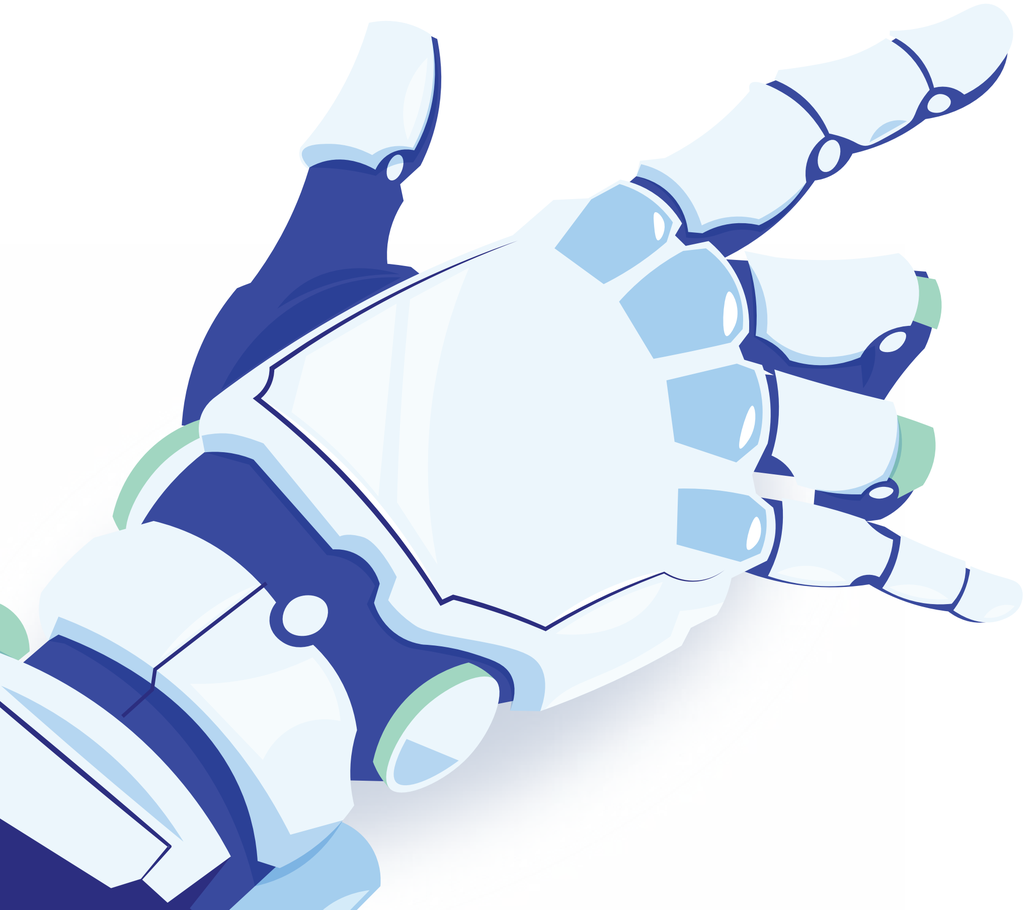
Sự phát triển mạnh mẽ của cố vấn robot đang và hứa hẹn sẽ làm thay đổi đáng kể bộ mặt của ngành tài chính đầu tư. Một cách tiếp cận hiệu quả là kết hợp những cố vấn robot hiện đại với dịch vụ tư vấn truyền thống của các công ty chứng khoán. Hình ảnh những nhân viên tư vấn ngồi đặt lệnh cho khách hàng, bấm điện thoại gọi hay gửi mail để khuyến nghị mua bán cổ phiếu sẽ ngày càng ít đi và được chuyển giao cho cố vấn robot. Các công việc này công nghệ làm tốt hơn con người.





Cố vấn robot (Robo-Advisors) hay cố vấn tài chính tự động là dịch vụ tư vấn đầu tư trực tuyến và tự động, sử dụng những thuật toán để xây dựng và quản lý danh mục đầu tư cho nhà đầu tư. Cố vấn robot cung cấp các dịch vụ tạo lập tài khoản dễ dàng, thiết lập mục tiêu, xây dựng kế hoạch và quản lý danh mục đầu tư của khách hàng, tăng cường tính năng bảo mật, cung cấp dịch vụ khách hàng một cách chu đáo, ngoài ra còn hỗ trợ tư vấn về tài chính toàn diện với chi phí thấp. Cố vấn robot thường yêu cầu số dư tài khoản thấp do đó có thể tiếp cận được với số đông những nhà đầu tư nhỏ lẻ, và giúp cho những người dân bình thường có thể thiết lập được thói quen đầu tư cho tương lai.

MỘT SỐ LỢI ÍCH CỦA CỐ VẤN
ROBOT TÀI CHÍNH



01

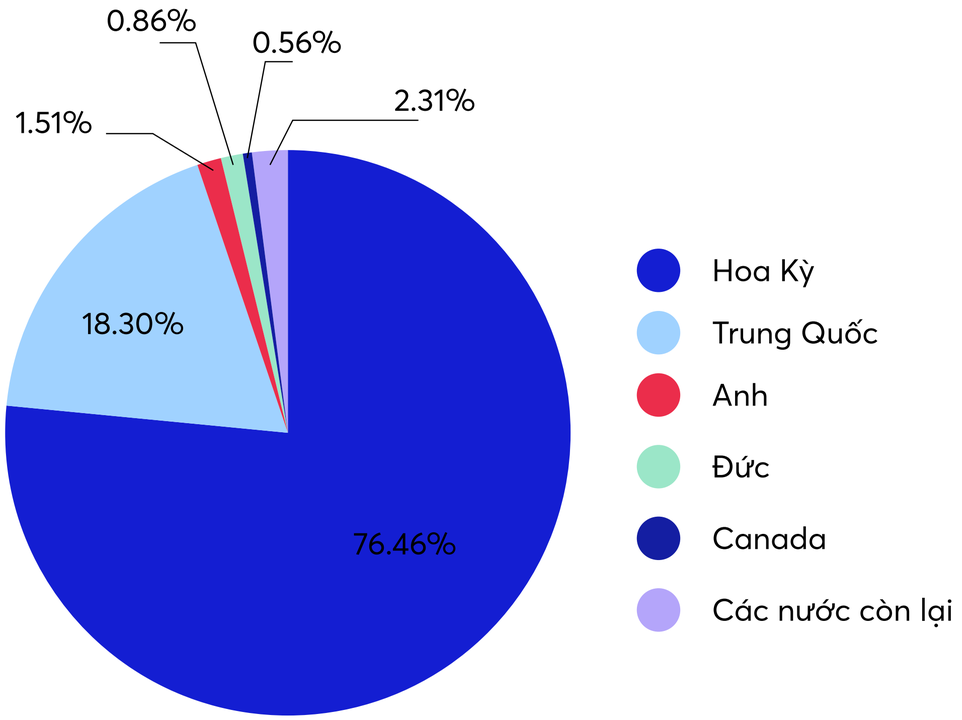
Cố vấn robot là một lựa chọn thay thế các cố vấn truyền thống, những nhà tư vấn đầu tư với mức phí khá cao. Hầu hết các cố vấn robot đều tính phí cố định hàng năm từ 0,2% đến 0,5% trên tổng số dư tài khoản của khách hàng, khá thấp nếu so với tỷ lệ phí thông thường từ 1% đến 2% được cung cấp bởi một chuyên gia tư vấn lập kế hoạch tài chính.

02

Cố vấn robot cũng dễ dàng tiếp cận hơn, vì là những hệ thống công nghệ hoạt động 24/7 miễn là người sử dụng có kết nối Internet. Trước đây, nếu khách hàng muốn thực hiện giao dịch, họ sẽ phải gọi điện hoặc gặp cố vấn tài chính, giải thích nhu cầu của họ, điền vào các thủ tục giấy tờ và chờ đợi. Giờ đây, tất cả những điều đó có thể được thực hiện chỉ với một vài thao tác dễ dàng, tiện lợi trên máy tính.

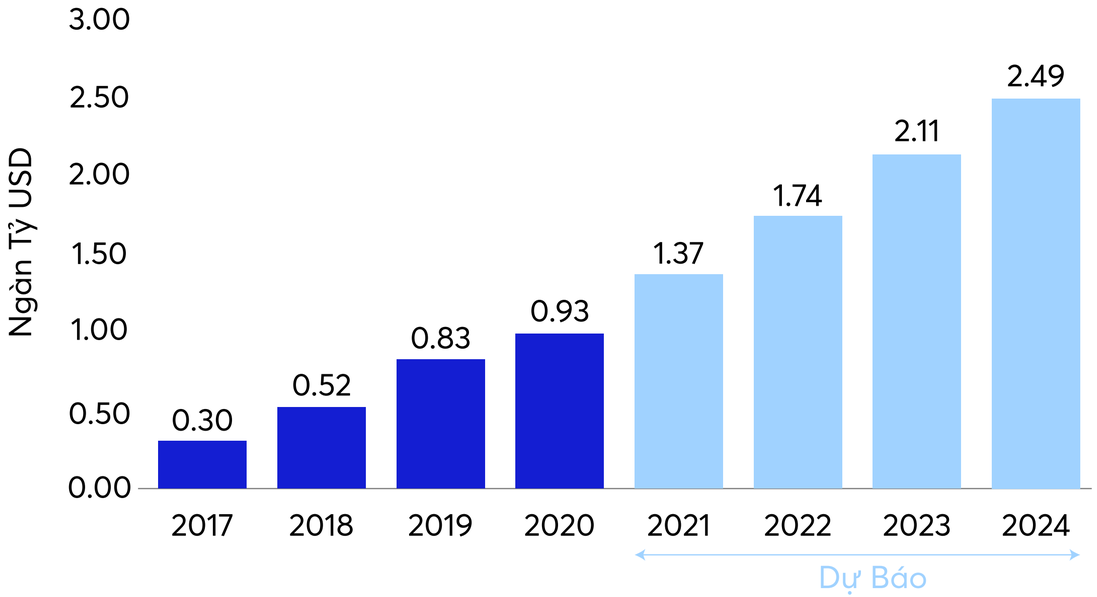
03

Mặc khác, nhà đầu tư chỉ cần bỏ ra một khoản tiền nhỏ là có thể đầu tư. Ngược lại, cố vấn con người thường không nhận những khách hàng có tài sản có thể đầu tư dưới 100.000 đô la. Cố vấn tài chính thường ưu tiên phục vụ những cá nhân có giá trị ròng cao, những người cần nhiều dịch vụ quản lý tài sản và có đủ khả năng chi trả cho họ.



Dữ liệu từ Statista cho thấy tài sản do các cố vấn robot quản lý trên toàn thế giới đạt gần một nghìn tỷ đô la vào năm 2020 và dự báo đã được điều chỉnh cho những năm tiếp theo: Tài sản được quản lý (Asset under Management – AuM) dự kiến tốc độ tăng trưởng hàng năm là 26%, và đạt 2,5 nghìn tỷ USD vào năm 2024. Năm 2019, số lượng khách hàng của cố vấn Robo đạt 45 triệu trên toàn thế giới và số lượng người dùng dự kiến sẽ tăng lên 147 triệu vào năm 2023.

Ngày nay, khoảng 80% Robo-Advisors của Đức, EU, Vương quốc Anh và Hoa Kỳ có là loại Robo-Advisor 3.0 với xu hướng ngày càng tăng về tự động hóa và cung cấp dịch vụ. Khả năng của tư vấn 3.0 bao gồm một loạt các công nghệ từ cấp thấp hơn đến cấp cao hơn tùy thuộc vào chiến lược đã chọn của cố vấn Robot. Một số cố vấn Robot dùng chiến lược đầu tư cố định được xây dựng trên lý thuyết đầu tư cụ thể, các KPI, những cố vấn robot khác chọn cách dựa vào các chuyển động và xu hướng thị trường nhằm đề xuất tái cân bằng danh mục đầu tư tự động.





Tại Việt Nam, thị trường về cố vấn robot mới ở mức độ sơ khai nhưng một số công ty đã đón đầu xu hướng áp dụng công nghệ, tự động hóa và trí tuệ nhân tạo. **TCWealth** của **Techcom Securities** (TCBS), nền tảng hỗ trợ khách hàng tạo lập kế hoạch tài chính dài hạn cho bản thân hoặc gia đình, giúp khách hàng thực hiện phân bổ cơ cấu tài sản theo cổ phiếu - trái phiếu - tiền gửi với tỷ lệ phù hợp, nhằm hiện thực hóa các nhu cầu đầu tư sinh lời, chi tiêu tương lai hoặc nghỉ hưu.

Công ty Chứng khoán BIDV (BSC) phát triển nền tảng giao dịch **BSC i-Invest** nhằm hỗ trợ xây dựng và quản lý danh mục đầu tư. Nhà đầu tư có thể xây dựng kế hoạch đầu tư phục vụ cho các mục tiêu tài chính của bản thân, lựa chọn các danh mục đầu tư được thiết kế dành cho khẩu vị rủi ro riêng, hoặc những danh mục đặc biệt dựa trên những chủ đề đầu tư hấp dẫn trên thị trường. BSC i-Invest cho phép người dùng thực hiện mua bán với toàn bộ danh mục chứng khoán thay vì từng cổ phiếu đơn lẻ, đồng thời tự động theo dõi và đề xuất tái cân bằng danh mục.

Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) lựa chọn **Temenos Infinity Wealth** để cung cấp dịch vụ quản lý tài sản kỹ thuật số (Digital Wealth Management Service) cho khách hàng. MB tích hợp **Temenos Infinity Wealth**, sản phẩm ngân hàng kỹ thuật số đa kênh tiên tiến, với sản phẩm ngân hàng lõi Temenos Transact mang lại một giải pháp quản lý tài sản đầu cuối (End-to-end Wealth Management Solution). Công nghệ dựa trên nền tảng điện toán đám mây, API của Temenos sẽ cho phép MB trở thành ngân hàng cung cấp dịch vụ khác biệt dành cho đại chúng, cho những cá nhân có tài sản giá trị cao trong thị trường quản trị tài sản đang phát triển của Việt Nam.



5. ĐÁNH GIÁ ĐIỂM TÍN DỤNG (CREDIT SCORING) QUẢN TRỊ DỮ LIỆU (DATA MANAGEMENT)

Điểm tín dụng (Credit Score) là một điểm số dựa trên phân tích mức độ hồ sơ tín dụng của một người, để thể hiện mức độ tín nhiệm của một cá nhân. Điểm tín dụng chủ yếu dựa trên báo cáo tín dụng, thông tin thường lấy từ các tổ chức tín dụng. Ngân hàng và công ty thẻ tín dụng, sử dụng điểm tín dụng để đánh giá rủi ro tiềm ẩn khi cho khách hàng vay tiền và để giảm thiểu thiệt hại do nợ xấu. Điểm tín dụng dùng để xác định ai đủ điều kiện vay, ở mức lãi suất nào và giới hạn tín dụng. Người cho vay cũng sử dụng điểm tín dụng để xác định khách hàng nào có khả năng mang lại nhiều doanh thu nhất.

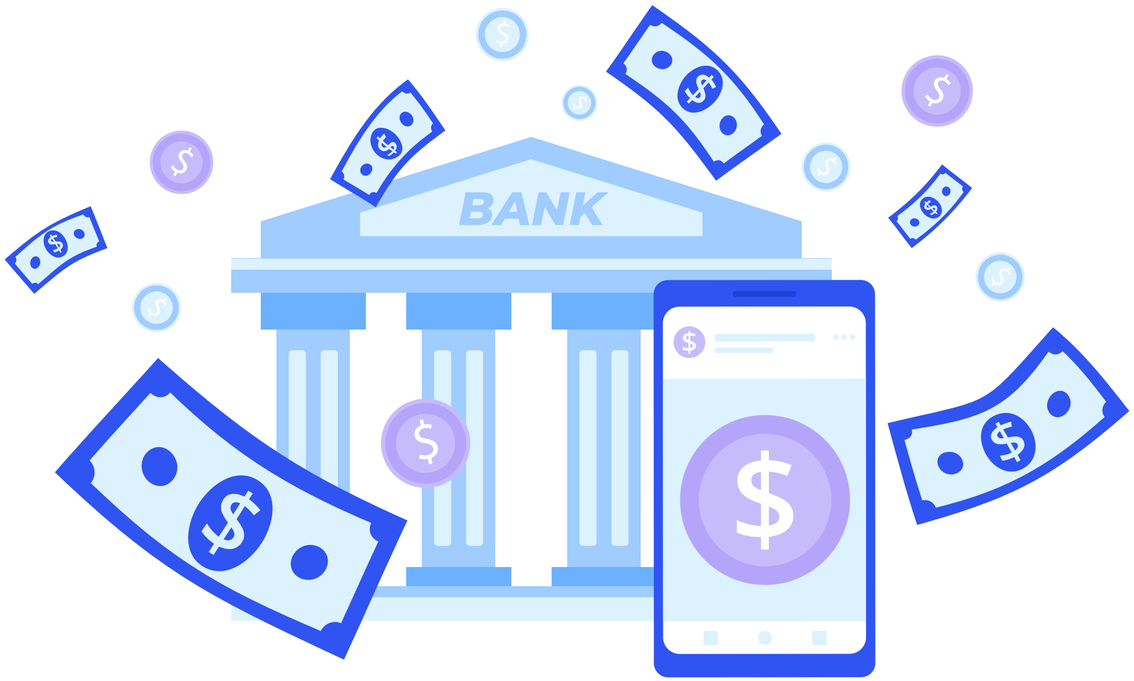
Việc chấm điểm tín dụng không chỉ giới hạn ở các ngân hàng. Các tổ chức khác, chẳng hạn như công ty điện thoại di động, công ty bảo hiểm, các cơ quan chính phủ cũng sử dụng các kỹ thuật tương tự. Các công ty tài chính kỹ thuật số như các công ty cho vay ngang hàng (P2P Lending) cũng sử dụng các nguồn dữ liệu để tính toán mức độ tín nhiệm của người đi vay.

Ở Mỹ, điểm tín dụng chủ yếu dựa trên thông tin báo cáo tín dụng, thường là từ một trong ba văn phòng tín dụng chính: Experian, TransUnion và Equifax. Có nhiều phương pháp tính điểm tín dụng khác nhau. Điểm FICO, loại điểm tín dụng được sử dụng rộng rãi nhất, được phát triển bởi công ty FICO, trước đây được gọi là Fair Isaac Corporation.

Các văn phòng tín dụng cũng thường bán lại điểm FICO trực tiếp cho người tiêu dùng, Các văn phòng tín dụng cũng đã bán điểm tín dụng của chính họ do họ tự phát triển. Điểm RISK của Equifax và điểm PLUS của Experian.

Tuy nhiên, kể từ năm 2018, những điểm số này không còn được bán bởi các văn phòng tín dụng. Ngoài ra, nhiều công ty cho vay lớn, bao gồm các công ty phát hành thẻ tín dụng lớn, đã phát triển các mô hình chấm điểm tín dụng độc quyền của riêng họ.

Ở Việt Nam, ngày càng có nhiều đơn vị tham gia vào hoạt động thu thập, xử lý thông tin tín dụng của khách hàng sẽ khiến cho kênh cung cấp thông tin tín dụng đối với cả khách hàng DN và cá nhân tại Việt Nam trở nên đa dạng và được mở rộng.



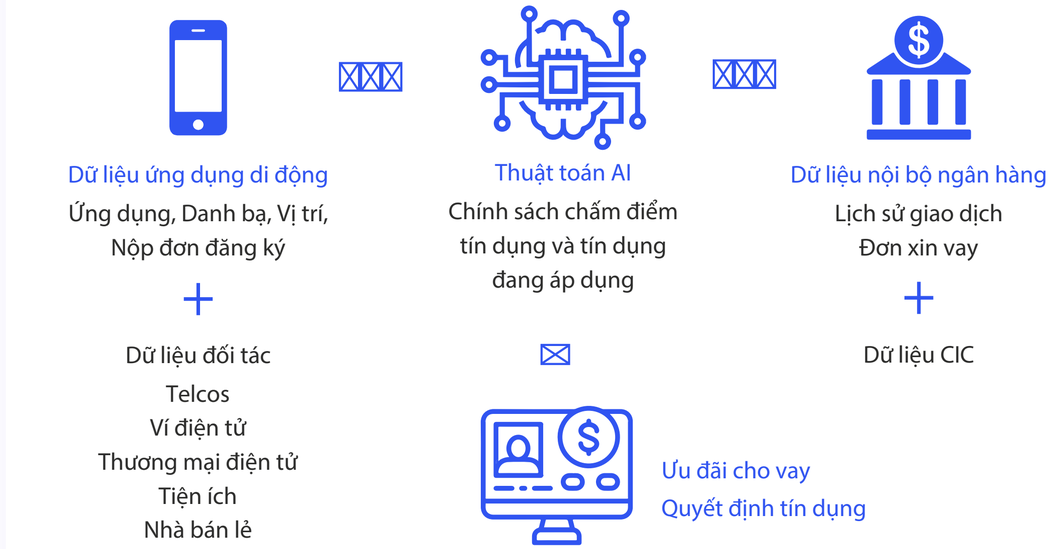
Một khi hệ thống cung cấp thông tin tín dụng này được minh bạch thì cả khách hàng và các tổ chức tín dụng đều sẽ được hưởng lợi trong quá trình kết nối, hợp tác giữa bên vay và tổ chức cho vay.

> **Thực tế hiện nay, mặc dù Trung tâm Thông tin tín dụng Việt Nam (CIC) là đơn vị đầu mối thu thập và cung cấp nguồn thông tin tín dụng chính thức cho các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng đến thời điểm giữa năm 2021, kho dữ liệu của đơn vị này ghi nhận khoảng 47 triệu hồ sơ khách hàng.**

Trong những năm gần đây, CIC tăng cường phối hợp với các đơn vị ngoài ngành như Bộ Kế hoạch và Đầu tư; Bộ Công an; CTCP Bán lẻ kỹ thuật số FPT,... cũng đã xây dựng được thêm nhiều kênh chia sẻ thông tin tín dụng theo hướng thu thập dữ liệu đa chiều.

Vấn đề tồn tại trong ngành tài chính tại Việt Nam là có rất nhiều cá nhân mặc dù lịch sử tín dụng tốt nhưng vì làm công việc tự do không chứng minh được nguồn thu nhập nên không thể vay vốn ngân hàng được. Những cá nhân này phải đi vay ngoài với lãi suất cao hơn.

Hệ thống chấm điểm tín dụng hiện nay tích hợp công nghệ học máy (Machine Learning), trí tuệ nhân tạo (AI) để chấm điểm tín dụng khách hàng từ nhiều nguồn dữ liệu khác nhau trên diện rộng với chi phí thấp. Đồng thời, nhờ tích hợp công nghệ học máy (Machine Learning), trí tuệ nhân tạo (AI), hệ thống có khả năng đưa ra những mô hình dự đoán trước với độ chính xác cao, hạn chế rủi ro cho các đơn vị cho vay.

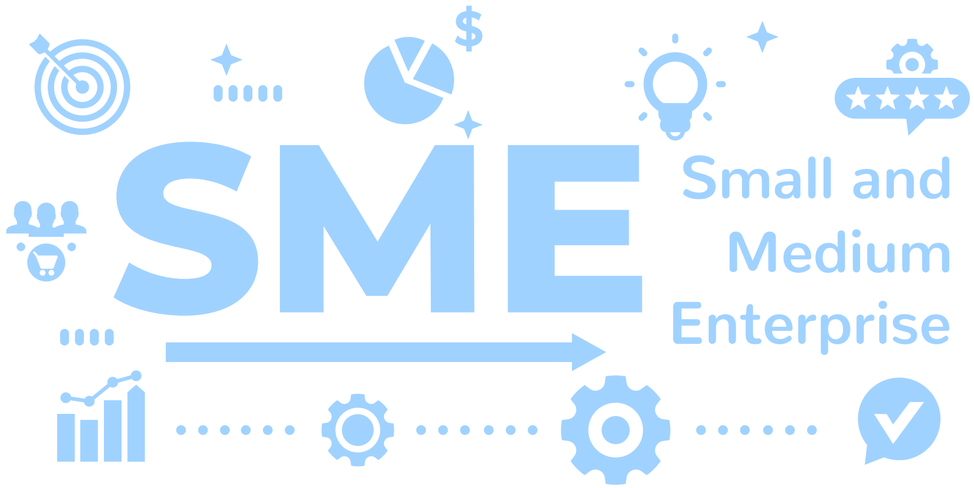


Hình 7: Mô hình hệ thống chấm điểm tín dụng
(Nguồn Parentix)



Ở Việt Nam. Các Fintech nổi bật cung cấp dịch vụ chấm điểm tín dụng là Algo Platform, Compliy, Fiingroup, Mycredit, PCB, Trusting Social.

6. GỌI VỐN CỘNG ĐỒNG (CROWDFUNDING)



Doanh nghiệp vừa và nhỏ (Medium and Small Enterprise - SME) ở Việt Nam chiếm tỷ trọng rất lớn trong toàn bộ khu vực doanh nghiệp. Tuy nhiên, các SME đang gặp khó khăn trong huy động vốn từ các ngân hàng thương mại đặc biệt từ sau khủng hoảng tài chính 2008 - 2009. Sự ra đời và phát triển của Công nghệ Tài chính Fintech trên thế giới và ở Việt Nam trong thời gian qua đã cung cấp các hình thức huy động vốn mới cho các doanh nghiệp này. Trong đó nền tảng Crowdfunding - "gọi vốn cộng đồng"- đã đáp ứng được phần nào nhu cầu ấy.

Nền tảng Crowdfunding đã rất phát triển trên thế giới và đáp ứng được nhu cầu vốn lớn cho các SME, nhưng hình thức này vẫn còn hạn chế ở Việt Nam.

Theo Ngân hàng thế giới (World Bank), Crowdfunding là một cách thức tăng vốn cho các doanh nghiệp và các tổ chức thông qua mạng Internet dưới hình thức gây quỹ hoặc đầu tư từ rất nhiều cá nhân trong nền kinh tế. Theo Ủy ban Châu Âu, Crowdfunding là hình thức gọi vốn từ cộng đồng nhằm mục đích tăng quỹ cho một dự án cụ thể. Nền tảng của Crowdfunding là các trang web cho phép kết nối trực tiếp giữa người gọi vốn và nhà tài trợ. Theo Đối tác toàn cầu vì nền Tài chính toàn diện (Global Partnership for Financial Inclusion), Crowdfunding được dùng để chỉ kỹ thuật tài trợ dựa theo thị trường nơi các dòng vốn nhỏ đến một số lượng lớn các cá nhân trong nền kinh tế. Tựu trung, Crowdfunding dựa trên nền tảng trực tuyến và điện thoại thông minh để kết nối những người cho vay tài trợ cho một doanh nghiệp, một dự án hoặc các nhu cầu về vốn khác. Có ba yếu tố quan trọng tạo nên Crowdfunding: một là lượng vốn nhỏ; hai là từ nhiều cá nhân hoặc tổ chức; ba là dựa trên nền tảng công nghệ số.

NHỮNG LỢI ÍCH CỦA HÌNH THỨC CROWDFUNDING:



Crowdfunding thu hút sự tham gia của nhiều nhà đầu tư có vốn do mang lại mức lợi tức cao hơn cho nhà đầu tư so với gửi tiết kiệm. Nhà đầu tư được tự lựa chọn các dự án để tài trợ dựa trên thông tin các dự án cung cấp. Ngoài ra việc chia vốn huy động thành các gói nhỏ với lượng tiền khác nhau đã hấp dẫn cả những nhà đầu tư có ít vốn.



Người đi vay, các doanh nghiệp SME có thể tiếp cận vốn với chi phí thấp hơn so với các sản phẩm cho vay truyền thống. Chi phí vận hành nền tảng giao dịch trực tuyến thấp hơn so với chi phí vận hành của một ngân hàng thương mại.



Các SMEs đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp dễ dàng tiếp cận được vốn đầu tư thông qua Crowdfunding hơn so với khoản vay của ngân hàng. Crowdfunding mang lại sự tiện lợi cho nhà tài trợ và người gọi vốn cả về thời gian và thủ tục giấy tờ. Nền tảng trực tuyến hoạt động liên tục, không phân biệt không gian và khoảng cách địa lý, ít giấy tờ tài liệu và cho phép quá trình vay và hoàn trả diễn ra nhanh chóng.

Tất nhiên, đi kèm với lợi tức cao là rủi ro lớn. Trong đó rủi ro lớn nhất là rủi ro mất vốn. Tài trợ thông qua Crowdfunding, mức độ rủi ro mất vốn sẽ cao hơn rất nhiều so với quy trình chặt chẽ của ngân hàng. Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ, các ngân hàng thương mại còn có thể phát mãi tài sản đảm bảo để thu hồi vốn. Trong khi đó, các nhà tài trợ thông qua nền tảng Crowdfunding không nắm giữ bất kỳ tài sản nào của người gọi vốn, một khi dự án thất bại, các nhà tài trợ có thể sẽ mất đi toàn bộ số vốn của mình tùy phụ thuộc vào hợp đồng được ký kết giữa chủ dự án và nhà tài trợ.



Những hình thức Crowdfunding:

Theo Eleanor Kirby và Shane Worner [30], Crowdfunding có thể được phân loại thành 4 nhóm chính:

Gây quỹ từ thiện (Donation)

Hình thức này tổ chức xã hội, tổ chức phi chính phủ, cá nhân vận động quyên góp giúp đỡ vùng thiên tai, người có hoàn cảnh đặc biệt. Người tài trợ không có quà, lợi nhuận.

Gọi vốn thông qua bán cổ phần (Equity Crowdfunding)

Hình thức này tương tự như việc mua cổ phiếu của một doanh nghiệp mới có tiềm năng. Công ty gọi vốn sẽ đưa ra số vốn cần và tương ứng đó là cổ phần trong công ty, nếu nhà đầu tư bỏ vốn sẽ nắm cổ phần của công ty khởi nghiệp đó.

Gọi vốn bằng cách vay nợ (Debt Crowdfunding)

Hình thức cho phép người cho vay kết nối trực tiếp với người gọi vốn hoặc đầu tư vào các nghĩa vụ nợ thông qua nền tảng công nghệ.

Gọi vốn cộng đồng trên cơ sở quà tặng (Rewards-Based Crowdfunding)

Hình thức này áp dụng cho các dự án mới, sáng tạo có sự khác biệt. Người cần vốn, các doanh nghiệp nhỏ đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ đưa dự án mình lên sàn, sau kêu gọi hỗ trợ vốn từ các cá nhân. Khi dự án hoàn thành nhà tài trợ sẽ nhận được các món quà theo cam kết.

114.000.000.000 USD

Theo hãng nghiên cứu thị trườnng Statista (Đức), giá trị thị trường Crowdfunding toàn cầu được dự đoán sẽ đạt đến 114 tỷ USD trong năm nay.

2.300.000 USD

Trên thế giới có khá nhiều công ty gọi vốn thành công từ hình thức này như SpaceX đã huy động được hơn 2.3 triệu USD từ cộng đồng thông qua nền tảng Republic.co. Cũng từ sàn này, công ty khởi nghiệp trong ngành xây dựng Equipment Share đã gọi vốn được 66 triệu USD.

1.300.000 USD

Trung Quốc là quốc gia dẫn đầu với con số trung bình lên đến 1,3 triệu USD mỗi chiến dịch, giá trị thị trường Crowdfunding tăng 16% trong năm nay.

122.000 USD

Tại khu vực Đông Nam Á, trung bình mỗi chiến dịch gọi vốn cộng đồng gọi được 122.000 USD, theo thống kê của Fintech Strategist.

Một số nền tảng Crowdfunding ở Việt Nam có thể kể đến như IG9 là nền tảng Crowdfunding lần đầu tiên xuất hiện ở Việt Nam vào tháng 04/2013. IG9 sau đó đã gọi vốn cộng đồng thành công cho 40 dự án với quy mô từ 7-15 triệu đồng cho một dự án. Tuy nhiên sau một thời gian hoạt động, trang web này đã âm thầm đóng cửa vào năm 2014. Ở Việt Nam hiện có những nền tảng Crowdfunding nổi bật như FundingVN được thành lập dưới sự bảo trợ Trung tâm Hỗ trợ Thanh Niên Khởi nghiệp thuộc Hội Liên Hiệp Thanh niên TPHCM với mục tiêu trở thành platform huy động vốn khởi nghiệp lớn nhất, uy tín nhất và được ủng hộ mạnh nhất tại Việt Nam trong 2 năm tới và tại châu Á trong 5 năm tới.

Fundingvn
CROWDFUNDING VIETNAM

IG9
IGNITE

BETADO

comicola
Crowdfunding

Betado được thành lập từ năm 2015, tiền thân là dự án gây quỹ cộng đồng cho tập 1 và tập 2 cuốn sách "Truyền thuyết Long Thần Tướng". Đặc điểm của Betado là phát triển từ sớm; Có số lượng nhà đầu tư tham gia lớn với danh mục; Lĩnh vực hỗ trợ đa dạng như âm nhạc, công nghệ, xã hội, kiến trúc, nghệ thuật, phần mềm, truyện tranh; Tỷ lệ gọi vốn thành công cao; Quy trình gọi vốn nhanh chóng, đơn giản. Comicola được Liên minh truyện tranh online thành lập năm 2015. Trong vòng một năm đã gây quỹ thành công cho 14 tác phẩm truyện tranh. Nền tảng này được phát triển nhằm xuất bản sách hay các ấn phẩm nhưng chủ yếu là truyện tranh.

2. REGTECH ĐỐI VỚI NGÀNH TÀI CHÍNH

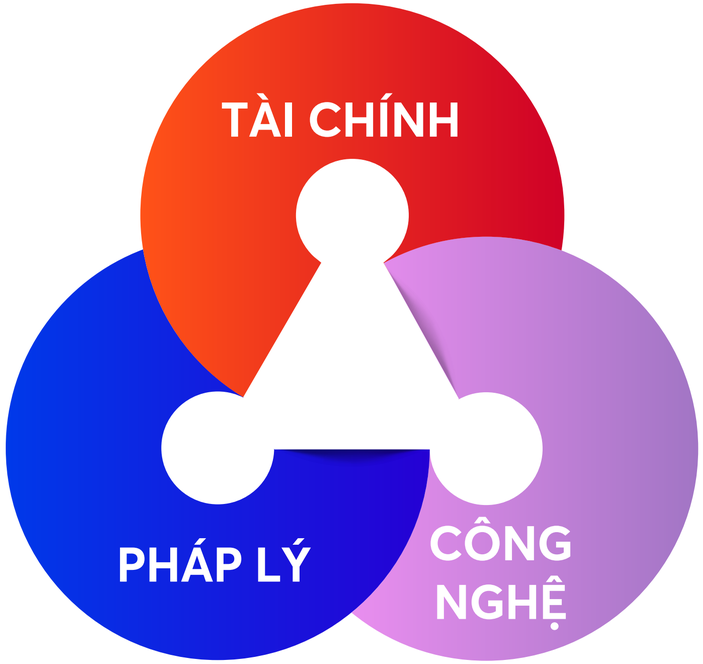


Trong báo cáo, Fintech được dự đoán sẽ làm thay đổi cục diện ngành Tài chính – Ngân hàng với lợi thế mạnh mẽ của mình. Bên cạnh việc sử dụng các giải pháp công nghệ mới trong việc cung cấp sản phẩm và dịch vụ tài chính cũng như tiếp cận khách hàng, một mảng của Fintech cũng đang thay đổi cách thức hoạt động của ngành tài chính, đó là Regtech.

Regtech thông qua việc sử dụng các công nghệ số để đơn giản hóa, giảm chi phí và tăng cường hiệu quả của các hoạt động liên quan đến các yêu cầu pháp lý, quản lý và tạo lập môi trường hoạt động.

I. KHÁI NIỆM VỀ REGTECH (CÔNG NGHỆ QUẢN LÝ QUY TRÌNH PHÁP LÝ TRONG TÀI CHÍNH)

Thuật ngữ Regtech bắt đầu từ năm 2015, từ các nguồn chính thống như Đại học College London, Văn phòng Khoa học của Vương quốc Anh, và FCA [9]. Định nghĩa Regtech là "một tập hợp con của Fintech" tập trung vào các công nghệ có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc điều tiết các yêu cầu về quy định một cách hiệu quả và hiệu suất hơn năng lực hiện tại", định nghĩa của FCA xem Regtech như một chất xúc tác để cải thiện hiệu quả về nền tảng tài chính của vương quốc Anh.



RegTech là viết tắt của từ Regulatory Technology, định nghĩa một cách đơn giản, là các công nghệ được sử dụng để đơn giản hóa việc tuân thủ các yêu cầu pháp lý của các tổ chức tài chính.

CÁC LĨNH VỰC ÁP DỤNG CÔNG NGHỆ REGTECH PHỔ BIẾN NHẤT DỰA TRÊN THỐNG KÊ NĂM 2019:



Công nghệ Regtech có thể giúp các tổ chức tài chính tối ưu hóa quy trình tuân thủ các yêu cầu của cơ quan quản lý, bao gồm chuẩn bị báo cáo cần thiết, tăng tốc độ và độ tin cậy của các quy trình, thủ tục nhận dạng khách hàng, nâng cao chất lượng phân tích giao dịch, cũng như đảm bảo quyền kiểm soát mức độ rủi ro và phòng, chống các mối đe dọa an ninh mạng.

Một ví dụ cụ thể của Regtech là khi một ngân hàng bậc trung nhận được lượng dữ liệu khổng lồ từ cả phía khách hàng và phía quản lý. Nguồn dữ liệu này có thể quá phức tạp, tốn kém và mất rất nhiều thời gian để giải quyết. Ngân hàng bằng cách kết hợp với một công ty Regtech hoặc một dịch vụ về Regtech sẽ cùng tìm ra cách giải quyết thông tin phức tạp này. Thông qua công nghệ thông tin và trí tuệ nhân tạo (AI) dữ liệu sẽ được xử lý hiệu quả, dự đoán các khu vực tiềm năng hoặc rủi ro mà ngân hàng nên tập trung.

Cũng theo báo cáo của Global City [10], cơ quan quản lý ngành tài chính FINRA cho rằng Regtech có khả năng làm thay đổi căn bản cách người làm ngành chứng khoán tuân thủ quy định.

II. MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM QUAN TRỌNG CỦA REGTECH

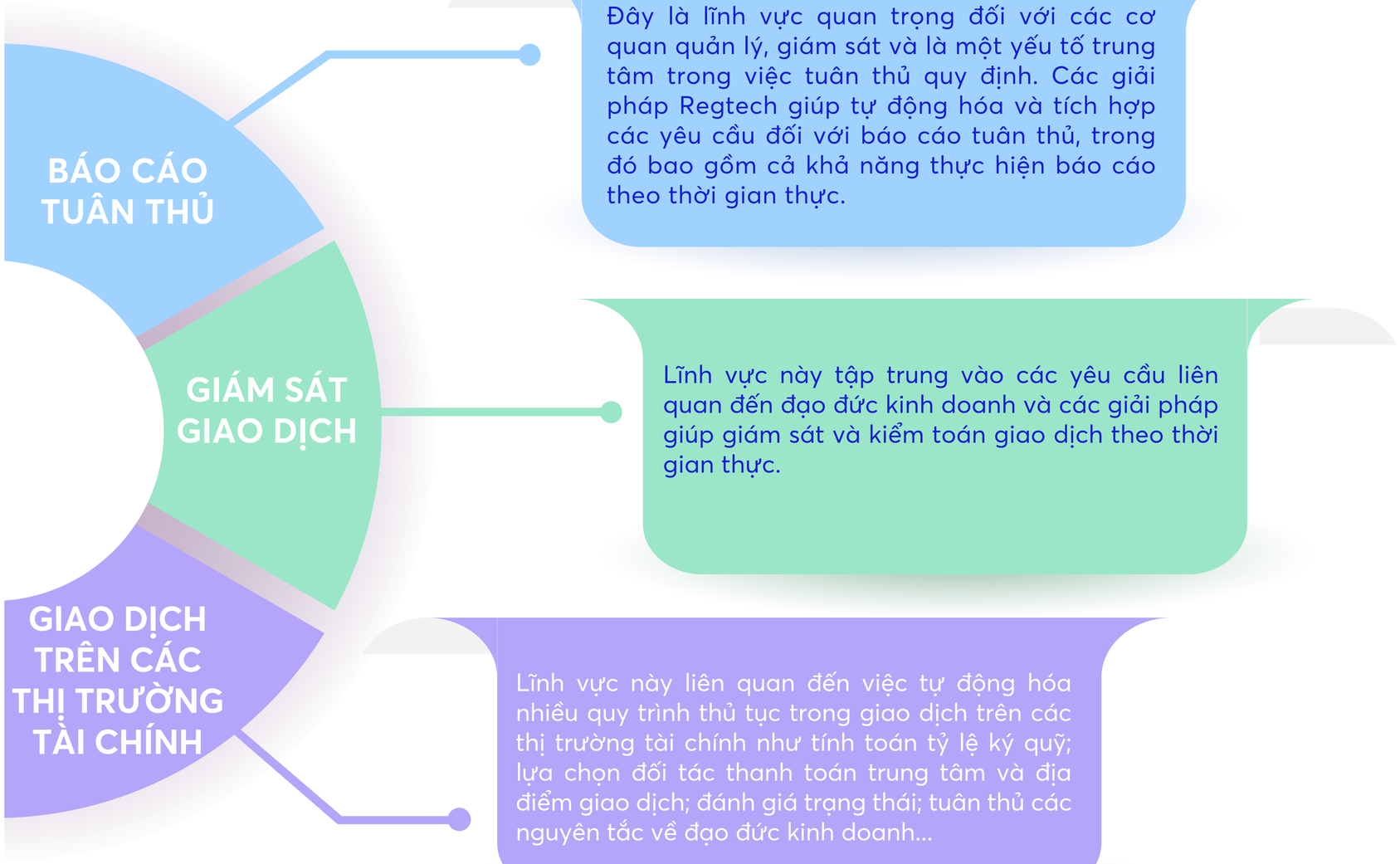
Đây là ứng dụng chính của Regtech hiện tại. Có thể kể đến các giải pháp toàn diện cấp doanh nghiệp trong việc xác định và theo dõi các thay đổi trong các yêu cầu về tuân thủ pháp lý cả ở cấp địa phương hoặc toàn cầu; các giải pháp giám sát tự động theo thời gian thực về mức độ tuân thủ và rủi ro tuân thủ dựa trên việc phân tích hoạt động và các dữ liệu khác.



Một lĩnh vực quan trọng khác của Regtech tập trung vào các thủ tục thẩm định đối tác và định danh khách hàng (KYC - Know Your Customer), kiểm soát phòng chống rửa tiền và phát hiện gian lận. Ví dụ như số hóa các quy trình thực hiện liên quan đến khách hàng hoặc đối tác; thu thập và xử lý thông tin khách hàng và thông tin giao dịch; xác định các giao dịch đáng ngờ một cách tự động...

Đây là ứng dụng chính của Regtech hiện tại. Có thể kể đến các giải pháp toàn diện cấp doanh nghiệp trong việc xác định và theo dõi các thay đổi trong các yêu cầu về tuân thủ pháp lý cả ở cấp địa phương hoặc toàn cầu; các giải pháp giám sát tự động theo thời gian thực về mức độ tuân thủ và rủi ro tuân thủ dựa trên việc phân tích hoạt động và các dữ liệu khác.

II. MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM QUAN TRỌNG CỦA REGTECH



III. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ REGTECH TRÊN THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH THẾ GIỚI

Dưới dây là Top 12 công ty nổi bật về Regtech do Builtin lựa chọn, đóng vai trò quan trọng trong việc định hình Regtech trên bối cảnh Fintech phát triển mạnh mẽ tại Mỹ và trên thế giới

CÔNG TY	VAI TRÒ	TÁC ĐỘNG
Chainalysis (NewYork)	Sử dụng Blockchain chống rửa tiền, gian lận và vi phạm trong tiền điện tử	Giúp ngân hàng xác nhận các giao dịch Bitcoin và tuân thủ quy định
ComplyAdvantage (NewYork)	Cơ sở dữ liệu quản lý rủi ro kết hợp AI, tự động hóa việc giám sát với KYC, thẩm định và thanh toán trực tiếp	Có thể xử lý hơn 5 triêu bài viết trên 200 quốc gia và cập nhật 30.000 hồ sơ KYC trong 24 giờ
Ascent Regtech (Chicago)	Sử dụng AI để tìm và lưu trữ tất cả các quy định hiện hành	Người dùng có thể sử dụng nền tảng cá nhân hóa để tìm hiểu và tuân thủ các quy định từ cơ quan quản lý

CÔNG TY	VAI TRÒ	TÁC ĐỘNG
Forter (NewYork)	Sử dụng công nghệ để hỗ trợ các ngành bán lẻ và tài chính, chống gian lận	Hệ thống quyết định tự động theo dõi các xu hướng và đánh giấu các chi tiêu gian lận chưa đầy 1 giây
Hummingbird (San Franciso)	Nền tảng chống rửa tiền sử dụng bởi ngân hàng và các tổ chức tín dụng	Tự động hóa quy trình làm việc, tạo báo cáo và quản lý các cuộc điều tra về tội phạm tài chính trên diện rộng
Continuity (Connecticut)	Cổng thông tin quản lý chính sách và chương trình kiểm toán cho fin-tech	Tự động hóa từ quản lý các quy định mới, tinh toán rủi ro và đưa ra chiến lược tuân thủ
Trunomi (San Jose)	Nền tảng quản lý quyền dữ liệu và sự đồng ý của khách hàng, đảm bảo quyền chia sẻ dữ liệu của họ	Khách hàng và ngân hàng có thể dễ dàng theo dõi các thông tint ài chính mà không bị lạm dụng quyền hạn chia sẻ thông tin và thực hiện gian lận
Ayasdi (Santa Clara, California)	Bộ ứng dụng được hỗ trợ bởi AI để chống gian lận, quản lý rủi ro và rửa tiền. Nền tảng có thể biên dịch các quy tắc và quy định liên quan đến công ty	Các tổ chức tài chính có thể lập biểu đồ thanh toán, dự đoán các rủi ro liên quan đến gian lận

CÔNG TY	VAI TRÒ	TÁC ĐỘNG
Identitymind (Palo Alto)	Xây dựng và duy trì các công nghệ điều tiết cho các sàn giao dịch điện từ và các công ty Fintech	Giúp sàng lọc khách hàng, giám sát các giao dịch, phòng chống gian lận và đánh giá rủi ro khi chấp nhận tiền điện tử dưới dạng thanh toán
Sift science (San Francisco)	Sử dụng Big Data và machine learning để giúp các công ty phát hiện gian lận và rửa tiền	Quét tất cả các tài khoản thanh toán và giúp khách hàng hiểu rõ hơn ai là người thực hiện thanh toán hay lạm dụng hệ thống
Elliptic (New Haven)	Sử dụng blockchain kết hợp Big Data để thực hiện các giao dịch điện tử minh bạch và cập nhật, điều tra các giao dịch đáng ngờ	Giúp các ngân hàng và cơ quan chính phủ xử lý các tội phạm tài chính, vạch trần các tin tặc và rửa tiền
BehavioSec (San Francisco)	Sử dụng sinh trắc học hành vi để dự đoán và ngăn ngừa các sự cố do gian lận kĩ thuật số gây ra	Đảm bảo các hành vi gian lận như chiếm đoạt tài khoản, phần mềm độc hại và vi phạm tuân thủ được gắn báo hiệu trước khi chúng trở nên nghiêm trọng

IV. ÁP DỤNG REGTECH Ở VIỆT NAM

Tại Việt Nam, mặc dù Regtech chưa phổ biến và chưa có nhiều báo cáo nói về đề tài này, nhưng nó đã được triển khai dưới nhiều hình thức khác nhau, thông qua việc ứng dụng chuyển đổi số trong các hoạt động quản lý , giám sát và tuân thủ về lĩnh vực tài chính.

Tuy nhiên, để Regtech thực sự phát triển đúng nghĩa, có tổ chức, có hệ thống cần có sự kết nối giữa ngân hàng, các công ty Fintech và các cơ quan quản lý giám sát. Việc này đòi hỏi phải có sự triển khai nghiêm túc, bài bản.

Trước hết, Regtech cần được nhận diện đúng và đầy đủ, tránh việc đồng nhất với việc chuyển đổi số trong giám sát và quản lý. Việc nhìn nhận một cách nghiêm túc về tinh hiệu quả, khả năng ứng dụng cũng như những khó khăn khi sử dụng Regtech sẽ giúp cho các bên tham gia có kế hoạch triển khai phù hợp.

Thứ hai, việc ứng dụng Regtech cần triển khai ngay trước mắt ở phạm vi thử nghiệm với các ứng dụng tiện ích phù hợp với điều kiện Việt Nam như quản lý dữ liệu lớn Bigdata, các tiện ích báo cáo kiểm tra, kết hợp với phòng chống tội phạm tài chính.

Việc này đòi hỏi phải có sự đầu tư về nguồn lực phù hợp, tương xứng vì công nghệ là đòn bẩy tốt cho Việt Nam theo kịp các thi trường tài chính lớn trên thế giới.



Bên cạnh đó, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan giám sát ngân hàng phải cân bằng giữa sự an toàn, ổn định tài chính, tuân thủ pháp luật của hệ thống ngân hàng nhưng không được vô tình gây cản trở cho các sáng tạo trong ngành tài chính. Các nhà hoạch định chính sách và các cơ quan giám sát cần định vị lại vai trò của mình như là người kiến tạo (chính phủ kiến tạo) nên một ngành công nghiệp tài chính mới lớn mạnh và bền vững, trong môi trường khuyến khích sáng tạo, từ đó giúp cho việc thực hiện các mục tiêu chính sách được thuận lợi hơn.



3. INSURTECH TẠI VIỆT NAM: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

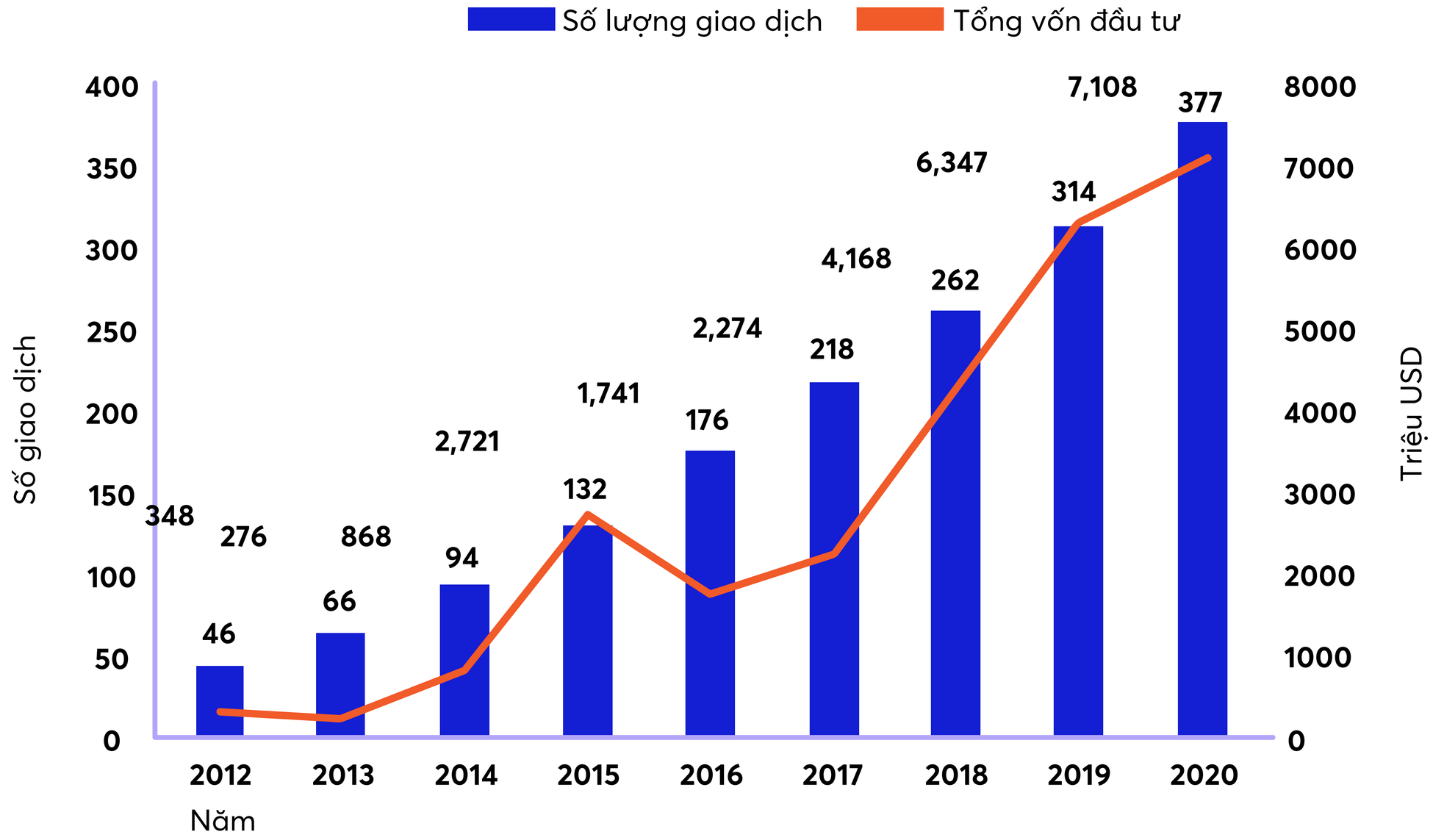
Theo báo cáo quý 4 năm 2020 của Willis Towers Watson [34], tổng nguồn vốn tài trợ cho Insurtech không ngừng gia tăng từ năm 2012 đến năm 2020 đạt mức cao nhất từ trước đến nay là là 7,1 tỷ USD, với 377 số giao dịch (Hình 1). So với năm 2019, tổng vốn đầu tư đã tăng 12% trong khi khối lượng giao dịch tăng 20%. Cụ thể, trong quý 4 năm 2020, các Insurtech đã huy động được 2,1 tỷ USD thông qua 103 giao dịch. Trong đó, Insurtech trong lĩnh vực bảo hiểm tài sản & tai nạn tiếp tục là mô hình huy động nhiều vốn và giao dịch hơn so với Insurtech trong lĩnh vực nhân thọ & sức khỏe, thu hút 67% tổng số vốn tài trợ và 73% tổng số giao dịch trong Q4 năm 2020. Bên cạnh đó, KPMG [3] cho biết có 64% các công ty bảo hiểm trên thế giới đang ưu tiên đầu tư vào việc mua công nghệ mới và số hóa.



Theo Vietnam Fintech Report 2020, ba năm gần đây, Việt Nam đã đón thêm rất nhiều công ty tham gia vào lĩnh vực Insurtech.

Mục tiêu của báo cáo này là đánh giá xu hướng phát triển của Insurtech cũng như phân tích cơ hội và thách thức của Insurtech ở Việt Nam. Báo cáo cũng trình bày kinh nghiệm phát triển Insurtech ở Trung Quốc, cũng như hoạt động của một số Insurtech Việt Nam.

Hình 1. Xu hướng đầu tư vào Insurtech trên thế giới, 2012 - 2020



Nguồn: Willis Towers Watson (2020)

I. KHÁI NIỆM VÀ LỊCH SỬ HÌNH THÀNH INSURTECH

Insurtech là thuật ngữ kết hợp giữa "Insurance" (bảo hiểm) và "Technology" (công nghệ), được xem là một nhánh của Fintech. Insurtech đề cập đến việc ứng dụng đa dạng các công nghệ như dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo và Internet vạn vật và mô hình kinh doanh sáng tạo có khả năng thúc đẩy hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Thông qua phân tích các dữ liệu lớn về nhân khẩu học, hành vi tiêu dùng, hệ sinh thái xã hội, dữ liệu y tế và sinh trắc học nhằm tạo ra một hệ sinh thái hỗ trợ ngành bảo hiểm từ tiếp thị đến phân phối, quản lý rủi ro, tạo ra sản phẩm, định giá, dịch vụ khách hàng. Insurtech đang khai thác các mảng kinh doanh mà các công ty bảo hiểm lớn có ít động lực để khai thác, chẳng hạn như cung cấp các chính sách linh hoạt hơn, bảo hiểm xã hội và sử dụng các luồng dữ liệu mới từ các thiết bị kết nối Internet đến việc tính phí bảo hiểm linh hoạt theo hành vi quan sát được.

Venture Scanner [33] phân loại 14 nhóm khởi nghiệp Insurtech khác nhau: (1) Ô tô; (2) Lợi ích của nhân viên; (3) Doanh nghiệp/Thương mại; (4) Sức khỏe/Du lịch; (5) Dữ liệu, trí thông minh; (6) Quản lý người tiêu dùng; (7) So sánh/Thị trường; (8) Giáo dục/Tài nguyên; (9) Cơ sở hạ tầng; (10) Mua lại người dùng; (11) Nhân thọ /Nhà cửa; (12) Bảo hiểm ngang hàng; (13) Sản phẩm; (14) Tái bảo hiểm.





Viện Nghiên cứu Swiss Re và Đại học Gallen [35] phân loại Insurtech dựa vào công nghệ có liên quan đến ngành Bảo hiểm: (1) Cổng so sánh; (2) Cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm bằng các giải pháp công nghệ hiện đại như cổng trực tuyến hoặc ứng dụng di động; (3) Bán chéo bảo hiểm; (4) Ngang hàng; (5) Bảo hiểm theo yêu cầu; 6) Doanh nghiệp bảo hiểm số; (7) Phân tích dữ liệu lớn và phần mềm bảo hiểm; (8) Internet vạn vật; (9) Chuỗi khối và hợp đồng thông minh.

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH INSURTECH

Insurtech ra đời như một phần của cuộc cách mạng startup toàn cầu, qua đó các công ty đổi mới giải quyết các vấn đề trong một ngành sử dụng công nghệ. Những công ty khởi nghiệp này rất nhanh trong một ngành mà một số công ty truyền thống đã trở nên quá lớn, quá chậm và bị cản trở bởi các hệ thống kế thừa. Friendsurance là một trong những công ty khởi nghiệp đầu tiên trên thị trường bảo hiểm, ra mắt khái niệm Peer-to-peer vào năm 2010. Thuật ngữ Insurtech có liên quan chặt chẽ đến những thay đổi trong ngành bảo hiểm phụ thuộc vào nhu cầu của sự phát triển của công nghệ kỹ thuật số. Qua đó, Insurtech là một phần của hệ sinh thái phụ thuộc lẫn nhau lớn hơn, bao gồm các công ty khởi nghiệp Insurtech, vườn ươm, nhà đầu tư, cơ quan quản lý, chính phủ và tất cả những công ty đang nằm trong chuỗi giá trị bảo hiểm. Càng ngày, các công ty khởi nghiệp càng hợp tác với các công ty dẫn đầu hiện có trong ngành.

Từ thuật ngữ này, sáu lĩnh vực đã được thành lập: Bảo hiểm theo hướng sử dụng, Bảo hiểm sức khỏe, Môi giới bảo hiểm, Bảo hiểm thương mại điện tử, Bảo hiểm giao ngay và Bảo hiểm ngang hàng. Các công ty Insurtech có một điểm chung: họ tập trung vào người tiêu dùng và kỹ thuật số hóa như một công cụ để biến điều đó thành hiện thực. Trong ngành bảo hiểm truyền thống, trải nghiệm người dùng chưa được chú trọng. Các công ty Insurtech đang tìm cách giải quyết vấn đề đó.



II. MỘT SỐ KINH NGHIỆM INSURTECH TRÊN THẾ GIỚI

KINH NGHIỆM INSURTECH Ở TRUNG QUỐC

Hành trình chuyển đổi số của các công ty bảo hiểm Trung Quốc có 3 giai đoạn: Giai đoạn đầu tiên là số hoá phần lõi; giai đoạn thứ 2 là đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới ngoài danh mục truyền thống; giai đoạn thứ 3 là tích hợp các tài khoản số của khách hàng với tài khoản tài chính. Các trường hợp chuyển đổi số thành công là công ty Ping An (bảo hiểm Bình An) bắt đầu song song hai giai đoạn đầu và đã tới giai đoạn 3.0 khi kết hợp các tài khoản chung cho các nhu cầu cuộc sống của khách hàng (TOA - Total One Account). Công ty Zhong An (bảo hiểm Trung An) bắt đầu như một nền tảng công nghệ với sự đầu tư mạnh mẽ và hiện vẫn là nền tảng bảo hiểm trực tuyến lớn nhất Trung Quốc (Chuyển đổi số, 2018).

Ở Trung Quốc, Tencent ra mắt mảng kinh doanh bảo hiểm trực tuyến vào tháng 10 năm 2017. Công ty bảo hiểm Weimin cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ và bất động sản, hoạt động như một thử nghiệm, kiểm tra tính hiệu quả của việc quảng bá các dịch vụ bảo hiểm phù hợp cho các khách hàng nhất định trên cơ sở nhu cầu cá nhân của họ. Năm 2013, Tencent cũng đã đầu tư vào bảo hiểm Zhong An. Ant Financial cũng đã phát triển hai công cụ số cho các công ty bảo hiểm.



Công cụ đầu tiên là Ding Sun Bao, thu thập từ xa hình ảnh của thiệt hại xe bên ngoài và phân tích chúng sử dụng công nghệ nhận dạng hình ảnh trên nền tảng trí tuệ nhân tạo (AI) và học sâu (Deep Learning). Công cụ có thể phân tích và đánh giá thiệt hại, tái tạo lại hiện trường vụ tai nạn và loại bỏ ánh sáng chói. Công nghệ này tự học thông qua các so sánh lặp lại trên nền tảng đám mây, đưa ra đánh giá chính xác trong vòng vài giây.

Công cụ thứ hai là Điểm bảo hiểm xe hơi (Car Insurance Score), sử dụng dữ liệu lớn và công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) để đánh giá rủi ro của lái xe trên cơ sở nghề nghiệp của chủ xe, lịch sử tín dụng, thói quen chi tiêu, thói quen lái xe và các dữ liệu khác.

KINH NGHIỆM INSURTECH Ở CÁC NƯỚC PHÁT TRIỂN

Theo báo cáo của KPMG [3], Insurtech trên thế giới có 4 dạng chuyển đổi số chính:

01

TẠO CÔNG TY BẢO HIỂM SỐ MỚI (DIGITAL NEWCO CREATION)

Tạo ra một công ty bảo hiểm mới, tiên phong về kỹ thuật số, tận dụng công nghệ và hoạt động hiện đại cũng như tài năng kỹ thuật. Tạo và đưa sản phẩm ra thị trường nhanh hơn, cải thiện trải nghiệm và giải quyết rủi ro ở cấp độ chi tiết hơn.

02

ĐỔI MỚI BẰNG ÍT TÀI SẢN (ASSET-LIGHT INNOVATION)

Giải quyết các nghiệp vụ cụ thể thông qua các thử nghiệm thị trường tận dụng các công cụ kỹ thuật số mới. Ví dụ bao gồm thử nghiệm phân phối trực tiếp, tạo cửa hàng kỹ thuật số cho các đại lý hoặc tương tác xác nhận quyền sở hữu kỹ thuật số.

03

CHUYỂN ĐỔI DOANH NGHIỆP (ENTERPRISE TRANSFORMATION)

Tạo ra sự liên kết đầu cuối thông qua hiện đại hóa toàn diện kiến trúc công nghệ cốt lõi, cơ sở hạ tầng dữ liệu, hoạt động và nhân tài để nâng cao mô hình hoạt động và kinh doanh.

04

NÂNG CAO NĂNG LỰC (CAPABILITY ENHANCEMENT)

Hiện đại hóa các chức năng riêng biệt (tài chính, thanh toán, v.v.) và các hoạt động cốt lõi (yêu cầu bồi thường, bảo lãnh phát hành, v.v.) để nâng cao hiệu quả, tận dụng dữ liệu tốt hơn và tạo ra các khả năng khác biệt.

Prudential Financial của Mỹ mua công ty Assurance IQ với giá 2,35 tỷ USD nhằm mở rộng sự tiếp cận đối với những khách hàng thành thạo công nghệ thích giao dịch thông qua Internet. Assurance IQ là công ty mới được thành lập vào năm 2017 và đang sở hữu hàng chục triệu khách hàng.





Thông qua thương vụ này, Prudential Financial kỳ vọng sẽ tiết kiệm chi phí 25 - 50 triệu USD vào năm 2020 và con số này sẽ tăng lên 50-100 triệu USD vào năm 2022, đồng thời giúp lợi nhuận của Tập đoàn tăng thêm 30-35 cent trên mỗi cổ phiếu vào năm 2021. Một công ty khởi nghiệp bảo hiểm ô tô khác là Root Insurance Co. vừa hoàn thành đợt huy động vốn mới, có thể định giá công ty này ở mức 3,65 tỷ USD. Đây là công ty khởi nghiệp ở Columbus, bang Ohio - một trong những công ty bảo hiểm phát triển nhanh nhất.

III. CÁC CÔNG NGHỆ CHÍNH ĐƯỢC CÁC INSURTECH SỬ DỤNG



Các công nghệ chính được các Insurtech sử dụng như Dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo (AI) thông qua các Chatbots, Internet vạn vật, Blockchain, công nghệ AR.

DỮ LIỆU LỚN VÀ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI)

Doanh nghiệp bảo hiểm cần thiết lập phí cạnh tranh thông qua việc tính toán rủi ro để đảm bảo lợi nhuận. Về dữ liệu lớn, Insurtech thu thập một lượng dữ liệu lớn từ các tệp, cơ sở dữ liệu và lưu trữ cá nhân khác nhau. Sau đó, doanh nghiệp sử dụng các giải pháp tự động hoá quy trình với rô-bốt để nắm bắt, xử lý và lưu trữ một lượng lớn dữ liệu hiệu quả. Insurtech sử dụng mô hình dự báo và thống kê dựa trên dữ liệu để đánh giá rủi ro chính xác hơn. Bên cạnh đó, dữ liệu giúp cải thiện quy trình bảo hiểm, từ đó nâng cao lòng trung thành của khách hàng và tối ưu hoá cơ hội bán hàng.

Cuối cùng, các công ty bảo hiểm đang bắt đầu ứng dụng các giải pháp thông minh nhân tạo và phân tích nâng cao bởi họ được hưởng lợi từ việc lựa chọn, phân loại rủi ro cũng như quản lý quá trình bồi thường cụ thể và cá nhân hóa hơn.

Trí tuệ nhận tạo được sử dụng thông qua các chatbots hay bots giúp tương tác với mọi người thông qua giao diện trò chuyện. Bots tạo điều kiện thuận lợi cho mọi giai đoạn mua bảo hiểm từ các câu hỏi tới việc bán hàng và thậm chí cả thanh toán.

Internet vạn vật kết nối (IoT) sẽ giúp cho dữ liệu tốt hơn. Chi phí cho cảm biến và các công nghệ truyền thông giảm cùng với việc xử lý dữ liệu được cải thiện đều góp phần vào việc ứng dụng nhanh chóng IoT và thiết bị đeo trong ngành bảo hiểm. Các cảm biến cũng có thể được sử dụng như một cảnh báo để giảm tần suất và mức độ nghiêm trọng của các khiếu nại.

IoT mang đến nhiều lợi ích cho khách hàng. Đó là mức phí bảo hiểm thấp hơn - các công ty bảo hiểm sẽ giảm giá hay có ưu đãi cho khách hàng cung cấp thông tin từ các thiết bị IoT. Ngoài ra, người tiêu dùng có mức độ rủi ro thấp hơn nhận được các điều kiện tốt hơn. Bên cạnh đó, giúp khách hàng thay đổi hành vi như cải thiện thói quen ăn uống, sinh hoạt hay lái xe an toàn hơn.

Blockchain cũng đem lại lợi ích lớn đối với tính bảo mật, minh bạch và hạn chế tối đa chi phí môi giới. Blockchain cũng đang được thử nghiệm và tìm hiểu để các Insurtech áp dụng.

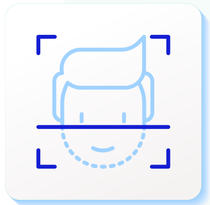


Công nghệ AR (Augmented Reality – Tương tác thực tế ảo) trên điện thoại thông minh cho phép bạn quét kỹ thuật số các tài liệu hợp đồng và nhận thêm các thông tin về hình thức bảo hiểm tiềm năng, các tuỳ chọn có sẵn để bạn dễ dàng lựa chọn.

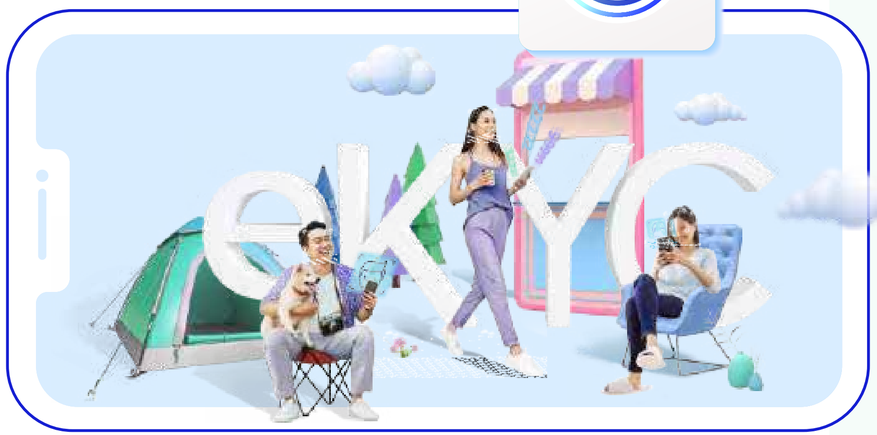
OCR – Nhận dạng ký tự quang học giúp quá trình nhập liệu và lưu trữ thông tin khách hàng diễn ra tự động, nhanh chóng và chính xác. Sau khi được số hóa và lưu trữ, doanh nghiệp Bảo hiểm có thể nghiên cứu để xây dựng các chiến lược marketing, chăm sóc khách hàng, tư vấn gói bảo hiểm với từng nhóm khách hàng.



KYC (Know Your Customers) là quy trình đầu tiên thẩm định khách hàng và danh tính khách hàng ngay lần đầu để chống tiềm ẩn gian lận. Một quy trình KYC hiệu quả bao gồm việc đánh giá rủi ro nghiêm ngặt đối với mức độ rủi ro theo từng loại khách hàng, chính sách bảo hiểm, vị trí địa lý và sàng lọc các biện pháp trừng phạt tương ứng.







Bằng cách truyền thống các doanh nghiệp sẽ tốn khá nhiều thời gian và chi phí với nguồn lực cồng kềnh do độ phức tạp của dữ liệu thu thập được. Do đó, công nghệ được coi là một bước tiến hiệu quả giúp tự động hoá KYC.

Với công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI), xác minh danh tính, giám sát và sàng lọc, toàn bộ quy trình trở nên nhanh chóng, đơn giản, đáng tin cậy và an toàn. Việc tích hợp và giám sát KYC thông minh giúp giảm thiểu sai sót của con người và giúp các công ty bảo hiểm ngăn chặn gian lận ngay từ đầu.

Theo McKinsey [4] [5], Doanh nghiệp Insurtech tập trung vào người dùng cuối (end user). Tất cả các quy trình công nghệ giúp cho hệ thống của doanh nghiệp bảo hiểm kết nối với người đùng cuối sẽ tạo cho doanh nghiệp lợi thế đột phá, so với các doanh nghiệp bảo hiểm thuần túy.

IV. TÌNH HÌNH, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA INSURTECH Ở VIỆT NAM

Theo Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, tổng phí bảo hiểm các công ty bảo hiểm thu trong năm 2020 đạt 160.000 tỉ đồng, tăng 20,5% so với cùng kỳ. Những năm sắp tới, thị trường bảo hiểm được dự báo tiếp tục tăng trưởng mạnh và Insurtech sẽ bùng nổ vì chưa tới 10% dân số có bảo hiểm nhân thọ.



CƠ HỘI CỦA INSURTECH VIỆT NAM

1

Giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng và kết nối tốt hơn. Kỳ vọng của khách hàng đang ngày càng gia tăng, có xu hướng tìm kiếm sự khác biệt và cá nhân hóa trong quá trình trải nghiệm dịch vụ. So với mô hình bảo hiểm truyền thống, Insurtech giúp cải thiện mô hình phân phối, cung cấp các đề xuất sản phẩm theo hướng cá nhân hóa cho khách hàng. Đặc biệt, Insurtech giúp tạo ra mô hình kinh doanh mới theo hướng P2P, giúp giảm thiểu chi phí cho khách hàng và công ty bảo hiểm. Cách thức vận hành được cải tiến thông minh hơn trong quá trình phát triển sản phẩm, thẩm định, bồi thường rủi ro và giúp ngăn chặn gian lận và sai sót trong quá trình vận hành. Insurtech cung cấp một trải nghiệm mới tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn, thông qua các ứng dụng công nghệ trong quá trình bán hàng, chăm sóc khách hàng và giải quyết các thủ tục bảo hiểm. Insurtech cũng giúp cải thiện tốc độ trả lời khiếu nại, giải quyết quyền lợi bảo hiểm, như Manulife với trang web Easy Claims, Generali với Gen Claims… với tốc độ xử lý công việc tính bằng đơn vị phút, giây.

2

Công nghệ giúp doanh nghiệp tăng cường hiệu quả ra quyết định và nâng cao chất lượng quản trị, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm. Một số doanh nghiệp chú trọng số hóa toàn bộ quy trình, giao dịch không dùng giấy tờ như AIA, FWD… Trí tuệ nhân tạo, robot thay thế con người một số công đoạn, vị trí công việc.

3

Insurtech giúp gia tăng kênh phân phối như kênh online, ứng dụng smartphone hay cơ hội hợp tác chéo. Đồng thời, lĩnh vực Insurtech cũng mở ra các cơ hội cho các startup. Không chỉ các quỹ đầu tư tại Việt Nam, mà nhiều quỹ đầu tư nước ngoài cũng rất quan tâm đến thị trường Insurtech Việt Nam.

THÁCH THỨC CỦA INSURTECH VIỆT NAM

01

Một là, khung pháp lý chưa đề cập các hoạt động bảo biểm với các mô hình kinh doanh mới. Đổi mới công nghệ trong lĩnh vực bảo hiểm có thể phá vỡ sự ổn định của thị trường, khó quản lý, kiểm soát các kênh phân phối sản phẩm của các doanh nghiệp bảo hiểm tới khách hàng. Thách thức này đặt ra những khó khăn nhất định cho cơ quan quản lý nhà nước trong việc quản lý, kiểm soát quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

02

Hai là, nguồn nhân lực chất lượng cao không đủ đáp ứng nhu cầu phát triển Insurtech. Để đáp ứng với việc ứng dụng công nghệ trong Insurtech, các doanh nghiệp sẽ phải tìm kiếm nguồn lao động chất lượng cao, am hiểu công nghệ. Lực lượng lao động hiện tại chưa được chuẩn bị cho sự thay đổi nhanh chóng do kỹ thuật số mang lại, đặc biệt những yêu cầu nhân sự cho những ngành mới như khoa học dữ liệu (Data Science), thiết kế trải nghiệm người dùng (UX Design) hay marketing kỹ thuật số (Digital Marketing) ....

03

Ba là, sự biến động không ngừng của nền kinh tế thế giới cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tài chính của các công ty bảo hiểm. Ví dụ điển hình như mức lãi suất thấp trên thế giới hiện nay đang đặt áp lực lên hiệu quả hoạt động tài chính của các công ty. Khách hàng có xu hướng không muốn mua bảo hiểm nếu có mức lãi suất thấp, và đây là nguyên nhân dẫn đến việc giảm doanh thu cũng như lợi nhuận của các công ty bảo hiểm.

MỘT SỐ INSURTECH HOẠT ĐỘNG TẠI VIỆT NAM

Insurtech	Sản phẩm	Công nghệ
inso	Ứng dụng bảo hiểm INSO trên điện thoại di động	Công nghệ OCR (nhận dạng ký tự quang học), công nghệ thị giác máy tính và công nghệ học sâu
OPES The Digital Insurer	Cung cấp các sản phẩm bảo hiểm tích hợp công nghệ và nâng cao trải nghiệm người dùng qua cá nhân hóa sản phẩm	Cung cấp dịch vụ qua kênh B2B2C (API, portal, batch)
SAVE money	Cung cấp nền tảng bảo hiểm kỹ thuật số cho các ngân hàng, bệnh viện và các công ty viễn thông	Công nghệ AI và trung gian kết nối các công ty sở hữu bộ dữ liệu với các nhà cung cấp dịch vụ tài chính và bán lẻ
Papaya	Ứng dụng Papaya trên điện thoại để các doanh nghiệp quản lý tất cả các khía cạnh quyền lợi của nhân viên.	Cung cấp nền tảng kết nối với các bên liên quan

Nguồn: Tổng hợp từ Website công ty

V. KẾT LUẬN

Sự phát triển những mô hình kinh doanh mới giúp các công ty bảo hiểm có cơ hội đổi mới công nghệ, nâng cao trải nghiệm khách hàng và gia tăng lợi nhuận. Để thị trường Insurtech phát triển hơn nữa trong tương lai, Việt Nam cần hoàn thiện khung pháp lý về Fintech và Insurtech tạo điều kiện cho các công ty hoạt động thuận lợi. Bên cạnh đó, các công ty Insurtech cần tiếp tục tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống để tận dụng nguồn vốn, sản phẩm phong phú và thị phần khách hàng. Ngoài ra, các Insurtech cần tiếp tục nâng cao công nghệ, hạn chế các rủi ro về tính bảo mật, an ninh mạng và rủi ro liên quan đến dữ liệu.



04. ĐỔI MỚI VÀ PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM - DỊCH VỤ NGÂN HÀNG SỐ TRÊN NỀN TẢNG FINTECH

I. BỨC TRANH TOÀN CẢNH VỀ XU HƯỚNG TƯƠNG LAI CỦA FINTECH

Báo cáo Làn sóng đột phá thứ 2 của Fintech [17] đã cho chúng ta nhìn thấy một bức tranh toàn cảnh về những xu hướng mới trong ngành công nghiệp Fintech năm 2021, trong đó khẳng định: "Dữ liệu định hướng hệ sinh thái sẽ định hình những xu hướng mới trong ngành công nghiệp Fintech năm 2021" [17].

50 tỷ USD
Được đầu tư cho Fintech mỗi năm.

20 tỷ
thiết bị thông minh có thể là những ngân hàng tiếp theo của ngân hàng.

70%
số giao dịch tài chính được thực hiện trực tuyến (online).

50 triệu USD
là vừa đủ cho việc thành lập ngân hàng số.

Hơn 2 tỷ
người dùng phí ngân hàng có thể giao dịch bằng di động.

40%
vai trò hiện tại của ngân hàng sẽ được thay thế bằng học máy.

5,5 tỷ USD
đã thu được từ các Blockchain startups thông qua ICOs trong năm 2017.

Hơn 50
công ty Fintech được tạo ra mỗi năm.

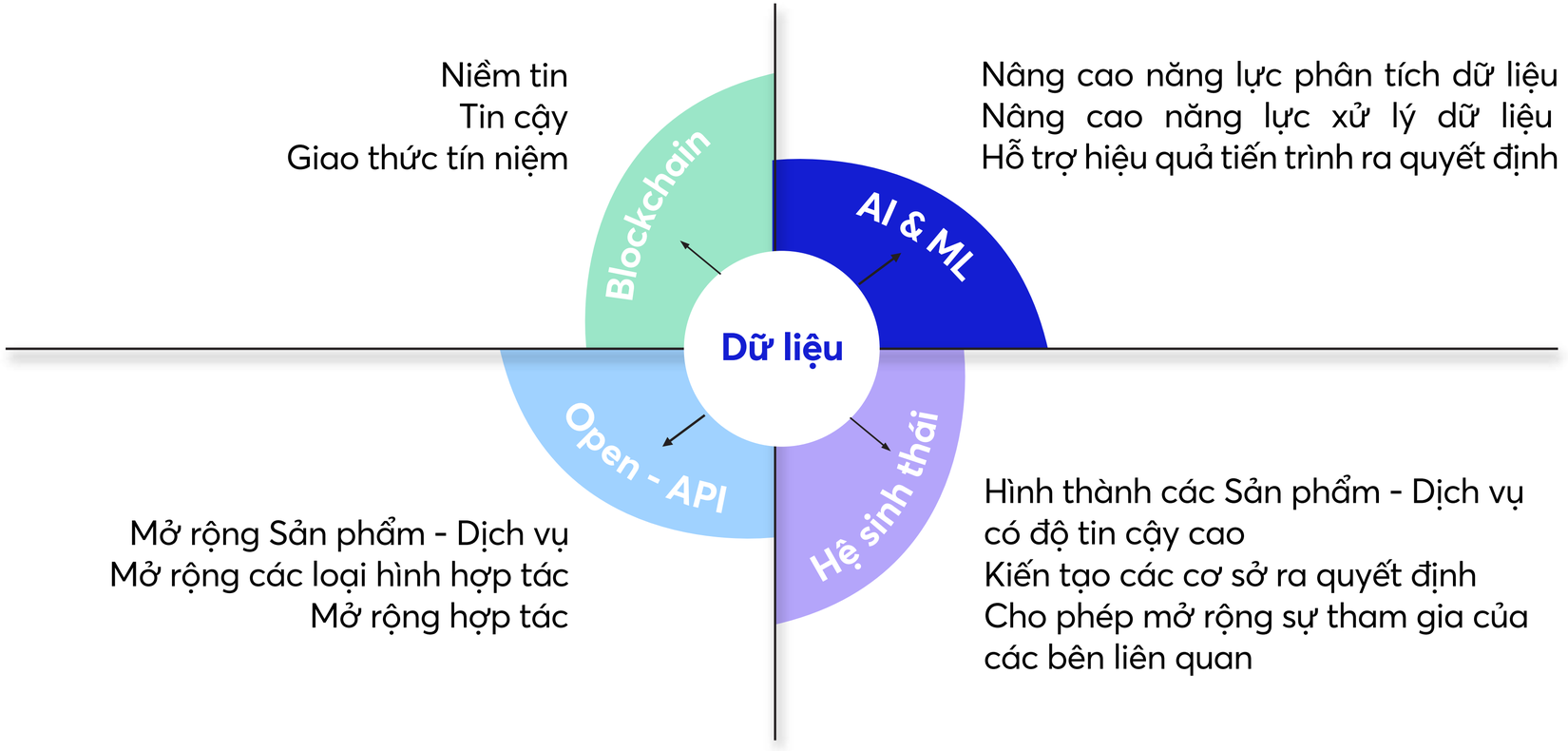
30%
lợi nhuận hoạt động của Fintech có được bởi ngân hàng.

Báo cáo [17] cũng đưa ra 9 xu hướng lớn mở ra cơ hội cho các công ty Fintech trong tương lai:

1. Tài chính tự động (Autonomous Finance).
2. Những hứa hẹn mới từ Regtech (Regulatory Technology).
3. Ngân hàng chỉ trên môi trường số (Digital only Banks).
4. Tự động hóa tiến trình nhanh hơn bằng robot (Robotic Process Automation).
5. Tái định hướng bởi Blockchain (Reorientation of Blockchain).
6. Giải pháp thông qua AI và ML (Solutions through "AI and ML").
7. Đẩy mạnh gắn kết năng lực số với tài chính toàn diện (Digital literacy with Financial Inclusion).
8. Hệ thống bảo mật sinh trắc học (Biometric Security Systems).
9. Mở rộng các sản phẩm tài chính với ngân hàng mở (Open Banking).

II. KẾT LUẬN TỪ BỨC TRANH TOÀN CẢNH

Lấy dữ liệu làm trung tâm, thông qua bốn "công nghệ" đột phá chính: i) Blockchain; ii) AI và ML; iii) Hệ sinh thái (Ecosystem); và iv) Open API; sẽ tạo ra một năng lực mới cho sự hình thành và đổi mới các sản phẩm-dịch vụ ngân hàng và ngân hàng số gắn kết với các Fintech.



1. BLOCKCHAIN

1

Công nghệ Blockchain sẽ tạo ra những tác động ngày càng sâu sắc đến các dịch vụ ngân hàng thông qua sự phát triển của các Fintech và việc hình thành những năng lực giao dịch mới cho ngân hàng, giúp ngân hàng mở rộng được những thế mạnh vốn có của mình từ những giao dịch vốn chỉ thực hiện trực tiếp có thể chuyển sang trực tuyến. Từ góc độ đổi mới sản phẩm, dịch vụ dựa trên nền tảng dữ liệu, công nghệ Block-chain cho phép:

- Gia tăng niềm tin của khách hàng dựa trên các dữ liệu được đảm bảo về bảo mật và sự minh bạch, cũng như giảm thiểu các rủi ro, tăng cường uy tín cho các bên tham gia giao dịch với các dữ liệu đảm bảo.
- Tăng cường độ tin cậy của các giao dịch trực tuyến và cho phép hình thành các sản phẩm, dịch vụ trực tuyến với độ tin cậy cao với các dữ liệu được xác thực đảm bảo.
- Hình thành nên một giao thức tín nhiệm cho phép số hóa và thực hiện trực tuyến các giao dịch đòi hỏi phải có sự xác nhận trực tiếp/thông qua ngân hàng trước đây với các dữ liệu tin cậy.

2. AI VÀ ML

2

AI và ML cũng sẽ đóng một vai trò ngày càng sâu sắc hơn trong việc giúp khắc phục những điểm hạn chế của ngân hàng truyền thống trong việc gia tăng năng lực và khả năng của ngân hàng, thông qua các Fin-tech và việc ứng dụng công nghệ và dữ liệu số trong hoạt động ngân hàng. Từ góc độ đổi mới sản phẩm, dịch vụ dựa trên nền tảng dữ liệu, AI và ML sẽ giúp nâng cao:

Năng lực phân tích dữ liệu, cho phép giảm thời gian phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới, đồng thời gia tăng độ tin cậy, chất lượng và hiệu quả của sản phẩm, dịch vụ dựa trên dữ liệu lớn (Big Data) và gắn kết với các giao dịch trực tuyến, trực tiếp, theo thời gian thực, cho phép phát triển và đề xuất các sản phẩm, dịch vụ liên kết, mở rộng và phái sinh.

Nâng cao năng lực xử lý dữ liệu, cho phép việc xác lập các giao dịch được thuận lợi hơn, hiệu quả hơn nhờ việc đánh giá được kịp thời, xác nhận với độ tin cậy cao hơn các dữ liệu về các bên tham gia giao dịch, cũng như những vấn đề liên quan đến giao dịch, các rủi ro và các đánh giá cần thiết về các điều kiện cần và đủ để cho phép giao dịch được thực hiện và thành công. Điều này sẽ cho phép ngân hàng phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới cùng với các công cụ Fintech.

Hỗ trợ hiệu quả tiến trình ra quyết định dựa trên khả năng tổng hợp, phân tích, xử lý và đề xuất tự động cho các bên liên quan trong các giao dịch và các tiến trình hoạt động của ngân hàng.

3. HỆ SINH THÁI (ECOSYSTEM)

3

Hình thành hệ sinh thái (Ecosystem) là một bước tiến mạnh mẽ trong việc kết hợp các bên liên quan (Stakeholders) với ngân hàng thành một cộng đồng, đây là xu hướng phát triển tương lai trong kỷ nguyên số, cho phép thông qua các phương thức như phương thức kinh tế chia sẻ (Sharing Economic) hay tạo dựng các nền tảng (Platform) để tận dụng được các hiệu ứng mạng lưới (Network Effect), hiệu ứng Domino (Domino Effect), hiệu ứng cộng hưởng (Synergic Effect) để tối ưu hóa các giao dịch thực hiện. Từ góc độ đổi mới sản phẩm, dịch vụ dựa trên nền tảng dữ liệu, hệ sinh thái sẽ giúp hình thành:

- Các nền tảng kết nối và các cơ sở dữ liệu cho phép hình thành những sản phẩm, dịch vụ mới có độ tin cậy cao, đáp ứng được tốt hơn, cá nhân hóa hơn và linh hoạt hơn.
- Hình thành nên mạng lưới kết nối cho phép mở rộng các giao dịch dựa trên việc hỗ trợ ra quyết định tốt hơn cho các bên liên quan (Stakeholders) tham gia vào các giao dịch với ngân hàng, từ đó mở rộng không gian thời gian cho các sản phẩm, dịch vụ.
- Cho phép mở rộng sự tham gia của các bên liên quan dựa trên nền tảng kết nối và chia sẻ các cơ sở dữ liệu mà ngân hàng có được từ hệ sinh thái của mình, từ đó cho phép tạo thành các combo sản phẩm, dịch vụ đa dạng, đa diện và đa năng hơn.

4. OPEN - API

4

Open-API không phải là một vấn đề mới, nhưng với việc áp dụng công nghệ này sẽ giúp ngân hàng tạo ra được những mô hình kinh doanh kỹ thuật số mới thông qua các API do các ngân hàng cung cấp. Quyền truy cập vào dữ liệu của các nhà phát triển bên thứ ba có tiềm năng tăng nguồn doanh thu đồng thời mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng cho các tổ chức tài chính. "Ngân hàng mở" cho phép các ngân hàng thương mại hóa cơ sở hạ tầng của họ bằng cách chuyển sang cung cấp BaaS (Bank as a Service) và cung cấp các dịch vụ cốt lõi cho Fintech và các bên thứ ba. Trung tâm của các dịch vụ cốt lõi này chính là dữ liệu. Với Open-AI và dữ liệu là trung tâm, việc đổi mới sản phẩm, dịch vụ sẽ được:

- Mở rộng hơn về các khả năng thiết kế các sản phẩm, dịch vụ ngoài "biên giới/khuôn khổ" của các ngân hàng, dựa trên sự kết hợp với các Fintech.
- Cho phép mở rộng các loại hình hợp tác và do vậy cho phép thực hiện được những sản phẩm, dịch vụ vốn trước đây có thể bị hạn chế hoặc không thực hiện được.
- Cho phép mở rộng danh mục đối tác hợp tác để mở rộng sản phẩm, dịch vụ.

III. NHỮNG VẤN ĐỀ VÀ THÁCH THỨC ĐẶT RA

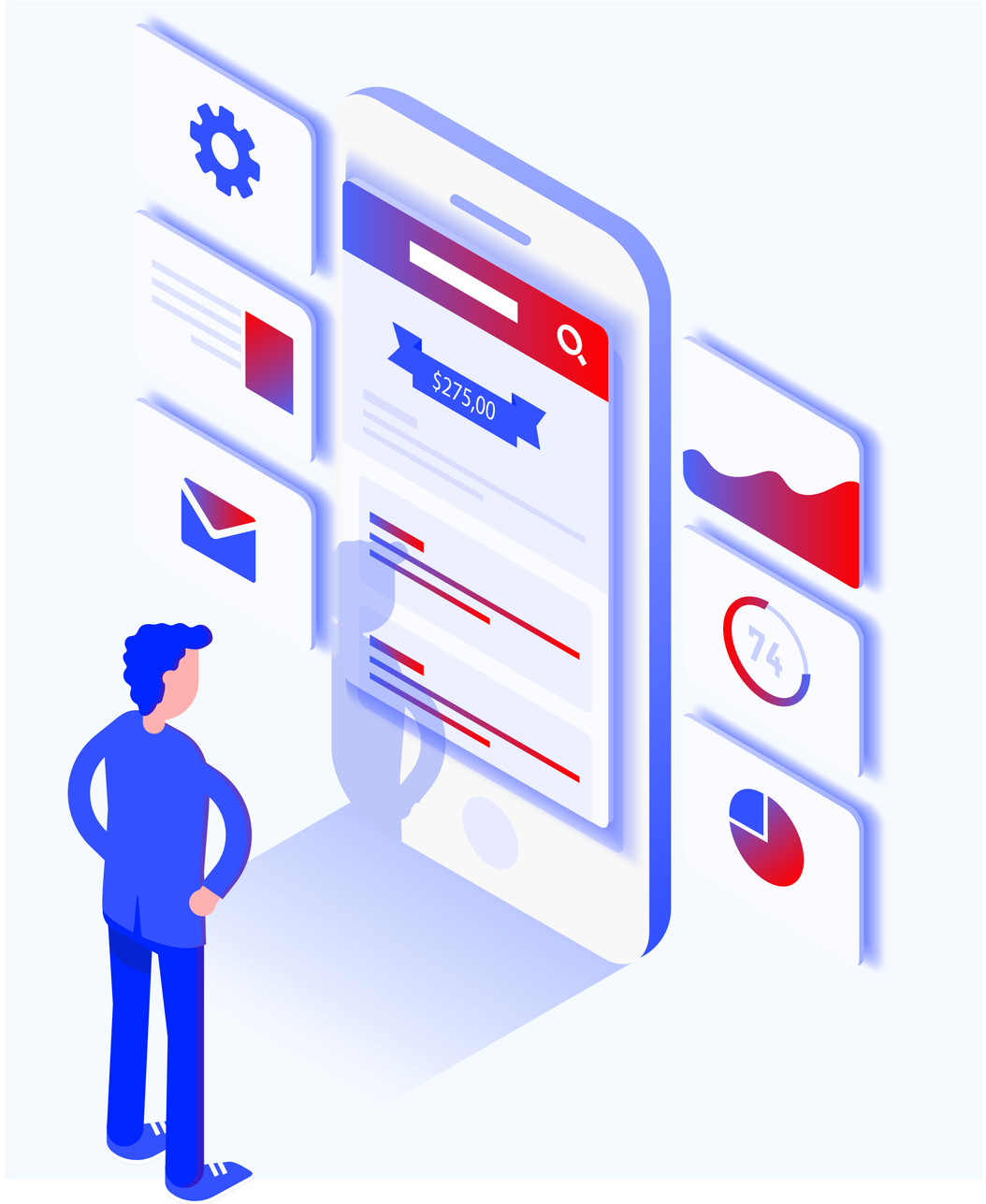
Như đã phân tích ở trên, ta có thể thấy rõ vai trò của Dữ liệu đối với Fintech và sự phát triển của Ngân hàng số dựa trên nền tảng Dữ liệu.

Alex Pentland của MIT (2021) [33] đang đề cập đến một sự chuyển biến mới của Tương lai số (Digital Future) đó là sự chuyển dịch từ Internet sang Interledger (From the Internet to Interledger), theo đó Internet chuyển dịch từ một phương tiện truyền thông (Communication) sang thành một trung gian giao dịch (Transaction Medium). Điều này cũng sẽ đi cùng với một xu thế quan trọng mà tiến trình Chuyển đổi số (Digital Transformation) đang tác động lên toàn bộ thế giới khi tiến trình Số hóa và Ứng dụng số/Chuyển đổi kỹ thuật số đạt đến một mức độ trưởng thành nhất định, đó là xu hướng phát triển của Vốn Dữ liệu (Data-Capital).

Alec Ross (2019) [34] cũng đã chỉ rõ Fintech về bản chất là một "hệ thống dữ liệu tài chính". Tác động tiếp theo của dữ liệu lớn vào thế giới tài chính sẽ diễn ra trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ (Retail Banking) để cải thiện hoạt động và phát triển sản phẩm tại ngân hàng bán lẻ thông qua các công cụ Fintech.

Công nghệ phía sau hạ tầng của hệ thống ngân hàng ngày nay (CBS và CIM) đã lỗi thời và Fintech đang giúp thay đổi điều đó. Dữ liệu lớn đang thay đổi ngân hàng tiêu dùng một cách triệt để. Ngân hàng có thể hiểu là một cái sổ cái (Ledger) khổng lồ, kết hợp với công cụ Fintech hình thành một hệ sinh thái của các bên liên quan (stakeholders) các ngân hàng sẽ trở thành những "công ty công nghệ số" dựa trên nền tảng dữ liệu.

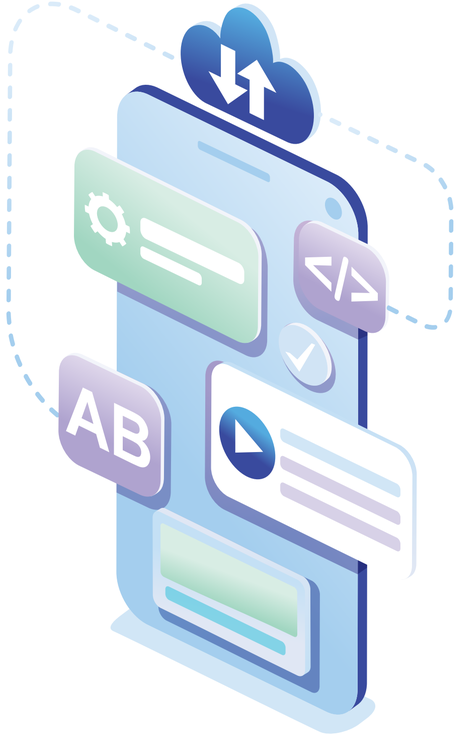




Ngành công nghiệp tài chính đang bị vướng víu bởi các hệ thống dữ liệu không theo kịp với xu thế hiện tại, có thể nói nó đang "bị mù" (Blinded) cả với chính ngân hàng và với khách hàng trong một thể "sống" (Live) của các dòng thông tin và sự kiện. Cải thiện điều này để cho các dữ kiện không còn bị mù và sống động sẽ tạo ra những chiến lược hạng mục (Category Strategy) về các danh mục sản phẩm (Portfolio) mà khách hàng đồng thời sử dụng với một "ngân hàng số" thông qua các hệ sinh thái Fintech sẽ làm thay đổi toàn diện và triệt để mô hình kinh doanh hiện tại của các ngân hàng bán lẻ, chứ không còn chỉ là việc số hóa và ứng dụng số hóa các dịch vụ hiện tại theo kiểu "chuyển từ cơ học trực tiếp (Offline) sang số hóa trực tuyến (Online)" mà là một sự đột phá sáng tạo (Disruption) về cách thức mà người tiêu dùng (User/Account) sử dụng ngân hàng như một nền tảng (Platform) cho các giao dịch và nhu cầu tài chính của mình.

9 XU HƯỚNG LỚN CỦA FINTECH NĂM 2021 - 2022

Theo báo cáo làn sóng đột phá thứ 2 của Fintech, có những xu hướng về Fintech nổi trội trong năm 2021 – 2022 như sau:



01 Tài chính tự động (Autonomous Finance)

Tài chính tự động đứng đầu danh sách khi tìm kiếm xu hướng công nghệ tài chính lớn của năm 2021. Đảm bảo khả năng tiếp cận, dễ dàng quản lý nhiều hoạt động tài chính như thanh toán hóa đơn tiện ích, bảo hiểm, thuê bao cáp, v.v. Tài chính tự động đã thực hiện một cách tự động những quy trình ra quyết định bằng cách sử dụng trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence - AI) và học máy (Machine Learning - ML). Giao công việc định kỳ cho Fintech, khách hàng có toàn quyền kiểm soát các hoạt động tài chính khác.

02 Những hứa hẹn mới từ Regtech

Do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, 70% công ty cho rằng những hoạt động của mình ngày càng phụ thuộc vào công nghệ. Tỷ lệ phụ thuộc vào công nghệ lên đến 81% ở các công ty Fintech. Số lượng các công ty Fintech ngày càng tăng kéo theo những yêu cầu về quản trị và cấu trúc doanh nghiệp do sự gia tăng hoạt động rửa tiền, gian lận và vi phạm dữ liệu. Regtech trao quyền cho các công ty Fintech bằng cách triển khai công nghệ học máy (ML) nhằm đơn giản hóa quy trình tuân thủ các quy định và luật hiện hành.

03 Tập trung vào Ngân hàng số

Bắt đầu từ hoạt động chuyển tiền P2P đến giao dịch và mua bitcoin, việc áp dụng công nghệ vào lĩnh vực tài chính được chú ý đầu tiên. Ngân hàng chỉ hoạt động trên môi trường số (Digital only banks) mang lại sự thuận tiện cho khách hàng bằng cách giảm số lần đến ngân hàng thực tế. Ngân hàng số cũng tối ưu hóa chi phí, đẩy nhanh quá trình thanh toán hóa đơn, đặt lại mã pin từ nhà và nhiều hơn thế nữa.

Năm 2021, chứng kiến một loại hình ngân hàng mới, đó là ngân hàng lai. Đại dịch COVID-19 đã khiến những ngân hàng truyền thống áp dụng cách thức tiến hành hoạt động ngân hàng trong tình hình mới trong khi những ngân hàng mới (neo banks) đòi hỏi những dịch vụ và sản phẩm tốt hơn. Việc kết hợp cả hai hình thức ngân hàng mang lại sự tiện lợi, linh hoạt của ngân hàng số duy nhất cùng với việc nâng cao mối quan hệ thông qua cá nhân hóa dịch vụ tài chính mà ngân hàng truyền thống đang cung cấp.



04 Cải tiến quá trình nhanh hơn với RPA

Năm 2021 sẽ chứng kiến việc sử dụng rộng rãi "Tự động hóa quy trình bằng robot" (Robot Process Automation) để cải thiện hiệu quả tổng thể của tổ chức tài chính. Công việc lặp đi lặp lại và nhàm chán như các quy trình văn phòng, hỗ trợ như hướng dẫn khách hàng mới, xử lý thế chấp được tự động hóa, do đó giảm 50% chi phí quản lý.

RPA giúp chuyển trọng tâm chủ yếu sang các hoạt động có giá trị cao từ các hoạt động thông thường nhằm nâng cao năng suất của tổ chức. Tự động hóa việc thu thập dữ liệu và sử dụng con người để phân tích và lập mô hình dữ liệu nhiều hơn.

05 Định hướng lại hệ thống với Blockchain

"48% đại diện ngân hàng cho rằng công nghệ Blockchain sẽ có tác động lớn nhất đến lĩnh vực ngân hàng vào năm 2021 và những năm sau đó".

Mối lo ngại về an ninh gia tăng khi hoạt động rửa tiền, vi phạm dữ liệu và trộm cắp mạng bị phát hiện và xảy ra thường nhật. Blockchain từng được liên kết ban đầu với các loại tiền điện tử hiện được sử dụng rộng rãi trong các ngành công nghiệp khác nhau.

Blockchain mang lại một nền tài chính phi tập trung, tập trung vào mật mã, bảo mật và quyền riêng tư, là công nghệ lý tưởng để sử dụng trong ngân hàng và Fintech.



06 Mang đến các giải pháp tùy biến cho khách hàng thông qua AI và ML

"AI sẽ giảm 22% chi phí hoạt động của ngân hàng vào năm 2030. Nói cách khác, các ngân hàng có thể tiết kiệm tới 1 nghìn tỷ đô la bằng cách sử dụng AI." – Theo báo cáo của PWC.

Năm 2021 là năm lấy khách hàng làm trung tâm. Fintech đang sử dụng AI/ ML để tạo ra dịch vụ và trải nghiệm kỹ thuật số độc đáo. AI/ ML giúp xác định các mối đe dọa và gian lận tài chính. Chat-bots tự học là một trường hợp sử dụng của AI/ ML trong việc nâng cao trải nghiệm của khách hàng. ML được triển khai trong việc đề xuất hành động tiếp theo nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng dựa trên dữ liệu thời gian thực đã học. Sự hiểu biết sâu sắc hơn về nhu cầu của khách hàng giúp công ty tối ưu hóa các loại sản phẩm tài chính.

07 Tăng cường hệ sinh thái Tài chính toàn diện

Vào năm 2021, xu hướng nâng cao sự hiểu biết kỹ thuật số sẽ tăng lên khi Fintech và tổ chức tài chính truyền thống sẽ hợp tác, tận dụng thế mạnh của các bên trên thị trường tạo thành một hệ sinh thái mở. Công nghệ tiên tiến và sự nhanh nhạy của Fintech sẽ đảm bảo mang lại các dịch vụ tài chính tiện dụng cho bộ phận dân chúng không có tài khoản ngân hàng, dễ bị tổn thương và mù chữ của xã hội.

Xu hướng này sẽ cải thiện hệ sinh thái tài chính toàn diện bằng cách làm cho việc tiếp cận các dịch vụ tài chính dễ dàng, nhanh chóng và thuận tiện cho những người không có tài khoản ngân hàng.



08 Bảo mật với Hệ thống bảo mật sinh trắc học

Các giải pháp sinh trắc học không tiếp xúc (nhận diện khuôn mặt, mống mắt) được thiết lập để thay thế các giải pháp sinh trắc học dựa bằng cách tiếp xúc (vân tay) vào năm 2021. Theo báo cáo của Juniper Research, 1,5 tỷ điện thoại thông minh sẽ sử dụng công nghệ sinh trắc học dựa trên phần mềm vào năm 2023.

Covid-19 đã khiến các giải pháp nhận dạng sinh trắc học không tiếp xúc tăng lên và tỷ lệ các tổ chức tài chính chấp nhận sử dụng ngày càng cao hơn. Với sự gia tăng người dùng điện thoại thông minh, Fintech đang sử dụng các hệ thống bảo mật sinh trắc học để nhận diện các đối tượng cho hoạt động thanh toán và chuyển tiền. Đăng nhập một lần (SSO) là một công cụ quản lý mật khẩu mạnh mẽ được các công ty công nghệ lớn sử dụng.

05. KINH NGHIỆM HỢP TÁC ĐẦU TƯ CỦA NGÂN HÀNG VÀO FINTECH TRÊN THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM

Các ngân hàng truyền thống với lịch sử và thương hiệu lâu năm, mạng lưới hoạt động rộng lớn có lợi thế về lượng dữ liệu lớn của khách hàng, khả năng tài chính và kinh nghiệm hoạt động. Tuy nhiên, nếu so với các công ty Fintech, các ngân hàng luôn có một độ trễ nhất đinh về mặt công nghệ. Do đó, có những chiến lược của ngân hàng trong thời gian qua khó có thể hoàn thành nếu thiếu công nghệ tài chính. Thị phần của các ngân hàng có xu hướng giảm, nhường lại cho các công ty Fintech.

Theo báo cáo phân tích của McKinsey,
Fintech có thể ảnh hưởng đến xu hướng giảm từ 10 – 40% lợi nhuận của khu vực ngân hàng từ nay đến năm 2025.

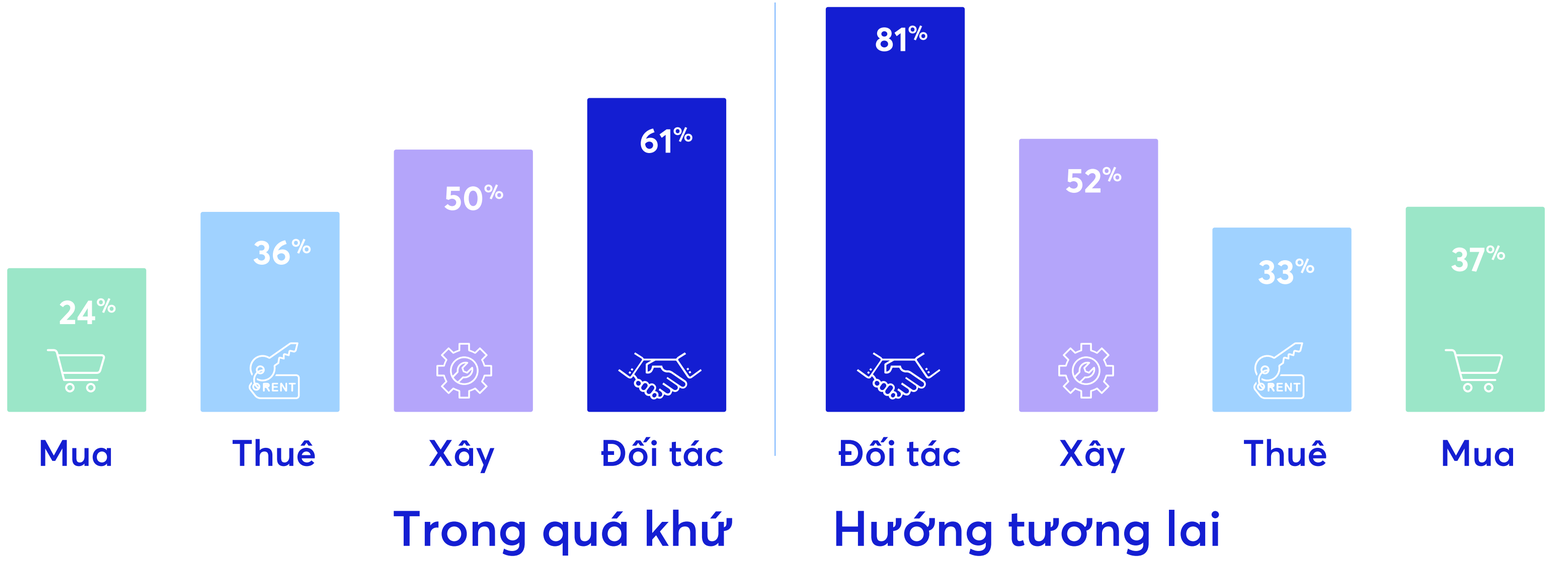
Do đó, sự hợp tác giữa ngân hàng và công ty Fintech có thể mang lại sức mạnh cho cả đôi bên và giúp đẩy mạnh hệ thống tài chính lên những tầm cao mới. Trước xu hướng này, ông Reet Chaudhuri - Chuyên gia cao cấp mảng thanh toán và giao dịch McKinsey & Company khẳng định ngành ngân hàng nên liên kết với các công ty Fintech để cùng phát triển.

Trong báo cáo "Định hình tương lai: Cách thức các định chế tài chính đang áp dụng fintech để tiến hóa và phát triển" [32] của KPMG, khảo sát 160 tổ chức tài chính trên 36 quốc gia, các ngân hàng trả lời phỏng vấn đã thực hiện các chiến lược với Fintech: mua lại, thuê, tự xây dựng và hợp tác. Trong đó:

81% **Trong tổng số ngân hàng được khảo sát thiên về mô hình hợp tác trong hiện tại và tương lai tăng 20% so với trong quá khứ (61%).**

Theo một báo các khác về hoạt động Fintech của các công ty tài chính trên toàn cầu trong năm 2017 của KPMG, khi được hỏi về các đối tác hợp tác của ngân hàng, 55% số ngân hàng trả lời rằng đang có hợp tác với các công ty Fintech, 38% ngân hàng có quan hệ với tổ chức tài chính cạnh tranh, 32% ngân hàng hợp tác với tổ chức phi ngân hàng, 26% ngân hàng hợp tác với công ty công nghệ và 14% ngân hàng hợp tác với các đối thủ cạnh tranh. Fintech vẫn là đối tác được ưu tiên hợp tác của ngân hàng và trong vòng 12 tháng tiếp theo, số lượng hợp tác với các Fintech được kỳ vọng tăng thêm 26%.

CÁC CHIẾN LƯỢC QUAN HỆ VỚI FINTECH CỦA CÁC NGÂN HÀNG

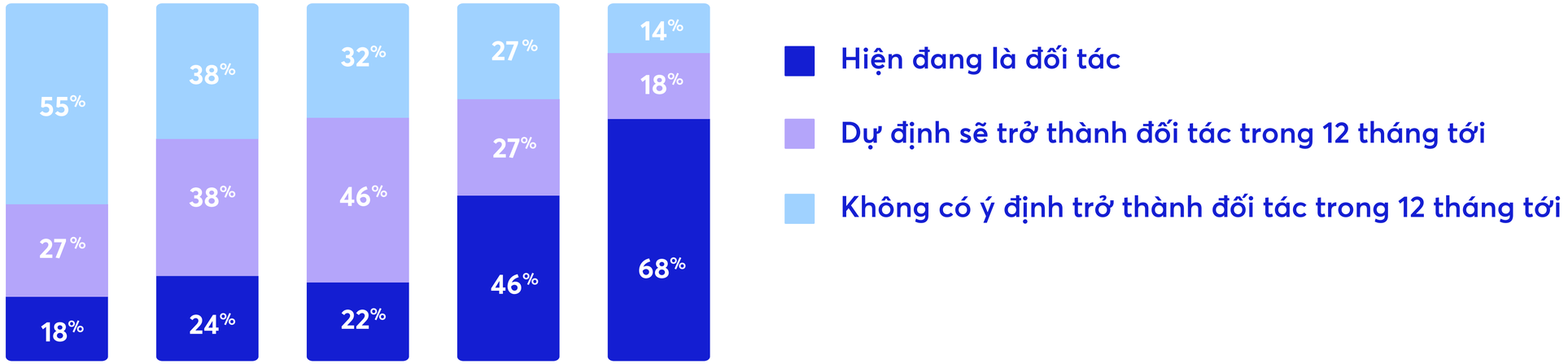


(Nguồn: nghiên cứu Định hình tương lai của KPMG [32])

I. XU HƯỚNG HỢP TÁC GIỮA CÔNG TY FINTECH VÀ NGÂN HÀNG Ở VIỆT NAM

Những số liệu từ Vietnam Fintech Report 2020 [18] của Fintech News (Singapore) cho thấy thị trường Fintech Việt Nam 2020 thu hút được hàng trăm triệu USD trong 04 thương vụ kêu gọi vốn thành công. Ước tính tổng giá trị thị trường Fintech ở Việt nam đạt khoảng 7,8 tỷ USD năm 2020 so với 4.4 tỷ USD vào năm 2017, với mức tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 21%, theo hãng tư vấn chiến lược Solidiance.

Trong báo cáo này, NHNN Việt Nam nhận định "Tại Việt Nam, 72% các công ty Fintech chọn hợp tác với các ngân hàng trong việc kinh doanh và cung cấp dịch vụ, thay vì tham gia vào một cuộc cạnh tranh trực tiếp". Vụ Thanh toán NHNN Việt Nam cũng nhận xét có tới 82% các ngân hàng thương mại thực hiện chiến lược hợp tác với Fintech để đa dạng hóa kênh cung ứng dịch vụ tài chính đến khách hàng.



(Nguồn: Khảo sát Fintech trên toàn cầu của KPMG [32])

CÓ 4 PHƯƠNG ÁN HỢP TÁC CHỦ YẾU



Hoàn thiện giao diện và các kênh tương tác khách hàng



Số hóa các quy trình



Phân tích dữ liệu lớn và sâu (Big Data Analytics)



Mở rộng và phát triển sản phẩm đa dạng

Năm 2020, các ngân hàng kỹ thuật số (Digital Banking), các ngân hàng mới (Neo Banks) phát triển nhanh chóng nhờ vào việc áp dụng Fintech, ngành thương mại điện tử (E-Commerce Payment) bùng nổ và ảnh hưởng từ đại dịch COVID-19. Đây cũng là điều kiện để ngân hàng và Fintech hợp tác, trong đó phải kể đến:

Shinhan Bank x Grab

Tập đoàn tài chính Shinhan đã ký một biên bản ghi nhớ với công ty con tại Việt Nam của Grab, công ty công nghệ có trụ sở tại Singapore cung cấp các dịch vụ vận chuyển và đi lại bằng xe hơi tại Singapore và các quốc gia Đông Nam Á, để cùng phát triển các dịch vụ tài chính kỹ thuật số mới.

VietinBank Nâng giá trị cuộc sống x opportunity network

Hợp tác với các fintech quốc tế giữa VietinBank và Opportunily Network (Anh), CIMB Bank Vietnam and Toss (Hàn Quốc), VPBank và BE Group (Thụy Điển), OCB và RippleNet (Mỹ), và TPBank với Backbase (Hà Lan).

VPBank NEO

timo POWERED BY VPBank x moca

VP Bank đang hợp tác với công ty Fintech Timo trong cung cấp dịch vụ ngân hàng số, hợp tác với công ty Moca trong cung cấp dịch vụ thanh toán kỹ thuật số.

MB x BOOMERANG TECHNOLOGY

Ngân hàng Quân đội (MB) đã hợp tác với Boomerang Technology cho ra đời sản phẩm eMBee Fanpage, cho phép khách hàng thực hiện các giao dịch tài chính như tra cứu số dư, chuyển tiền, gửi tiết kiệm, mua bảo hiểm, vay vốn chỉ bằng thao tác đơn giản là "chat" với eMBee thông qua ứng dụng tin nhắn Facebook Messenger.

timo DIGITAL BANK x VIET CAPITAL BANK

Một số ngân hàng khác đã hợp tác với các công ty Fintech khởi nghiệp trong nước. Sau 5 năm hoạt động, Timo từ bỏ đối tác ngân hàng ban đầu là VP Bank và chuyển sang Viet Capital Bank. Thương hiệu được đổi thành Timo Plus, trang web và ứng dụng di động mới được giới thiệu.

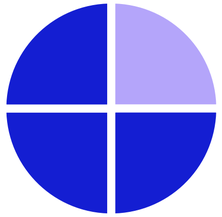
MB x viettel

MB Bank sử dụng mạng lưới của Tổng công ty Viễn thông Quân đội (Viettel) ở địa bàn nông thôn, miền núi, hải đảo để phân phối sản phẩm, dịch vụ.

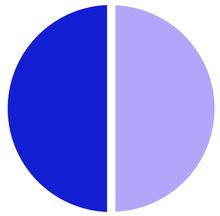
II. NHỮNG TỒN TẠI TRONG MỐI QUAN HỆ HỢP TÁC



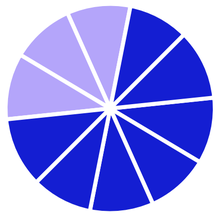
Hơn 2/3 giám đốc điều hành ngân hàng thất vọng vì các sáng kiến hợp tác triển khai ngân hàng mở. Các ưu tiên chiến lược và KPI của đối tác không phù hợp với nhau. Mục tiêu không đạt được.



3/4 giám đốc điều hành ngân hàng cho biết họ không đạt được kết quả hiệu quả từ sự hợp tác. Sự hợp tác không chặt chẽ thường dẫn đến việc đánh giá không hiệu quả các điểm mạnh của đối tác, tỷ suất hoàn vốn không đáng kể.



Hơn một nửa các công ty Fintech cảm thấy sự hợp tác không phù hợp với chiến lược đôi bên, thiếu sự hỗ trợ, cam kết về vốn trong giai đoạn ban đầu và thấu hiểu khó khăn.



7 trên 10 công ty Fintech thấy khó khăn trong vấn đề văn hóa tổ chức của ngân hàng, gò bó và nhiều thủ tục, quy trình phức tạp.

III. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐỂ HỢP TÁC GIỮA NGÂN HÀNG VÀ FINTECH HIỆU QUẢ

Để việc hợp tác hiệu quả giữa hai bên, ngân hàng cần lưu ý đến vấn đề con người, mô hình và cơ sở hạ tầng công nghệ



01 Về mặt con người

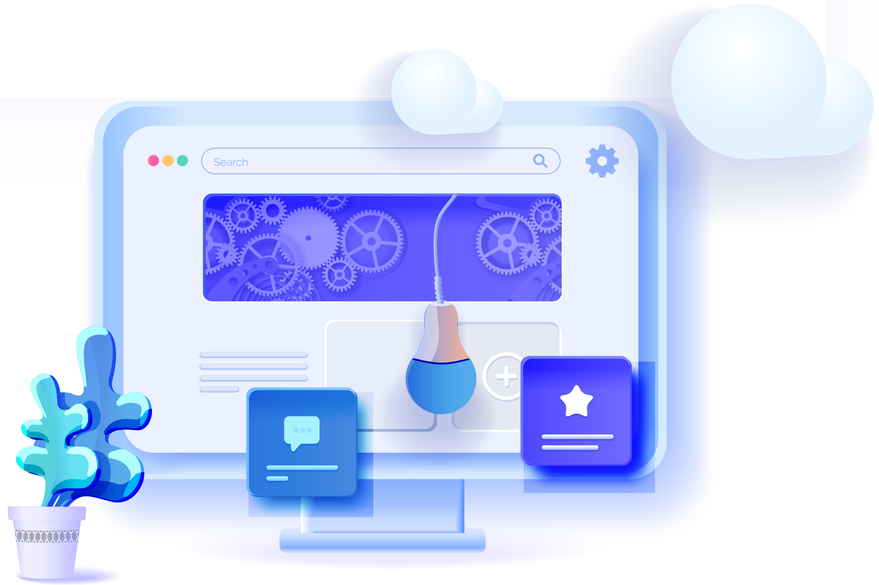
Cần có một đội nhóm công tác chuyên tâm và có một số thẩm quyền đầy đủ bao gồm một số lượng thành viên có kinh nghiệm hợp tác với doanh nghiệp và khởi nghiệp. Nhóm này có thể can thiệp để giảm những va chạm giữa ngân hàng và các bên liên quan của Fintech, đặc biệt là trong giai đoạn tiếp biến (Acculturation) và hội nhập văn hóa. Các ngân hàng hàng đầu đã khuyến khích việc sử dụng tinh thần khởi nghiệp nội bộ (Intrapreneurship) và đề nghị nhóm công tác Fintech của họ nâng cao kỹ năng kỹ thuật số mới nhất. Thúc đẩy một nền văn hóa đổi mới được hỗ trợ bởi đào tạo và nâng cao nhận thức về công nghệ đang phát triển nhằm giúp các ngân hàng hiểu và tìm được đối tác Fintech có khả năng phù hợp.

02 Về mô hình hợp tác

Cần áp dụng phương pháp tiếp cận thất bại nhanh (Fail-fast Approach), cần dự trù và bố trí các khoản tài chính cho những sáng kiến. Phương pháp tiếp cận Thất bại nhanh giúp xác định giá trị của một ý tưởng cũng như cách xoay chuyển tình thế, cắt giảm tổn thất, điều này rất hữu ích khi làm việc để hiện thực hóa ý tưởng sáng kiến từ sự hợp tác. Luôn giám sát lĩnh vực công nghệ tài chính. Phần lớn các ngân hàng đánh giá toàn cảnh Fintech bằng cách đầu tư vào các nhóm hackathons, các vườn ươm và các mô hình hợp tác thành công. Giai đoạn đánh giá tìm chọn công ty FinTech có thể giúp đảm bảo việc hợp tác phù hợp. Ngoài ra cần thực hiện cơ chế thử nghiệm Fintech (Sandbox) nhằm giúp cho các ngân hàng có thể kết hợp những chức năng ngân hàng hiện có với các dữ liệu mô phỏng cùng với sự hỗ trợ từ các công cụ phát triển để các ứng dụng mới và những ứng dụng trên di động.

03 Về mặt cơ sở hạ tầng công nghệ và quy trình

Bản thân các ngân hàng cần nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ, hiện đại hóa quy trình hoạt động để có nền tảng tốt nhất khi kết hợp với các công ty Fintech.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] The Global Covid-19 Fintech Market Rapid Assessment Study, 2020

[2] Fintech On The Brink Offurther Disruption, Deloitte, 12/2020

[3] Becoming A Digital Insurer: Where To Begin, KPMG, 2020

[4] Insurance Productivity 2030, McKinsey, 10/2020

[5] Building New Digital Businesses In Insurance, McKinsey, 06/2021

[6] Fintech, Regtech And The Role of Compliance 2021, Thomson Reuters, 2021

[7] Fintech In ASEAN Get Up, Reset, Go!, UOB, 2020

[8] Pulse Of Fintech H2'20, KPMG, 01/2021

[9] 2021A Critical Year For Regtech, The Global City, 2021

[10] The Global Regtech Industry Benchmark Report, EY, 2019

[11] Fintech Ecosystem Playbook, EY, 2019

[12] Fintech Regulation And Regtech, Douglas W. Arner, 2019

[13] The Challenger Bank Playbook, CB Insights, 2021

[14] World Fintech Report 2021, Capgemini Research Institute, 2021

[15] World Fintech Report 2020, Capgemini Research Institute, 2020

[16] World Fintech Report 2019, Capgemini Research Institute, 2019

[17] 2021 The Second Wave of Fintech Disruption, Indus Net Technologies, 2021

[18] Vietnam Fintech Report 2020, Fintech Singapore, 2020

[19] Disrupting The Disruptors: Business Building For Banks, McKinsey, 04/2021

[20] Next-gen Technology Transformation in Financial Services, McKinsey, 04/2020

[21] Fintech - Làn Sóng Công Nghệ Làm Thay Đổi Tài Chính Thế Giới, Trung tâm Thông Tin Và Thống Kê Khoa Học Và Công nghệ, 2018

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[22] Insurtech Và Xu Hướng Phát Triển, Trần Thị Tuấn Anh, 2019

[23] Disrupting Finance Fintech And Strategy In The 21st Century, Theo Lynn · John G. Mooney Pierangelo Rosati · Mark Cummins, McMillan

[24] Learning Practical Fintech From Successful Companies, Yoshitaka Kitao, 2018

[25] Fintech In A Flash: Financial Technology Made Easy, Augustin Rubini, 2017

[26] Vietnam IT Landscape _2020, TopDev, 2020

[27] Digital In Vietnam 2021, We Are Social And Hootsuite, 2021

[28] Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Ngang Hàng Tại Việt Nam, TS Nguyễn Mạnh Hùng, Đại Học Ngân Hàng Tp. Hồ Chí Minh, 2020

[29] The Expansion Of Robo-Advisory In Wealth Management, Deloitte, 2016

[30] Crowdfunding: An Infant Industry Growing Fast, Eleanor Kirby And Shane Worner, 2014

[31] Ứng Dụng Blockchain Trong Ngân Hàng, Lê Thanh Nguyệt - Phùng Duy Quang, Tạp Chí Công thương, 2020

[31] 25+ Fintech Statistics You Need To Know in 2021, Spendmenot, https://spendmenot.com/blog/fintech-statistics/ , 2021

[32] Forging The Future: How Financial Institutions Are Embracing Fintech To Evolve And Grow, KPMG, 2017

[33] Insurance Technology Market Overview–Q4 2016, Venture Scanner, 2016.

[34] Quarterly Insurtech Briefing Q4 2020, Willies Towers Watson, 2021

[35] The Current Insurtech Landscape: Business Models And Disruptive Potential, Swiss Re Institute, 2017.

[36] Hành Trình Chuyển Đổi Số Mạnh Mẽ Từ Thị Trường Bảo Hiểm Trung Quốc, Chuyển đổi số.

[37] What Is Regtech? These 12 Companies Will Help You Understand, Built-in, 2021

[38] Từ Fintech Đến Regtech: Vai Trò Của Chính Phủ, Cơ Quan Điều Tiết và Cơ Quan Giám Sát, Khoa Tài Chính Trường Đại học Kinh Tế TP.HCM.

HỘI ĐỒNG CHUYÊN MÔN VÀ BIÊN TẬP

Th.S Đào Trung Thành

Chuyên gia tư vấn chiến lược Chuyển đổi số, đồng sáng lập DTSI

Th.S Lê Nguyễn Trường Giang

Chủ tịch CSCI Indochina Group, Chuyên gia tư vấn chiến lược

Th.S Nguyễn Đình Thành

Giám đốc điều hành CSCI Indochina, Chuyên gia truyền thông thương hiệu

TS. Ngô Ngọc Quang

Chuyên gia Tài chính (Đại học Ngoại Thương)

TS. Nguyễn Thị Hồng Vinh

Giảng Viên Đại Học Ngân Hàng

THIẾT KẾ VÀ PHÁT HÀNH BỞI:

NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI (MBBANK)

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Các ý kiến, dự báo trong báo cáo chỉ thể hiện quan điểm của tác giả/chuyên gia tại thời điểm phát hành báo cáo và có thể thay đổi mà không cần báo trước. Thông tin sử dụng trong báo cáo được thu thập từ những nguồn tin đáng tin cậy, không mang mục đích tư vấn, chỉ dẫn từ MBBank. MBBank được miễn trừ trách nhiệm về tính chính xác của các thông tin trên.

