
TÁC ĐỘNG CỦA ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH ĐẾN DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

ThS. Ngô Văn Toàn

Đại học Tài Chính Marketing

ThS. Nguyễn Lê Thành Minh

Đại học Công Nghiệp TP. Hồ Chí Minh

Tóm tắt:

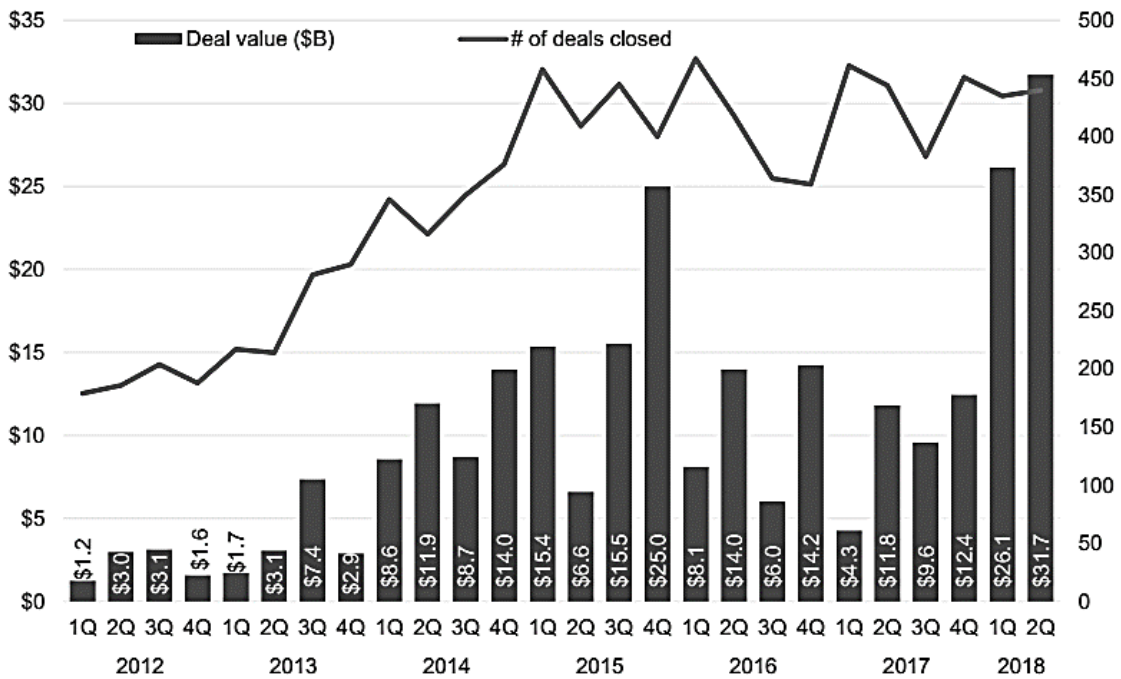
Sự phát triển công nghệ tài chính đã khiến nhu cầu dần thay đổi, mọi dịch vụ đều phải dễ dàng sử dụng, thuận tiện và ít tốn kém nhất có thể; trải nghiệm các dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ được sử dụng bằng điện thoại và Internet. Việc các doanh nghiệp cố gắng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, đã thúc đẩy sự ra đời của các công ty hoạt động lĩnh vực công nghệ tài chính và làm đa dạng cách thức cung cấp dịch vụ mà các ngân hàng. Điều này sẽ tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của cả hệ thống ngân hàng, tạo ra rất nhiều cơ hội song cũng không ít thách thức, nên nếu muốn tồn tại và phát triển ngân hàng bắt buộc phải điều chỉnh hoạt động để thích ứng trong môi trường kinh doanh mới.

Từ khóa: công nghệ tài chính; dịch vụ tài chính; ngân hàng.

1. Hoạt động đầu tư tại các công ty công nghệ tài chính

Sự bùng nổ của thương mại điện tử đã tác động đến hoạt động của hệ thống ngân hàng, ngân hàng phải thay đổi và đa dạng các kênh cung cấp dịch vụ của mình để đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng. Đơn cử để phục vụ ngày mua sắm trực tuyến Online Friday, ngân hàng triển khai chính sách cashback (hoàn tiền vào thẻ), nghĩa là khi mua một sản phẩm/dịch vụ trực tuyến thành công bằng thẻ ngân hàng sẽ được hoàn trả lại một số tiền chiết khấu vào tài khoản; điều này giúp khách hàng được giảm giá hai lần: mua sản phẩm giảm giá và nhận tiền hoàn lại từ ngân hàng. Nhưng điều đáng lưu ý là những tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán không chỉ có ngân hàng và một số thẻ thanh toán quốc tế phổ biến (như Visa, MasterCard và JCB), mà còn có các tổ chức khác như Moca, 123pay và Onepay. Qua đó, ta thấy việc cung cấp dịch vụ trung gian thanh toán đã không còn là lĩnh vực độc quyền của của các ngân hàng, mà còn có sự tham gia của một số công ty công nghệ tài chính.

**Global investment activity (VC, PE and M&A) in fintech companies
2012 – 30 June 2018**



Source: Pulse of Fintech 2018, Global analysis of investment in fintech, KPMG International (data provided by PitchBook) 9 July, 2018.

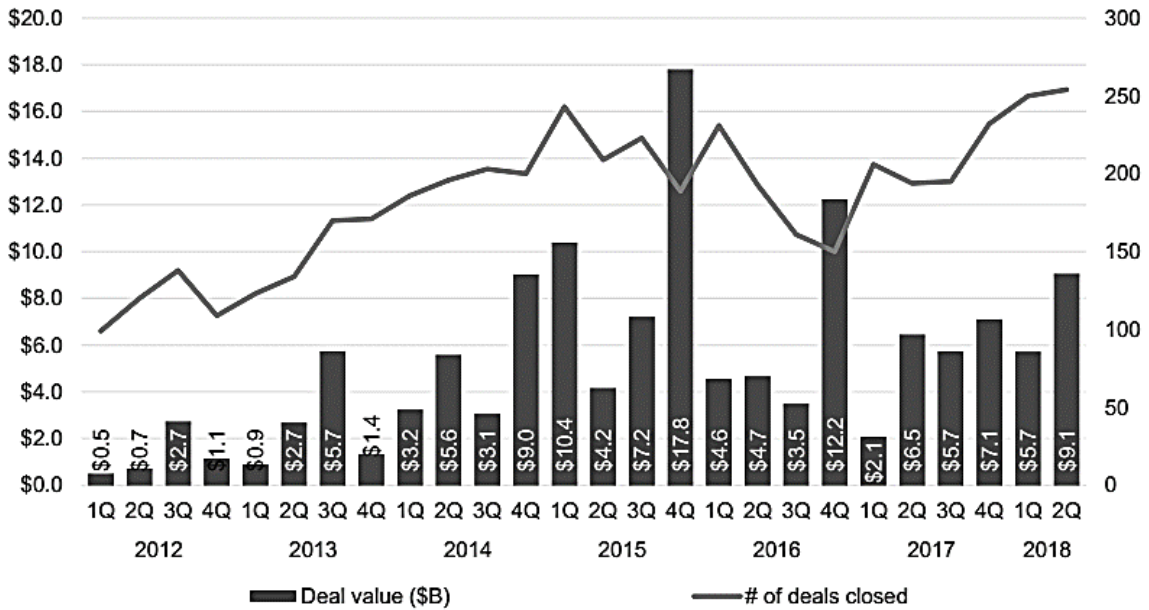
Công nghệ tài chính là một lĩnh vực năng động, nơi dịch vụ tài chính và công nghệ giao thoa. Tại đây, các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp mới tham gia thị trường sẽ tận dụng sáng tạo công nghệ trong việc thiết kế, cung cấp và đổi mới những sản phẩm - dịch vụ tài chính đang được cung cấp bởi các định chế tài chính truyền thống nhằm phục vụ người tiêu dùng tốt hơn với chi phí rẻ hơn. Khách hàng chủ chốt của Công nghệ tài chính có thể là ngân hàng, công ty bảo hiểm, tổ chức tài chính truyền thống và người tiêu dùng. Lĩnh vực hoạt động của các công ty Công nghệ tài chính trên toàn cầu rất đa dạng, từ cung cấp dịch vụ trung gian thanh toán, đến cho vay, đánh giá người vay dựa trên phân tích dữ liệu hành vi trên mạng xã hội và thậm chí cả quản lý tài sản. Do không bị gò bó bởi nhiều quy định như các ngân hàng nên công ty Công nghệ tài chính linh hoạt hơn trong việc đa dạng các kênh cung cấp dịch vụ và đã trở thành một trong những ngành nóng, thu hút vốn đầu tư lên đến hàng tỷ đô; trong đó, vốn đầu tư mạo hiểm luôn chiếm tỷ trọng cao (hơn 50%) trên tổng vốn.

2. Tác động đầu tư công ty công nghệ tài chính đến dịch vụ tài chính thế giới

Để nghiên cứu về công ty Công nghệ tài chính, PwC đã tiến hành phỏng vấn 544 đối tượng thuộc nhiều tổ chức khác nhau [gồm Ngân hàng (30%), công ty quản lý tài sản (21%), công ty Công nghệ tài chính (20%), công ty bảo hiểm (14%), tổ chức thanh toán và chuyển khoản (4%) và các tổ chức khác (11%)] tại 46 quốc gia từ các khu vực như Mỹ Latinh (10%), Bắc Mỹ (10%), Châu Phi (4%), Châu Á (20%) và Châu Âu (56%). Kết quả khảo sát cho thấy các tổ chức nhận định rằng sự xuất hiện của công ty Công nghệ tài chính khiến họ phải củng cố năng lực kinh doanh theo hướng tinh vi hơn (42%), tăng sự tương tác và xây dựng mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau (42%), tăng cường phân tích và sử dụng

nguồn dữ liệu hiện có (51%) và cung cấp những dịch vụ mới để đáp ứng sự thay đổi trong nhu cầu khách hàng (75%).

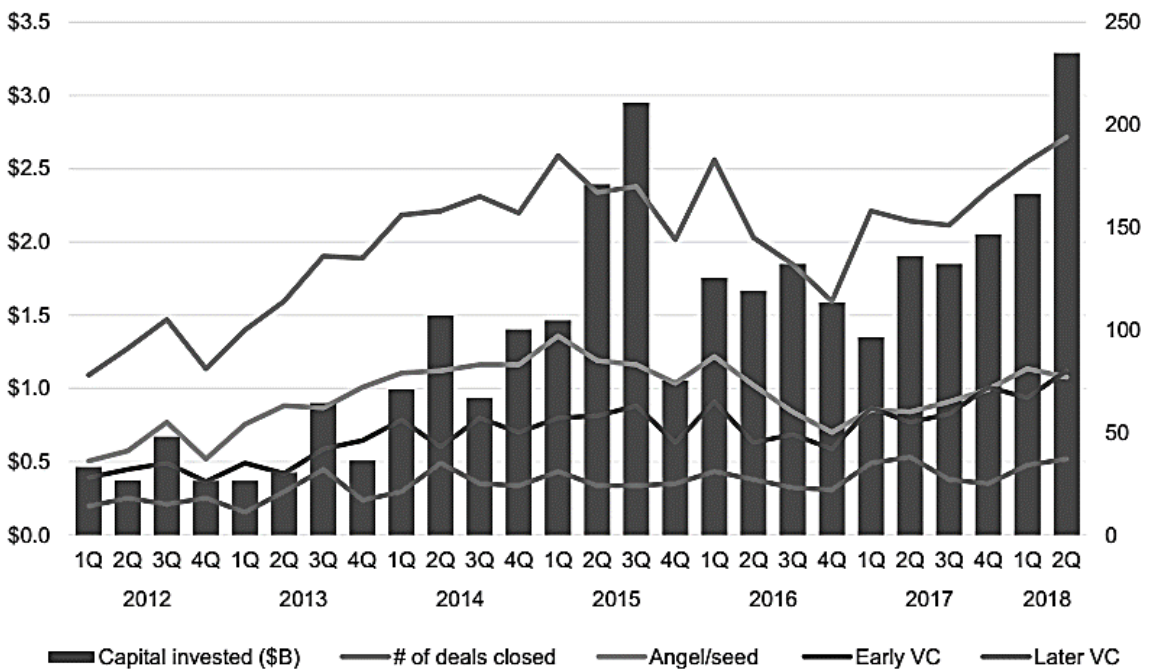
**Fintech VC, PE and M&A activity in the Americas
2012 – 30 June 2018**



Source: Pulse of Fintech 2018, Global analysis of investment in fintech, KPMG International (data provided by PitchBook) 9 July, 2018.

Bên cạnh đó, các tổ chức còn nhận định rằng trong 5 năm tới hoạt động ngân hàng bán lẻ sẽ bị tác động nhiều nhất (lên đến 80%) bởi Công nghệ tài chính, kế đến là dịch vụ thanh toán và chuyển khoản (60%), ngân hàng cho các DNNVV (khoảng 32%) và dịch vụ ngân hàng thương mại (khoảng 25%).

**Venture investment in fintech companies in the Americas
2012 – 30 June 2018**



Source: Pulse of Fintech 2018, Global analysis of investment in fintech, KPMG International (data provided by PitchBook), 9 July, 2018.

Với lợi thế về ứng dụng công nghệ cao, quy mô nhỏ (giúp tiết giảm các chi phí về nhân sự và cơ sở hoạt động) và các quy định tương đối thoáng, Công nghệ tài chính có thể cung cấp dịch vụ với chi phí rẻ hơn rất nhiều so với các tổ chức hiện có trong nền kinh tế và dễ dàng thay đổi, cải thiện sản phẩm để đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng. Điều này khiến các tổ chức khác cảm thấy họ đang chịu áp lực về giảm lợi nhuận biên (67%), sợ mất thị phần (59%), lo ngại về vấn đề bảo mật thông tin (56%) và e ngại làm khách hàng bối rối, lo lắng (53%). Tuy nhiên, các tổ chức đều nhận định rằng nếu hợp tác với những công ty Công nghệ tài chính thì đây là cơ hội cho họ trong việc cắt giảm chi phí bằng cách đơn giản hóa và hợp lý hóa quy trình kinh doanh, tinh giản bớt những hoạt động không hiệu quả (73%), tạo sự khác biệt trong cung cấp dịch vụ (62%), từ đó giúp giữ được khách hàng (57%) và tăng thêm lợi nhuận (56%). Tùy vào cách nhìn nhận mức độ cạnh tranh của công ty Công nghệ tài chính mà các tổ chức đã đưa ra một hay kết hợp nhiều chiến lược đối phó khác nhau, như: trở thành đối tác (32%), không làm ăn với Công nghệ tài chính (25%), mua và bán dịch vụ cho Công nghệ tài chính (22%), thiết lập các chương trình để phát triển công ty Công nghệ tài chính (15%), mua lại các dịch vụ Công nghệ tài chính sau đó đổi tên hoặc tài trợ vốn cho Công nghệ tài chính (đều chiếm tỷ lệ 14%), tự thành lập Công nghệ tài chính (11%), thuê tóm các công ty Công nghệ tài chính (9%) (*PwC Global Công nghệ tài chính Survey, 2016*).

3. Công nghệ tài chính và dịch vụ tài chính của Việt Nam

Nếu như Uber kết nối giữa người cần di chuyển và chủ xe có thể vận chuyển, các startup công nghệ tài chính cung cấp cho người dùng một loại hình dịch vụ tài chính nào đó thông qua cơ chế trung gian, giúp họ không phải đến các chi nhánh ngân hàng truyền thống. Dù vậy, khi nhắc đến công nghệ tài chính, nhiều người sẽ nghĩ ngay đến những công ty hoạt động trong lĩnh vực thanh toán trực tuyến hay ví điện tử. Thật ra, đó chỉ là một trong nhiều hướng khai thác của công nghệ tài chính. Như phần mềm Money Lover của Việt Nam. Không có gì phức tạp hay cao siêu, đây chỉ là một ứng dụng nhật ký chi tiêu của người dùng trên các thiết bị di động như điện thoại hay máy tính bảng. Zoo Studio - đơn vị phát hành phần mềm này. Chẳng hạn như nhật ký mua sắm, quy đổi tiền tệ hay tính toán kế hoạch trả nợ cho các khoản vay. Theo thống kê của Dragon Capital, có đến hơn 10.000 nhà sáng lập đang hoạt động trong lĩnh vực công nghệ tài chính. Đây là những người có ý tưởng hoặc đang thực hiện một dự án công nghệ tài chính nào đó. Nhưng, số lượng sản phẩm được giới thiệu thời gian gần đây thì chỉ có vài chục.

Ở nhóm cũ, có thể kể đến những cái tên đình đám trong lĩnh vực thanh toán và ví điện tử trước đây như Payoo, BaoKim, NganLuong hay MoMo. Đây là những sản phẩm ra đời từ giai đoạn 2008, cùng với sự bùng nổ của hình thức mua hàng trực tuyến. Tuy nhiên, từ năm 2011, các ví điện tử này đã bắt đầu chuyển hướng đi theo những con đường riêng. Chẳng hạn như MoMo sử dụng công nghệ để biến điện thoại di động thành ví điện tử, giúp khách hàng có thể chuyển tiền cho nhau hoặc thanh toán nhiều loại dịch vụ. NganLuong thì tập trung vào việc trở thành trung gian thanh toán cho hoạt động thương mại. Trong khi đó, Payoo hướng đến thị trường thanh toán đa dạng các loại hóa đơn trong đời sống hằng ngày.

Thị trường hiện cũng đã xuất hiện thêm nhiều nhà đầu tư công nghệ tài chính mới và mở rộng ra thêm nhiều lĩnh vực khác trong ngành tài chính chứ không còn tập trung vào thanh toán như trước. Đó là những mô hình gọi vốn cộng đồng, quản lý dữ liệu tài chính và tất nhiên không thể thiếu công nghệ gây tranh cãi bitcoin. Bên cạnh đó, các ý tưởng táo bạo cũng đã xuất hiện ở Việt Nam, như Loanvi cung cấp nền tảng cho các khoản vay ngang hàng, hay Cash2vn cho phép chuyển kiều hối về Việt Nam. Viettel cũng tham gia với công ty thanh toán VTPay, giúp người dùng tính toán và trả các khoản thuế. Các công ty công nghệ tài chính ở Việt Nam trong thời gian gần đây cũng được đầu tư khá nhiều. Trong số những thương vụ gọi vốn của startup công nghệ, nhóm Fintech là lĩnh vực đầu tư nhiều thứ 3, xếp sau thương mại điện tử và truyền thông, theo Topica Founder Institute.

Hầu hết các ngân hàng Việt Nam đều định hướng phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ, tức dịch vụ mà ngân hàng cung cấp nhắm đến đối tượng là khách hàng cá nhân. Đây là một lựa chọn khá phù hợp với tình hình kinh tế trong nước khi tỷ lệ người từ 15 tuổi trở lên có tài khoản tại các ngân hàng còn khá thấp, lần lượt đạt 31,86% đối với nữ và 29,82% đối với nam; thấp hơn rất nhiều so với tỷ lệ bình quân của thế giới lần lượt là 57,36% và 64,09% (World Bank, 2014). Bên cạnh đó, tỷ lệ máy ATM và số lượng chi nhánh trên 100.000 người lớn lần lượt đạt 24,01 và 3,8; thấp hơn nhiều so với số liệu của thế giới đạt 40,55 và 12,7 (World Bank, 2015). Điều này cho thấy thị trường ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam vẫn còn rất nhiều tiềm năng phát triển. Đồng thời, trong năm 2016, theo tạp chí tài chính ngân hàng hàng đầu của khu vực Châu Á (The Asian Banker), Việt Nam có 17 ngân hàng được xếp trong danh sách Top 500 Ngân hàng mạnh nhất, gồm: Vietcombank, HSBC Vietnam, Vietinbank, MB, BIDV, Techcombank, TPBank, HDBank, ACB, VPBank, Maritime Bank, VIB, SHB, SCB, EIB, Sacombank và LienVietPostBank. Đây là dấu hiệu rất đáng mừng, cho thấy nước ta cũng có những ngân hàng mạnh (kể cả khi so sánh với các ngân hàng trong khu vực châu Á) và hướng đi của các ngân hàng trong thời gian qua là phù hợp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật, việc khách hàng muốn tự mình trải nghiệm dịch vụ, hay nói cách khác là tự mình thực hiện các giao dịch đang trở thành xu hướng; đặc biệt là những khách hàng thế hệ Z được sinh ra và lớn lên trong thời đại phát triển công nghệ, có hiểu biết và muốn dùng công nghệ số trong mọi loại hình dịch vụ. Điều này sẽ đặt ra thách thức không nhỏ cho các ngân hàng vì tuy hầu hết các ngân hàng đều cung cấp và phát triển các dịch vụ ứng dụng công nghệ số như Internet banking, mobile banking và tablet banking; nhưng nhìn chung, các dịch vụ này dường như vẫn chưa đủ khả năng để cạnh tranh với các công ty Công nghệ tài chính về mức độ bao phủ (hay nói cách khác là sự dễ dàng tiếp cận dịch vụ), sự đa dạng của sản phẩm, sự tiện lợi và cả các lợi ích đi kèm. Điều này dẫn đến hệ quả là dịch vụ trung gian thanh toán của Công nghệ tài chính sẽ ngăn cách sự liên hệ giữa ngân hàng với khách hàng của mình; kéo theo doanh thu từ dịch vụ này của ngân hàng sẽ theo chiều hướng giảm trong tương lai.

Bên cạnh đó, Công nghệ tài chính còn cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính giúp khách hàng có thể mua hàng trả góp với lãi suất 0%; dịch vụ cấp tín dụng và quỹ cộng đồng thì giúp người dân tiếp cận vốn dễ dàng hơn rất nhiều, thủ tục nhanh gọn, đỡ tốn kém thời

gian, công sức và đối tượng được vay vốn cũng đa dạng hơn. Đặc biệt là quỹ cộng đồng góp vốn dưới hình thức ủng hộ dự án từ thiện, nhận quà tri ân, hay thậm chí là hình thức lai đều có chi phí sử dụng vốn khá thấp, thậm chí không tốn chi phí. Thêm vào đó, dịch vụ tư vấn tài chính và so sánh sản phẩm ngân hàng của BankGo có thể khiến nhân viên ngân hàng phải tốn thêm phí môi giới (phí phải trả cho BankGo để có thể tiếp cận với những khách hàng mà BankGo đã tư vấn, mức phí phát sinh này có thể sẽ cao hơn so với nhân viên ngân hàng tự mình tư vấn và tìm kiếm khách hàng), mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ ngày càng gay gắt hơn về các vấn đề như lãi suất, tiêu chí cấp tín dụng, hồ sơ vay vốn. Chính vì vậy, dịch vụ tư vấn tài chính, cấp tín dụng và quỹ cộng đồng có khả năng chiếm lĩnh luôn thị trường cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa, và cho vay tiêu dùng.

Không dừng lại ở đó, mô hình kết nối đầu tư ngang hàng (P2P) nếu phát triển mạnh còn có thể khiến ngân hàng gặp khó khăn trong việc huy động nguồn vốn, do thay vì gửi ngân hàng, nhà đầu tư sẽ cho vay trực tiếp thông qua P2P để thu được lãi suất cao hơn. Mô hình P2P tuy giúp người vay tiếp cận được nguồn vốn với chi phí thấp hơn các công ty tài chính và giúp nhà đầu tư thu được lãi suất hấp dẫn hơn gửi ngân hàng, nhưng rủi ro tiềm ẩn trong cách thức hoạt động của mô hình này là khá lớn nếu các cơ quan chức năng không kiểm soát tốt và những người điều hành doanh nghiệp này không tuân thủ nghiêm ngặt quy trình quản trị doanh nghiệp. Khi huy động tiền từ nhà đầu tư, nếu sàn giao dịch P2P không tiến hành cho vay, thậm chí đem số tiền đó sử dụng vào mục đích khác rồi thua lỗ thì có thể dẫn đến sụp đổ sàn giao dịch; hay các nội dung cam kết trên các trang web của các sàn giao dịch P2P hiện nay chưa thật sự chi tiết và quyền lợi của khách hàng cũng chưa được đề cập trong trường hợp có tranh chấp xảy ra, trong khi đó, hoạt động của P2P chưa được pháp luật Việt Nam quy định một cách rõ ràng trong các văn bản hiện hành nên nếu thật sự có rủi ro xảy ra từ phía khách hàng hay chủ sàn P2P, thì các bên rất khó giải quyết với nhau cũng như cơ quan chức năng cũng thiếu cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, hành lang pháp lý để củng cố hoạt động P2P chỉ là vấn đề thời gian và sự phát triển loại hình dịch vụ này là xu hướng chung của các nước trên thế giới.

Tuy công nghệ tài chính có rất nhiều ưu điểm nhưng sự cạnh tranh giữa các công ty công nghệ tài chính với nhau rất khốc liệt; điển hình trên thế giới hiện nay có khoảng từ 10.000 đến 12.000 công ty đang hoạt động và hầu hết các công ty này đều tập trung cung cấp dịch vụ ngân hàng, điều này dự báo trong vài năm tới, có thể sẽ có hơn 11.000 công ty công nghệ tài chính bị thị trường đào thải. Riêng tại Việt Nam, hoạt động của công nghệ tài chính cũng đang gặp một số rào cản nhất định; tiêu biểu là tuy có gần 50 công ty Công nghệ tài chính đang hoạt động nhưng chỉ có 16 công ty chính thức được Nhà nước cấp phép, niềm tin của khách hàng vào công nghệ tài chính vẫn đang trong giai đoạn hình thành, rất nhiều khách hàng không dám dùng dịch vụ công ty công nghệ tài chính vì họ lo sợ sẽ bị lộ thông tin và mất tiền khi giao dịch, khái niệm Công nghệ tài chính còn mới với rất nhiều người nên họ chưa biết năng lực tài chính của những công ty này đến đâu dẫn đến họ vẫn tiếp tục sử dụng dịch vụ của ngân hàng cho an toàn dù có thể không tiện lợi bằng. Ngay đến các ngân hàng cũng rất e ngại trong việc hợp tác với công nghệ tài chính do thách thức về vấn đề an ninh mạng, bảo mật thông tin và cơ sở dữ liệu khách hàng.

4. Kiến nghị và giải pháp để cải thiện môi trường đầu tư công nghệ tài chính

Sự xuất hiện của các công ty Công nghệ tài chính đã đặt ra thách thức không nhỏ lên các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng cá nhân. Chính vì vậy, để có thể duy trì năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững, ngân hàng cần phải đề ra chiến lược phát triển phù hợp, cụ thể là: Tinh giản bớt các thủ tục và rút ngắn thời gian giao dịch tại ngân hàng: Do cuộc sống người dân ngày càng bận rộn, áp lực công việc ngày càng cao và sự tiện lợi trong sử dụng dịch vụ của công nghệ tài chính; nên để giữ được khách hàng, ngân hàng cần phải tạo cơ chế giao dịch một cửa, giảm bớt các thủ tục giấy tờ yêu cầu khách hàng tự ghi, cung cấp dịch vụ nhanh, đội ngũ nhân viên phải nắm bắt được tâm lý khách hàng và giải quyết vấn đề nhanh chóng.

Không gian giao dịch tại các chi nhánh ngân hàng nên được thiết kế theo hướng thân thiện và riêng tư: Do hiện nay nhiều giao dịch như rút tiền, vấn tin tài khoản, thanh toán... đã không cần phải đến ngân hàng nữa và xu thế này sẽ phát triển dần trong tương lai. Điều này dẫn đến khi khách hàng đến ngân hàng thì đôi khi cái họ cần chính là lời tư vấn của các nhân viên, chứ không phải các giao dịch đơn giản như trước. Thêm vào đó, ngày nay hầu hết khách hàng đều muốn được nhân viên tư vấn riêng, họ cảm thấy không an toàn khi những khách hàng khác nghe được cuộc hội thoại giữa họ và nhân viên ngân hàng. Chính vì thế, ngân hàng nên thiết kế phòng giao dịch sao cho tạo cảm giác thân thiện giúp khách hàng cảm thấy thoải mái khi bước vào và kể cả khi phải ngồi chờ họ cũng không cảm thấy bất tiện; đồng thời, không gian giao dịch nên có sự riêng tư để khách hàng có thể thẳng thắn hỏi những điều mình thắc mắc, hoặc trao đổi với nhân viên để tìm ra giải pháp tối ưu; Nâng cấp công nghệ để có thể tạo nhiều sản phẩm đa dạng, tích hợp được nhiều tính năng nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng và tăng cường sự trải nghiệm của họ, trong đó phải tập trung phát triển những sản phẩm được tích hợp với điện thoại di động và Internet. Bên cạnh đó, nâng cấp công nghệ phải theo hướng giúp khai thác tốt hơn nguồn thông tin hiện có (tập trung vào vấn đề quản lý truyền thông và thông tin trên các trang mạng xã hội). Các ngân hàng còn có thể hợp tác, sáp nhập, hợp nhất, thậm chí thu tóm các công ty Công nghệ tài chính để có thể tận dụng thế mạnh và khai thác thị trường của những công ty này nhưng phải cực kỳ thận trọng về vấn đề quản lý rủi ro an ninh mạng, bao gồm cả rủi ro bên thứ ba (đặc biệt trong trường hợp thuê ngoài); hay học hỏi những sản phẩm và cách đánh giá khách hàng vay của Công nghệ tài chính để thay đổi, điều chỉnh sản phẩm, giảm bớt các thủ tục giấy tờ không cần thiết và tiêu chí đánh giá khách hàng của ngân hàng mình theo hướng thông thoáng hơn nhằm mở rộng đối tượng cho vay nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng; Giảm mức phí giao dịch xuống mức thấp nhất: Hiện nay phí giao dịch mà các công ty Công nghệ tài chính thu rất thấp (nhờ quy mô nhỏ và công nghệ cao), do đó, nếu ngân hàng không có chính sách giảm bớt các khoản phí thu của khách hàng như phí chuyển khoản, phí thẩm định hồ sơ... và cả lãi suất vay đối với những khách hàng tốt thì có khả năng ngân hàng sẽ mất hết khách hàng vào tay Công nghệ tài chính; Tăng cường nhận thức cho nhân viên ngân hàng về tác động của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, các chủ trương và đề án khuyến khích không dùng tiền mặt của các cơ quan có thẩm quyền, những cơ hội và thách thức mà Công nghệ tài chính có thể đem lại, thế mạnh và

tiềm năng phát triển ngân hàng bán lẻ... để từ đó nhân viên ngân hàng có động lực trong việc học hỏi và tiếp thu công nghệ mới, thái độ lịch sự - nhã nhặn với khách hàng mình. Và để giảm bớt chi phí hoạt động thì một trong những giải pháp tối ưu là tinh giản bớt nhân viên ngân hàng, chỉ giữ lại những nhân viên am hiểu công nghệ (để phù hợp với xu hướng phát triển xã hội), có khả năng đa nhiệm (để có thể đảm nhiệm nhiều công việc cùng một lúc và tư vấn bán chéo sản phẩm), hiểu rõ mục tiêu công việc và luôn cầu tiến, sẵn sàng cập nhật kiến thức mới để thực hiện công việc tốt hơn.

Để hỗ trợ cho sự phát triển bền vững của các ngân hàng thì Ngân hàng Nhà nước đóng vai trò hết sức quan trọng, cụ thể Ngân hàng Nhà nước cần phải: Thực hiện quyết liệt Quyết định 1726/QĐ-TTg ngày 05/09/2016 về việc *phê duyệt đề án nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế* để tạo môi trường hoạt động thông thoáng hơn cho các ngân hàng; Nhanh chóng hoàn thành dứt điểm tái cơ cấu các tổ chức tín dụng yếu kém gắn với xử lý nợ xấu theo cơ chế thị trường để tăng cường niềm tin của người dân vào hệ thống ngân hàng; Rà soát và hoàn thiện hành lang pháp lý theo chuẩn Basel III để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho chính các ngân hàng và cho toàn xã hội; trong đó đặc biệt lưu ý đến việc quản lý rủi ro công nghệ, tăng cường an ninh mạng và dữ liệu, quản lý các tài sản ảo/ tiền ảo; Ban hành và thực hiện thành công Chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến 2025 và tầm nhìn 2030 (lấy nền tảng là công nghệ và con người), hướng tới Ngân hàng Nhà nước độc lập và hiện đại hơn; tăng vai trò bảo hiểm tiền gửi và thể chế ổn định tài chính-tiền tệ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sajtos, P. F. D. P. P., & Törös, Á. (2018), Regulatory Tools to Encourage FinTech Innovations: The Innovation Hub and Regulatory Sandbox in International Practice.
2. Chishti, S., & Barberis, J. (2016), *The FinTech book: the financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. John Wiley & Sons.
3. CARMONA, A. F., LOMBARDO, A. G. Q., RIVERA, R., PASTOR, C., GARCÍA, J. V.,
4. MUÑOZ, D. R., & MARTÍN, L. C. Competition issues in the Area of Financial Technology (FinTech).
5. Fortnum, D., Pollari, I., Mead, W., Hughes, B., & Speier, A. (2017), The pulse of fintech Q1 2017: Global analysis of investment in fintech. *Amstelveen: KPMG*.
6. Vives, X. (2017), The impact of FinTech on banking. *European Economy*, (2), 97-105.
7. Li, Y., Spigt, R., & Swinkels, L. (2017), The impact of FinTech start-ups on incumbent retail banks' share prices. *Financial Innovation*, 3(1), 26.
8. He, M. D., Leckow, M. R. B., Haksar, M. V., Griffoli, M. T. M., Jenkinson, N., Kashima,
9. M. M.,... & Tourpe, H. (2017), *Fintech and financial services: initial considerations*. International Monetary Fund.
10. Stern, C. (2017). Fintechs and their emergence in banking services in CESEE. *Focus on European Economic Integration*, (Q3/17), 42-58.

**KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC
TƯƠNG LAI CỦA FINTECH VÀ NGÂN HÀNG: PHÁT TRIỂN VÀ
ĐỔI MỚI – THE FUTURE OF FINTECH AND BANKING:
EVOLUTION AND REVOLUTION**

Tác giả
Khoa Ngân hàng - Trường ĐH Kinh tế TP. HCM

Chịu trách nhiệm xuất bản
PGS.TS. Nguyễn Ngọc Định

Biên tập
Nguyễn Ngọc Định

Trình bày
Thiên Hương

Mã số ISBN
978-604-922-684-7

Đơn vị liên kết xuất bản:
Khoa Ngân hàng – Trường ĐH Kinh tế TP. HCM
196 Trần Quang Khải, Quận 1, TP. HCM

Nhà xuất bản Kinh tế TP. Hồ Chí Minh
279 Nguyễn Tri Phương, Phường 5, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh.
Website: www.nxb.ueh.edu.vn – Email: nxb@ueh.edu.vn
Điện thoại: (028) 38.575.466 – Fax: (028) 38.550.783

In 100 cuốn, khổ 20.5 x 29 cm tại Công ty TNHH MTV In Kinh tế
279 Nguyễn Tri Phương, Phường 5, Quận 10, TP. HCM
Số xác nhận ĐKXB: 4184-2018/CXBIPH/03-20/KTTPHCM
Quyết định số: 65/QĐ-NXBKTTPHCM cấp ngày 19/11/2018
In xong và nộp lưu chiểu Quý 4/2018.