
FINTECH VÀ NGÂN HÀNG – ĐỐI TÁC HAY ĐỐI THỦ?

PGS.TS. Trương Quang Thông – ThS. Phạm Khánh Duy
– ThS. Huỳnh Lưu Đức Toàn
Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh

Tóm tắt

Sử dụng phương pháp nghiên cứu tại bàn (Desk Research), bài viết phân tích các cơ sở hình thành nên các quan hệ đối tác, hay đối thủ, giữa Fintech và ngân hàng. Các mô hình hợp tác thực tế trong và ngoài nước cũng đã được các tác giả đem ra minh họa cùng với các kịch bản khác nhau, được dự phóng bởi Ủy ban Basel, về các mối quan hệ Fintech và ngân hàng trong tương lai.

Từ khóa:

1. Tổng quan

Theo ngữ nghĩa được chấp nhận khá rộng rãi, Fintech (Financial Technology, nghĩa là công nghệ tài chính) là việc ứng dụng các sáng tạo công nghệ trong việc nhận diện nhu cầu, hành vi khách hàng, thiết kế và cung cấp dịch vụ tài chính đa dạng nhằm thỏa mãn tốt nhất các tiện ích cho người tiêu dùng nhưng với chi phí rẻ hơn. Khách hàng chiến lược, đối tác của Fintech rất đa dạng, có thể là ngân hàng, công ty bảo hiểm, tổ chức tài chính truyền thống và ngay cả người tiêu dùng trực tiếp. Các chuyên gia đã từng dự báo làn sóng Fintech có thể sẽ quét ngã các ngân hàng hoạt động theo kiểu truyền thống, thậm chí cảnh báo rằng ngân hàng nên xem Fintech là đối thủ cạnh tranh. Thực vậy, Fintech đã dần dần phá vỡ các mô hình kết nối truyền thống khách hàng-ngân hàng, tạo cho khách hàng nhiều lựa chọn hơn cho hoạt động huy động vốn, thanh toán, ký thác, mua bán tiền tệ, sử dụng dịch vụ với chi phí ít tốn kém nhất. Fintech cũng xâm nhập sâu rộng vào các lĩnh vực tài trợ, thanh toán, quản lý tài sản và đầu tư, thu thập dữ liệu, đánh giá và xếp hạng tín dụng, cho vay, tiền điện tử, quản lý vốn lưu động v.v...

Fintech đã và đang tạo ra những thay đổi vô cùng ngoạn mục trên thị trường tài chính toàn cầu. Theo Diễn đàn Thanh toán điện tử 2017, Tại Mỹ, với đòn bẩy Fintech, khối lượng vay trực tuyến sẽ chạm mốc 120 tỷ USD vào cuối thập kỷ này, so với chỉ 20 tỷ USD năm 2015. Tại châu Âu, dưới tác động của Fintech, 8 ngân hàng hàng đầu đã sa thải khoảng 100.000 nhân viên vào đầu năm 2016. Các ngân hàng như Barclays, Credit Suisse, Deutsche Bank và Standard Chartered đã mất khoảng 420 tỷ USD giá trị thị trường bởi sự lên ngôi của Fintech.

Hiện tại thị trường Việt Nam, cũng theo Diễn đàn Thanh toán điện tử 2017, hiện hơn 70 công ty hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau, trong đó phần lớn tập trung vào mảng thanh toán (chiếm gần 60% doanh thu). Có 2/3 các doanh nghiệp khởi nghiệp Fintech ở

Việt Nam đang cung cấp cho người tiêu dùng công cụ thanh toán trực tuyến; cung ứng giải pháp thanh toán kỹ thuật số POS/mPOS, chuyển tiền... Bên cạnh đó, trên thị trường Fintech Việt Nam còn có một số doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động ở những lĩnh vực khá gần gũi với các dịch vụ tín dụng ngân hàng truyền thống như gọi vốn cộng đồng, dịch vụ cho vay trực tuyến...

Thế nhưng, cũng có những quan điểm khác, xem Fintech là cơ hội cho các ngân hàng. Chẳng hạn, khả năng hợp tác giữa ngân hàng và các doanh nghiệp Fintech có thể tạo giá trị gia tăng các dịch vụ cung cấp cho khách hàng, chẳng hạn như đưa ra các hình thức thanh toán mới, khả năng hợp tác khai thác và sử dụng dữ liệu do ngân hàng có sẵn mạng lưới khách hàng và cơ sở dữ liệu khách hàng lớn trong khi các công ty Fintech có công nghệ.

Ủy ban Basel (2018) đã chấp nhận một định nghĩa của Ban An toàn Tài chính (Financial Stability Board - FSB) về Fintech, qua đó “Fintech là các sáng tạo về công nghệ tài chính có thể cho phép hình thành các mô hình kinh doanh, các ứng dụng, các tiến trình hay sản phẩm mới có thể mang đến những tác động quan trọng cho thị trường tài chính, cho các thể chế và cho việc cung ứng dịch vụ tài chính”. Điểm đáng quan tâm trong định nghĩa trên của FSB là Fintech không những chỉ là các hoạt động của riêng các công ty Fintech, mà còn là của các ngân hàng hiện hữu. Định nghĩa này cũng hữu ích trong việc phân tích các cơ sở cho các chiến lược hợp tác, hay cạnh tranh giữa các doanh nghiệp Fintech và ngân hàng.

2. Fintech và ngân hàng – Các cơ hội hợp tác

Các lý do của sự hợp tác

Lý do quan trọng đầu tiên ngân hàng cần phải áp dụng Fintech đó là vì Fintech xu thế công nghệ của thế giới. Chúng ta luôn biết rằng, công nghệ chính là tiền đề cho một ngành phát triển mạnh hơn và lan tỏa nhanh hơn. Do vậy mọi ngành đều luôn tranh thủ, chạy theo những bước tiến mới của công nghệ, nếu như ngân hàng không cập nhật xu thế này sẽ trở thành một sự tụt hậu, ảnh hưởng đến sự phát triển về lâu về dài của ngân hàng. Đặc biệt những năm gần đây và tương lai gần sắp tới, Blockchain được dự báo đã và đang trên đà trở thành xu hướng của thế giới mà đứng sau đó chính là Fintech. Do vậy việc phát triển cùng Fintech xem như một sự đón đầu, là lợi thế hứa hẹn cho ngân hàng. Hơn thế nữa, công nghệ luôn mang đến cho mỗi ngành những giá trị đáng kể, cắt giảm được nhiều chi phí từ lao động chân tay, giúp tăng hiệu suất công việc và mang lại giá trị lợi nhuận cao Fintech cũng như thế. Fintech sẽ giúp cho ngân hàng hoạt động với tiến độ nhanh hơn, giao dịch tốc độ hơn, an toàn hơn về giao dịch, bảo mật những thông tin cần thiết cao hơn và đặc biệt là chi phí thấp hơn, giảm thiểu được nhiều chi phí trung gian làm cho việc hoạt động của các ngân hàng trở nên hiệu quả hơn bởi vì lợi nhuận thu về là cao hơn rất nhiều (Bansal, 2018). Xu thế bắt tay giữa ngân hàng và công ty công nghệ. Những năm gần đây trào lưu khởi nghiệp lan tỏa khắp nơi, ngày càng nhiều các công ty khởi nghiệp ra đời và nhiều nhất là trong lĩnh vực công nghệ tài chính. Việc phát triển mạnh của các nhà cung cấp công nghệ thật sự là mối đe dọa cho ngành ngân hàng truyền thống bởi các công ty này sáng tạo ra được những cách làm mới hơn, hiệu quả, tiết kiệm và tối ưu hơn. Vì lẽ đó, việc

kết nối với các công ty công nghệ này sẽ giúp ích cho ngân hàng trong việc cải tiến, nâng cao, hoàn thiện, chất lượng sản phẩm/dịch vụ và loại được một phần đối đầu trực tiếp để ngân hàng và các công ty này là đối tác phát triển thay vì đối thủ cạnh tranh.

Lý do thứ hai là để đáp ứng tốt hơn yêu cầu về dịch vụ của khách hàng. Bất kỳ một ngành nào, cho dù là kinh doanh hay sản xuất đều có mối quan tâm lớn nhất đó chính là khách hàng bởi vì khách hàng thì mới có việc tiêu thụ sản phẩm và mới có đến mục tiêu cuối cùng của các doanh nghiệp là doanh thu và lợi nhuận. Nhưng khách hàng thì không dễ phục vụ. Do thị hiếu của khách hàng rất đa dạng, khác nhau qua từng giai đoạn, luôn đòi hỏi chất lượng sản phẩm/dịch vụ tốt, chi phí sao cho thật tiết kiệm và điều quan trọng là luôn chọn những sự lựa chọn mới mẻ, xu hướng. Ngân hàng cũng giống như doanh nghiệp, cũng phải cần nhất là khách hàng và do khách hàng luôn cần được quan tâm nhiều nhất. Để phục vụ tốt cho khách hàng, đủ khả năng đáp ứng yêu cầu cao của khách hàng bắt buộc các ngân hàng phải luôn thay đổi, phát triển dịch vụ, cập nhật xu hướng, đưa ra những sự lựa chọn đúng với ý thích của khách hàng. Và xu hướng trước mắt trong lĩnh vực tài chính ngân hàng mà các ngân hàng cần phải cập nhật đó chính là Fintech.

Vai trò của sự hợp tác đối với thị trường

Với các lý do nêu trên, Fintech có thể trở thành đối tác của ngân hàng bởi vì Fintech có đầy đủ những thứ mà hiện tại ngân hàng cần cho sự phát triển vượt bậc và tránh khỏi rủi ro bị đào thải. Cơ sở của sự hợp tác này dựa trên thuyết Win-Win, đôi bên cùng có lợi. Fintech cho ra được dịch vụ tối ưu và hiện đại nhưng thiếu lượng khách hàng còn ngân hàng thừa lượng khách hàng sẵn có tuy nhiên loại hình sản phẩm/dịch vụ đã cũ và nhiều thiếu sót so với sự phát triển ở hiện tại và đòi hỏi, nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Fintech và ngân hàng tương xứng với vai trò bù trừ cho nhau, hạn chế được điểm yếu của mình và tận dụng được lợi thế của đối tượng còn lại (Románova & Kudinska, 2016).

Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Nguyễn Kim Anh, Trưởng ban chỉ đạo về lĩnh vực công nghệ tài chính (Fintech) cho rằng sự hợp tác giữa ngân hàng và Fintech là xu thế trên toàn cầu, biến Fintech thành một công cụ, một cánh tay đắc lực cho ngân hàng. Ngân hàng cần thay đổi cách nhìn về Fintech, Fintech không phải là đối thủ và là một đối tác rất có lợi (SBV, 2018). Một khi Fintech và ngân hàng bắt tay sẽ tạo nên được cho thị trường những sản phẩm/dịch vụ tốt hơn. Cụ thể là: về phía người dùng dịch vụ họ tiết kiệm được thời gian, công sức nhưng kết quả vẫn có được một sản phẩm mong muốn. Họ có nhiều sự lựa chọn hơn, có thể cân đo, so sánh những sự lựa chọn nào là tốt nhất với khả năng chi trả. Về phía nhà cung cấp dịch vụ, họ sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí trung gian nhưng không hề giảm khả năng sản phẩm/dịch vụ tiếp cận được khách hàng, tiết kiệm các chi phí trung gian giúp họ tăng thêm được lợi nhuận. Một khi kết quả công việc tốt thì công việc sẽ luôn được duy trì, phát triển và do đó không lý do gì mà thị trường không ngày càng sôi nổi, phát triển và đa dạng hơn. Theo ông Trần Phương, phó Tổng giám đốc Ngân hàng BIDV thì “sự hợp tác, chia sẻ về ý tưởng của các Fintech sẽ mang đến nhiều lợi ích, trải nghiệm và tiết kiệm cho khách hàng, cắt giảm chi phí giao dịch, sự chính xác mọi lúc mọi nơi và đồng thời đảm bảo độ an toàn và tin cậy. Sự hợp tác này là đôi bên cùng có lợi” (Nhuệ Mẫn, 2017).

Một vài thương vụ hợp tác điển hình giữa Fintech và ngân hàng

Lotte Card, thuộc tập đoàn Lotte Hàn Quốc, một công ty Fintech tại Hàn Quốc, vừa thực hiện thương vụ thu mua công ty Techcom Finance, công ty con của Ngân hàng Techcombank Việt Nam. Hiện nay công ty này đang cung cấp dịch vụ cho vay tín dụng mua sắm tiêu dùng cá nhân cho một triệu khách hàng tại Hàn Quốc và các dịch vụ thanh toán Fintech khác cho 9.000.000 người. Để hạn chế rủi ro trong dịch vụ cho vay mua sắm của mình, điều đầu tiên Lotte Card làm là xác định danh tính người vay. Hàn Quốc quản lý rất chặt đầu số di động ứng với mỗi cá nhân, nên Lotte Card sẽ yêu cầu xác nhận bằng việc nhập số điện thoại đã đăng ký theo tên người đó. Số lượng tài khoản đăng ký nhận vay sẽ không bị hạn chế, chỉ cần ngân hàng trong danh sách đăng ký đó có hợp đồng chia sẻ thông tin với Lotte Card. Từ dữ liệu chuyển về từ phía ngân hàng đối tác, các thông tin về trạng thái tài khoản, khả năng thanh toán, hạn mức cho vay của khách hàng sẽ được kiểm tra. Từ đó Lotte Card có thể xét duyệt nhanh chóng đăng ký cho vay của khách hàng (Việt Dũng, 2017).

Một số ngân hàng Việt Nam tiên phong trong việc hợp tác với Fintech:

- Điển hình là VietinBank đã ký thỏa thuận hợp tác với Công ty Opportunity Network (ON) để cung cấp nền tảng cho việc kết nối doanh nghiệp là khách hàng của VietinBank với trên 15.000 doanh nghiệp ở 113 quốc gia là thành viên của ON, tạo ra cơ hội mở rộng thị trường hiệu quả cho các doanh nghiệp trong nước với các đối tác nước ngoài.
- Trong khi đó, MB đã phát triển ngân hàng số dựa trên sự hợp tác với đối tác chiến lược Viettel, hay như mô hình hợp tác giữa Vietcombank và Công ty M_Service trong thanh toán chuyển tiền... VIB cũng đã kết hợp với công ty Fintech Weezi cho ra mắt sản phẩm MyVIB Keyboard, một ứng dụng chuyển tiền qua mạng xã hội.
- Techcombank đã cùng với Công ty fintech Fastacash giới thiệu tính năng F@st Mobile, phương thức chuyển tiền nhanh chóng qua Facebook và Google+ (TTXVN, 2018).

3. Fintech - Đối thủ của ngân hàng

Các lý lẽ xem Fintech là đối thủ của ngân hàng

Các sản phẩm từ Fintech và các ngân hàng thương mại mang tính chất thay thế nhau (substitute) sẽ được xem là một trong những quan điểm quan trọng trong việc đánh giá mối quan hệ này chính là cạnh tranh và là đối thủ trực tiếp. Theo quan điểm của Michael Porter về mô hình năm áp lực cạnh tranh cho rằng áp lực kinh doanh của các nhóm đối tượng ngân hàng chính là sản phẩm thay thế. Trong bài nghiên cứu này, sản phẩm thay thế cho ngân hàng chính là những dịch vụ từ công ty Fintech.

Theo nghiên cứu của Anagnostopoulos (2018) cho rằng những nghiệp vụ giữa các công ty Fintech gắn liền với khách hàng cuối cùng sử dụng sản phẩm, vậy những định chế tài chính này sẽ đối xử với các định chế khác như là đối thủ cạnh tranh hơn là coi họ như

đối tác. Fernández De Lis, S. (2016) cho rằng các hệ sinh thái Fintech không còn quá nhỏ bé để bỏ qua nữa, sự lớn mạnh của các định chế Fintech đã khiến cho ngân hàng và cả những nhà làm chính sách cũng phải dè chừng về quy mô. Rõ ràng, những người dùng cuối (end-users) khi nhận thấy sử dụng các dịch vụ của những công ty Fintech này mang lại giá trị thuận tiện và góp phần thỏa mãn nhu cầu cụ thể khách hàng, sẽ có khuynh hướng chuyển sang sử dụng các dịch vụ từ công ty Fintech.

Theo cách tiếp cận của Huertas (2016) việc huy động vốn giữa ngân hàng và các công ty Fintech đang có sự phân hóa ưa thích rõ ràng. Sự cạnh tranh trong thị trường tiền gửi huy động vốn truyền thống đã bị thu hẹp lại trong khu vực ngân hàng; ngoài ra, tầm quan trọng trong định hướng giá trị hoạt động cũng suy giảm kèm theo chất lượng dịch vụ như là tính cá nhân hóa, tính tiện dụng và sự dễ dàng truy cập. Ngược lại, các công ty Fintech lại tập trung vào việc thu hút khách hàng từ các nền tảng công nghệ hiện đại, dễ nhìn, mỹ thuật thiết kế đẹp và có thể được cá nhân hóa tối đa với người dùng. Ngoài ra, một ví dụ khác có thể kể đến như, một công ty có tên là Payment Services Directive (PSD2) ở Châu Âu đã cho phép được quyền đối với bên thứ ba sử dụng công nghệ APIs⁶ để kết nối với các chủ cửa hàng hoặc ngân hàng để cho phép thanh toán, chuyển giao thông tin dữ liệu từ các ứng dụng được tạo ra bởi các công ty Fintech. Đây chính là những phần đổi mới và cập nhật trong việc huy động vốn và thanh toán khiến cho Fintech đang dần chiếm lĩnh được các khách hàng trước đây là của các ngân hàng.

Các nghiên cứu của Bunea, Sinziana và các cộng sự (2016) với dữ liệu 14 ngân hàng thương mại tại Mỹ cũng đã cho thấy sự lớn mạnh của các công ty Fintech chính là mối đe dọa với chính hoạt động của các ngân hàng. Bên cạnh đó, các tác giả này chỉ ra rằng, các công ty Fintech thường có khuynh hướng cạnh tranh với những ngân hàng có cùng quy mô hoạt động hoặc các không gian của những công ty Fintech này chính là mối đe dọa với các ngân hàng. Bởi vì, các khách hàng sẽ có nhiều sự lựa chọn trong quyết định sử dụng các dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của mình.

Nghiên cứu của Romānova, I., & Kudinska, M. (2016) đã đề cập đến những chuyên gia trong ngành tài chính ở Châu Âu và nhận thấy được nguy cơ đe dọa từ những chủ thể tiềm năng mới gia nhập thị trường (các công ty Fintech) ở cụ thể lĩnh vực thanh toán (lĩnh vực mà ngân hàng trước đây thống lĩnh) (95% người phản hồi rằng dường như khá chắc chắn với tình huống này), với sản phẩm tiết kiệm đơn giản (78% phản hồi), tài khoản vãng lai (64% phản hồi) và tín dụng tiêu dùng (54% phản hồi đồng ý). Trong nghiên cứu của mình, các tác giả cũng đồng ý rằng có hai mảng mà Fintech với các ngân hàng dường như tránh xa sự cạnh tranh của mình chính là sản phẩm tiết kiệm cấu trúc phân tầng (structured savings products) và các khoản vay mua nhà thông thường (home loan business). Các kết quả của nghiên cứu nói trên cũng đề cập đến vấn đề đối thủ cạnh tranh giữa các công ty Fintech và ngành ngân hàng. Cụ thể, các ngân hàng không muốn hợp tác với các công ty

⁵ Một giao diện lập trình ứng dụng (tiếng Anh Application Programming Interface, viết tắt API) là một giao diện mà một hệ thống máy tính hay ứng dụng cung cấp để cho phép các yêu cầu dịch vụ có thể được tạo ra từ các chương trình máy tính khác, và/hoặc cho phép dữ liệu có thể được trao đổi qua lại giữa chúng.

Fintech trong lĩnh vực khởi nghiệp và vườn ươm (43% các ngân hàng được tham gia khảo sát đã trả lời) trong khu vực Châu Âu. Các ngân hàng cũng dè chừng trong việc thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm để đầu tư cho các công ty Fintech (20% đồng ý với quan điểm này) vì họ xem các công ty Fintech là đối thủ cạnh tranh.

Thực trạng Việt Nam

Hiện tại, tại thị trường Việt Nam, khách quan mà nhìn nhận thì các ngân hàng có thể thực hiện các thế mạnh vốn dĩ là lợi thế cạnh tranh riêng có của mình so với các công ty Fintech. Đây chính là giá trị để các ngân hàng thương mại nắm được điểm mạnh của mình trong việc cạnh tranh và đánh bật các đối tượng mà họ cho là đối thủ. Thế mạnh của các ngân hàng mà các công ty Fintech chưa gia nhập được có thể được biết đến như những mảng vay thế chấp tài sản hình thành trong tương lai, hoặc các khoản vay mua nhà thế chấp – cái mang lại dòng tiền vào cho các ngân hàng. Trong khi các công ty Fintech hướng đến tạo ra giá trị cạnh tranh trong thanh toán tiện dụng và cá nhân hóa cho khách hàng (đáp ứng các nhu cầu riêng của từng cá nhân, ví dụ như thiết lập kênh thanh toán thông qua mạng điện tử hoặc ví điện tử...). Tại Việt Nam, các công ty Fintech đa phần cung cấp dịch vụ thanh toán và rất nhiều người nhìn nhận rằng đây là sự cạnh tranh rõ ràng giữa các chủ thể này với thị trường ngân hàng. Ngoài ra, lĩnh vực Fintech tại Việt Nam cũng đang là một mảng hoạt động tương đối mới mẻ, do vậy cũng không ít ngân hàng không muốn bắt tay hợp tác để đảm bảo tính bảo mật hệ thống do sợ tiết lộ thông tin khách hàng.

Nhìn chung, giữa các công ty Fintech và các ngân hàng thương mại đều có mối đe dọa tương tác lẫn nhau như các đối thủ cạnh tranh. Những chủ thể Fintech có thể tạo ra những rủi ro thêm cho ngành ngân hàng vốn dĩ đã cạnh tranh khốc liệt và có nhiều nguy cơ như: mất thị phần do có đối thủ cạnh tranh mới tham gia vào thị trường, có thêm áp lực lên các lợi nhuận biên dẫn đến việc giảm lợi nhuận, gia tăng rủi ro vận hành và những rủi ro về gian lận, sai sót trong quá trình vận hành và đặc biệt chính là sự lớn mạnh của các công ty Fintech sẽ dẫn đến các ngân hàng thương mại sẽ ngày càng xem trọng phát triển hơn các giải pháp dịch vụ công nghệ. Do vậy, các ngân hàng thương mại sẽ xem những công ty Fintech này như đối thủ cạnh tranh của họ và dường như có rất ít sự hợp tác để tạo ra những mảng sản phẩm và dịch vụ vượt trội dành cho khách hàng.

Ngoài ra, trong tháng 9 năm 2018, một trong những ứng dụng tích hợp giữa nhiều bên về ngân hàng, thanh toán điện tử và những ứng dụng nền tảng công nghệ được nhắc đến nhiều nhất chính là sự tiên phong trong việc sử dụng dịch vụ thanh toán – ví điện tử – hãng vận tải Grab. Trước đây, hãng vận tải Grab sử dụng trực tiếp hình thức nộp tiền từ ngân hàng vào ứng dụng thanh toán, tuy nhiên, vì chức năng hoạt động của Grab là vận tải chứ không phải thanh toán. Điều này không phù hợp khi chức năng của Grab là vận tải. Do vậy, Grab liên kết 3 đối tác là ngân hàng – ví điện tử Moca và hãng vận tải để khuyến khích người dùng sử dụng công ví điện tử như chức năng thanh toán. Trong trường hợp này, đây vừa là hợp tác, khi khách hàng sử dụng chức năng trao đổi tiền tệ của ngân hàng để nạp tiền vào ví điện tử. Tuy nhiên, để thanh toán và sử dụng hàng hóa cuối cùng thì lại dùng ví điện tử để thực hiện thanh toán. Do đó, đây chính là một điển hình giữa fintech và ngân hàng vừa là đối thủ và vừa là hợp tác. (Grab, 2018)

4. Thay cho lời kết: các kịch bản dự báo của Ủy ban Basel

Ủy ban Basel (2018) đã dự phóng các kịch bản khác nhau xung quanh các quan hệ tương tác giữa Fintech và ngân hàng, qua đó, các kịch bản ngân hàng phân tán (Distributed Bank)ⁱ và ngân hàng nhượng bộ (Relegated Bank)ⁱⁱ có thể được xem như các cơ hội hợp tác win-win giữa Fintech và ngân hàng. Trong khi đó, kịch bản ngân hàng tốt hơn (Better Bank)ⁱⁱⁱ và ngân hàng mới (New Bank)^{iv} lại nhấn mạnh yếu tố tự lực trong các giải pháp công nghệ của chính ngân hàng nhằm cạnh tranh với làn sóng Fintech. Một kịch bản cuối cùng là kịch bản ngân hàng phi trung gian hóa (Disintermediated Bank)^v, có thể xem là kịch bản xấu nhất cho ngành ngân hàng: ngân hàng gần như hoàn toàn biến mất nhường chỗ cho các doanh nghiệp Fintech và cả Bigtech^{vi}. Các ẩn số tạo nên các kịch bản khác nhau như trên có thể bao gồm sự phát triển của công nghệ nói chung, chiến lược phát triển công nghệ của ngân hàng, môi trường pháp lý, các vấn đề thể chế và cuối cùng là những sự phát triển và thay đổi nhu cầu và hành vi người tiêu dùng được đánh giá là rất nhanh chóng và khó mà cưỡng lại được trong kỷ nguyên kỹ thuật số hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Anagnostopoulos (2018), *Fintech and Regtech: Impact on Regulators and Banks*. Journal of Economics and Business. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.07.003>
2. Ankur Bansal. (2018), *Banking and Fintech: What is the Right Fit?*
3. Bunea, Sinziana & Kogan, Benjamin & Stolin, David (2016), *Banks Versus FinTech: At Last, it's Official*. Journal of Financial Transformation, Capco Institute, vol. 44, pages 122-131.
4. Basel Committee on Banking Supervision (2018), *Implication of Fintech development for banks and bank supervisors*. Bank For International Settlement. www.bis.org
5. Fernández De Lis, S. (2016), RegTech, the new magic word in FinTech, Banking Outlook, BBVA. https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2016/03/Banking-Outlook-Q116_Cap6.pdf
6. <https://www.isg-one.com/industries/financial-services/articles/banking-and-fintech-what-is-the-right-fit>
7. Huertas, T. (2016), *Six Structures in Search of Stability, in Banking Reform*, edited by Patricia Jackson, UERF Conference Proceedings. Da bo mot so tai lieu tham khao
8. Hai Van (2017), *Bank - Fintech: Competition or cooperation?* <http://soha.vn/ngan-hang-fintech-canh-tranh-hay-hop-tac-20171111210308273.htm>;
9. MBank. (2017), *Xu hướng hợp tác giữa ngân hàng và fintech trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4*. http://smartindustry.vn/pdf/2017/s2/7_MBBank.pdf

10. Nhuệ Mẫn (2017), *FinTech: rival or partner of Vietnamese bank?*
<https://tinnhanhchungkhoan.vn/tien-te/fintech-doi-thu-hay-doi-tac-cua-ngan-hang-viet-188402.html>
11. Phương Linh (2018), *Hợp tác Fintech - Xu hướng phát triển tất yếu của ngân hàng hiện đại*. <https://www.sbv.gov.vn>
12. Románova, I., & Kudinska, M. (2016), *Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity? Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 21–35. doi:10.1108/s1569-375920160000098002.
13. Románova, I., & Kudinska, M. (2016), *Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity? Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 21–35.
14. Rachel Wolfson (2017), 3 Reasons Banks Are Collaborating With Fintech Startups. https://m.huffpost.com/us/entry/us_5908dc65e4b05279d4edc078/amp
15. SBV (2018), Thúc đẩy công nghệ Fintech và công nghệ thông tin trong thời đại chuyển đổi số. Hội thảo triển lãm Công nghệ thông tin Hàn Quốc 2018 (Korea ICT Day 2018). Ngày 31/10/2018
16. Thùy Dung (2017), *Fintech is a partner rather than a bank rival*. <https://www.thesaigontimes.vn/166515/fintech-la-doi-tac-chu-khong-phai-doi-thu-cua-ngan-hang.html>
17. TTXVN (2018), *Ngân hàng “bắt tay” fintech: Đưa lợi ích đến với khách hàng*.
18. Việt Dũng (2017), *Ngân hàng và Fintech – Làm sao để cùng phát triển?*
<http://enternews.vn/ngan-hang-va-fintech-lam-sao-de-cung-phat-trien-121569.html>.

ⁱ Trong kịch bản này thì các ngân hàng và các công ty fintech hoạt động như các liên doanh, đối tác hoặc các cấu trúc khác, nơi phân phối các dịch vụ được chia sẻ giữa các bên. Để giữ chân khách hàng, những kỳ vọng về tính minh bạch và chất lượng đã tăng lên, các ngân hàng cũng thích hợp hơn để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ từ các nhà cung cấp bên thứ ba. Người tiêu dùng có thể sử dụng nhiều nhà cung cấp dịch vụ tài chính thay vì còn lại với một đối tác tài chính duy nhất.

ⁱⁱ Trong kịch bản này thì dữ liệu lớn, điện toán đám mây và AI được khai thác hoàn toàn thông qua các cấu hình khác nhau bởi nền tảng front-end giúp việc sử dụng kết nối và dữ liệu sáng tạo và rộng rãi để cải thiện trải nghiệm của khách hàng. Các nhà khai thác của các nền tảng như vậy có nhiều phạm vi hơn để cạnh tranh trực tiếp với các ngân hàng để sở hữu mối quan hệ khách hàng. Ở nhiều khu vực pháp lý, người tiêu dùng ngày càng trở nên thoải mái với những người tổng hợp như giao diện khách hàng. Các relegated bank để trở thành nhà cung cấp các chức năng hàng hóa như các quy trình hoạt động và quản lý rủi ro, như các nhà cung cấp dịch vụ cho các nền tảng quản lý các mối quan hệ khách hàng.

ⁱⁱⁱ Ngay cả trong kịch bản ngân hàng tốt hơn, có khả năng là sự cạnh tranh gay gắt giữa các người chơi đương nhiệm để chọn chiến lược chiến thắng và thời điểm thích hợp để tiếp thị. Thật vậy, các ngân hàng đương nhiệm, mà vẫn mang công nghệ và cơ sở di sản, có khả năng đẩy nhanh quá trình chuyển đổi từ môi trường cũ sang nền tảng kỹ thuật số mới. Môi trường số hoá mới có thể mang rủi ro an ninh mạng ở các dạng khác nhau của nó. Kịch bản này cũng nêu lên các vấn đề về khả năng giám sát hiệu quả các công nghệ và sản phẩm mới của cơ quan giám sát.

^{iv} Quy mô và quy mô của nhiều ngân hàng đương nhiệm có thể gây khó khăn cho việc hiện đại hóa và số hóa các quy trình hiện tại một cách hiệu quả để đạt được các hoạt động hiệu quả về chi phí cũng như cung cấp các sản phẩm sáng tạo cho khách hàng trong một khoảng thời gian có thể chấp nhận được. Nếu các ngân hàng mới đạt được quy mô đáng kể, sự kết hợp của việc rút tiền của khách hàng với các ngân hàng thách thức, lợi nhuận thấp hơn trên doanh thu giảm,

và các nhà đầu tư chuyển tiền sang các ngân hàng có lợi nhuận cao hơn có thể tăng các vấn đề an toàn và âm thanh cho các ngân hàng đương nhiệm.

^v Các quy trình quản lý rủi ro của bên thứ ba hiệu quả sẽ là điều cần thiết cho các ngân hàng. Từ quan điểm ổn định tài chính, kịch bản ngân hàng phân phối có thể làm giảm vấn đề “quá lớn để thất bại”, vì sự cạnh tranh gia tăng và việc chia sẻ chuỗi giá trị có thể dẫn đến một ngành ngân hàng bị phân mảnh hơn. Mặt khác, kịch bản ngân hàng phân phối có liên quan đến sự liên kết giữa các tổ chức tài chính và sự giải trình của trách nhiệm giải trình.

^{vi} Bigtech đề cập đến các công ty công nghệ hoạt động lớn trên toàn cầu với lợi thế tương đối trong công nghệ kỹ thuật số. Cũng giống như các công ty fintech, các công ty bigtech thường có một hoạt động tự động hóa cao và một quy trình phát triển phần mềm nhanh nhẹn, giúp họ nhanh chóng thích nghi nhanh chóng với các hệ thống và dịch vụ của họ với nhu cầu của người dùng. Các công ty Bigtech thường thiết lập các hoạt động toàn cầu và một cơ sở khách hàng lớn. Các công ty này có thể nhanh chóng giành được thị phần toàn cầu đáng kể khi tung ra một sản phẩm hoặc dịch vụ tài chính mới. Với quy mô hoạt động và khả năng đầu tư của mình, bigtech cũng có thể ảnh hưởng đến thị trường. Nhiều ngân hàng, tổ chức tài chính và các công ty fintech đang hợp tác với các công ty bigtech, sau đó trở thành các nhà cung cấp bên thứ ba có liên quan trong hệ thống tài chính. Các công ty Bigtech được công nhận ngày nay là Google, Amazon, Facebook và Apple (GAFA), Baidu, Alibaba và Tencent (BAT), ngoài ra thì Microsoft và IBM cũng là những tập đoàn có liên quan tới Bigtech.