



Thông cáo báo chí

Ngày	7/4/2017
Liên hệ	Vũ Thị Thu Nguyệt Tel: (04) 3946 2246, máy lẻ: 4690; Mobile: 0947 093 998 E-mail: vu.thi.thu.nguyet@vn.pwc.com
Số trang	3

Đa số các nhà cung cấp dịch vụ tài chính có dự định mở rộng hợp tác với các công ty FinTech; 88% lo ngại sẽ để mất doanh thu vào tay các đối thủ mới nổi

- 82% các nhà cung cấp dịch vụ tài chính có ý định hợp tác với các công ty FinTech trong 3 đến 5 năm tới
- 88% lo ngại sẽ để mất doanh thu vào tay các công ty FinTech độc lập & cho rằng gần 1/4 doanh thu (24%) hiện tại sẽ bị các FinTech thu tóm
- Các công ty tài chính kỳ vọng nhận được lợi tức đầu tư trung bình là 20% cho các dự án liên quan đến FinTech

Phần lớn các ngân hàng, công ty bảo hiểm và công ty quản lý đầu tư trên thế giới có dự định tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp FinTech trong 3 đến 5 năm tới. Đây là nhận định từ nghiên cứu mới nhất của PwC với tựa đề “*Về lại ranh giới: Ảnh hưởng ngày càng lớn của FinTech lên ngành Dịch vụ Tài chính*”.

Nghiên cứu toàn cầu dựa trên kết quả khảo sát hơn 1.300 người cho thấy ngành tài chính đang dần nắm bắt được sự đổi mới sáng tạo. Sự hợp tác giữa các nhà cung cấp dịch vụ truyền thống và FinTech xuất phát chủ yếu từ quan ngại rằng doanh thu của các tổ chức tài chính truyền thống sẽ rơi vào tay các công ty FinTech độc lập. 88% cho rằng đây là một mối đe dọa thực sự đối với họ (năm 2016: 83%) và họ nhận thấy khoảng 24% tổng doanh thu của mình đang bị đe dọa bởi các FinTech.

Giữa hai bên đang hình thành một nhận thức chung: các công ty khởi nghiệp FinTech cần khả năng tiếp cận vốn và nguồn khách hàng của các nhà cung cấp dịch vụ truyền thống; các công ty tài chính lớn thì đang dần nhận ra rằng FinTech có thể là chìa khóa giúp họ giải quyết các vấn đề về hệ thống công nghệ kế thừa hay truyền thông khách hàng.

45% người tham gia khảo sát cho biết họ đang hợp tác với các công ty FinTech, cao hơn tỷ lệ 32% năm ngoái. 82% bày tỏ ý định sẽ hợp tác trong 3 đến 5 năm tới. Những mối quan hệ hợp tác này tuy còn nhiều thách thức, nhưng có tác dụng đẩy nhanh các kế hoạch đổi mới sáng tạo.

Ông Manoj Kashyap – Lãnh đạo toàn cầu dịch vụ FinTech của PwC cho biết:

“Việc hợp tác với FinTech, và rộng hơn là đổi mới sáng tạo, không đồng nghĩa với việc chạy theo những xu hướng mới nhất. Bản chất vấn đề ở đây là tìm được cách tốt nhất, hiệu quả nhất để triển khai chiến lược kinh doanh và cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng.



“Các tổ chức tài chính càng hợp tác sâu rộng với các doanh nghiệp FinTech thì người tiêu dùng sẽ càng cảm nhận được lợi ích rõ rệt hơn. Hy vọng rằng những chi phí và phiền hà mà khách hàng thường gặp phải khi tương tác với ngân hàng, công ty bảo hiểm hay quản lý tài sản sẽ giảm đi. Thay vào đó, khách hàng sẽ hưởng lợi từ những dịch vụ đồng bộ, hiệu quả và sản phẩm được thiết kế phù hợp hơn với nhu cầu của họ.”

Cách duy nhất để thu được lợi nhuận là đầu tư vào cái mới

Sắp xếp thứ tự ưu tiên trong quá trình đổi mới sáng tạo là chìa khóa cho các tổ chức tài chính. Trước hết tìm hiểu nhu cầu thị trường, tiếp đó đầu tư có chọn lọc để học hỏi sẽ giúp tạo ra cơ hội cho các công ty dịch vụ tài chính.

Thông qua việc áp dụng một trong nhiều giải pháp do các FinTech đưa ra, các tổ chức tài chính có thể thu được lợi nhuận tăng dần, mở rộng hệ thống sản phẩm – dịch vụ và tiếp cận khách hàng mới. Các tổ chức tài chính được kỳ vọng sẽ tối ưu hóa được quá trình đổi mới và đáp ứng được nhu cầu khách hàng ngày càng tốt hơn. Giảm đầu tư vào việc mở rộng quy mô và tập trung vào các khoản đầu tư có chọn lọc sẽ mang lại lợi ích lâu dài, và cuối cùng có thể thu được lợi nhuận (ROI) kỳ vọng 20% mỗi năm.

Ngân hàng bán lẻ và thanh toán là tâm điểm

Theo 80% người trả lời, lĩnh vực ngân hàng bán lẻ sẽ tiếp tục là tâm điểm bị ảnh hưởng trong 5 năm tới. Phần lớn các ngân hàng cho rằng lĩnh vực cho vay cá nhân (64%) và tài chính cá nhân (50%) có nhiều nguy cơ rơi vào tay các FinTech hơn cả. Để giữ chân khách hàng, các ngân hàng sẽ phải tập trung vào thiết kế sản phẩm, sự tiện dụng, khả năng tiếp cận dịch vụ 24/7 và tốc độ dịch vụ.

Khảo sát của PwC cho thấy các ngân hàng cũng đang khám phá các công nghệ mới như blockchain (sổ cái phân tán). Gần 1/3 người trả lời cho biết họ đang ở những giai đoạn đầu tiên trong việc đánh giá chiến lược và các đối tác tiềm năng để ứng dụng công nghệ blockchain.

Với phần lớn người tham gia khảo sát coi chuyển tiền và thanh toán là những lĩnh vực khách hàng đã và đang giao dịch với FinTech, 73% các công ty cung cấp dịch vụ thanh toán vẫn cho rằng một phần hoạt động kinh doanh của mình đang bị các FinTech đe dọa, tuy nhiên con số này thấp hơn tỷ lệ 87% trong cuộc khảo sát năm ngoái. Điều này phản ánh thực tế rằng các công ty cung cấp dịch vụ thanh toán đang coi FinTech là cơ hội nhiều hơn là thách thức, đặc biệt là khi tỷ lệ hợp tác với các công ty FinTech đã tăng lên mức 42% (cao hơn mức 35% năm ngoái).

Các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền di động đang trở thành cánh cổng để tiếp cận một bộ phận dân số chưa giao dịch với ngân hàng. PwC dự báo rằng công nghệ di động sẽ giúp nhiều khách hàng mới tiếp cận các dịch vụ tài chính và mở ra một thị trường mới có tổng giá trị tới 3 nghìn tỷ USD cho lĩnh vực thanh toán toàn cầu.

Chia sẻ về sự phát triển của FinTech tại Việt Nam, ông Trần Quốc Dũng - Phó Tổng Giám đốc, Phụ trách Dịch vụ Tư vấn CNTT của PwC Việt Nam nhận định:

“Có thể nói Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã có hỗ trợ rất tốt cho sự phát triển của FinTech trong 5 năm qua, cụ thể là thông qua việc cấp giấy phép cho khoảng 20 tổ chức không phải là ngân hàng cung cấp dịch vụ thanh toán điện tử. Tôi dự đoán Ngân hàng Nhà nước sẽ có



những động thái cởi mở hơn nữa bằng việc cho thí điểm những dịch vụ FinTech mới như một số nước trên thế giới nhằm kích thích sự tăng trưởng của lĩnh vực này. Tuy nhiên, tôi cũng không khuyến khích các công ty FinTech có những nỗ lực phát triển quá tham vọng khi chưa có hành lang pháp lý rõ ràng cho lĩnh vực này. Các công ty FinTech cần chủ động trao đổi các khía cạnh đáng lưu tâm với các cơ quan lập pháp để các cơ quan này hiểu rõ hơn nhu cầu của thị trường và xây dựng các quy định pháp lý phù hợp.”

- Hết thông cáo -

Thông tin cho tòa soạn:

1. Khảo sát FinTech toàn cầu năm 2017 của PwC được thực hiện với 1.308 người trả lời, phần lớn trong đó là các CEO, lãnh đạo các bộ phận trong doanh nghiệp, Lãnh đạo Đổi mới sáng tạo, Lãnh đạo CNTT / Công nghệ số / Công nghệ đến từ 71 quốc gia tại 6 khu vực địa lý. Những người trả lời đến từ nhiều ngành nghề, bao gồm ngân hàng, quản lý tài sản, thanh toán quỹ, bảo hiểm, tái bảo hiểm và FinTech. Phần lớn là các doanh nghiệp, tổ chức lớn bên cạnh một số ít là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
2. Báo cáo khảo sát cũng bao gồm các nhận định và dữ liệu độc quyền của nền tảng DeNovo của PwC. DeNovo cung cấp dịch vụ tư vấn theo yêu cầu về FinTech và các công nghệ mới nổi. Công cụ này cho phép tìm kiếm kết quả phân tích về các công ty khởi nghiệp, công nghệ và lĩnh vực mới nổi. Công cụ này cũng cho phép đánh giá tác động của đổi mới sáng tạo lên doanh nghiệp và giúp theo dõi các xu hướng, chủ đề hay doanh nghiệp mà người sử dụng quan tâm. Để sử dụng thử miễn phí nền tảng DeNovo hoặc nâng cấp lên gói dịch vụ cao cấp DeNovo Premium và trao đổi trực tiếp với các chuyên gia, vui lòng truy cập <https://denovo.pwc.com>.

Giới thiệu PwC

Tại PwC, mục tiêu của chúng tôi là tạo dựng niềm tin trong xã hội và giải quyết các vấn đề quan trọng. Chúng tôi là một mạng lưới các công ty PwC tại 157 quốc gia với hơn 223.000 nhân viên luôn cam kết cung cấp các dịch vụ kiểm toán và đảm bảo, tư vấn quản lý tài chính và tư vấn thuế và pháp lý chất lượng cao. Hãy trao đổi với chúng tôi các vấn đề của bạn và tìm hiểu rõ hơn về chúng tôi bằng cách truy cập trang web www.pwc.com và www.pwc.com/vn.

Giới thiệu PwC Việt Nam

PwC Việt Nam thành lập văn phòng tại Hà Nội và Tp. HCM năm 1994. Đội ngũ chuyên gia của chúng tôi gồm hơn 750 người Việt Nam và nước ngoài am hiểu sâu sắc môi trường kinh doanh tại Việt Nam và hiểu biết sâu rộng các chính sách và thủ tục đầu tư, thuế, pháp luật, kế toán và tư vấn trên cả nước. Chúng tôi có một công ty luật 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam được Bộ Tư pháp cấp giấy phép có trụ sở chính tại Tp. Hồ Chí Minh và chi nhánh tại Hà Nội.

Chúng tôi luôn hỗ trợ hết khả năng để giúp khách hàng đạt được mục tiêu của họ. Với đội ngũ chuyên gia có năng lực và kiến thức chuyên sâu về các lĩnh vực ngành nghề kinh doanh cần thiết cho khách hàng tại mỗi thị trường địa phương trên khắp mạng lưới, chúng tôi cung cấp dịch vụ toàn diện cho khách hàng ở bất kỳ nơi nào họ hoạt động kinh doanh, trên khắp Châu Á và các khu vực khác trên toàn thế giới.

©2017 Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam. Bảo lưu mọi quyền.



PwC được hiểu là mạng lưới PwC và/hoặc một trong nhiều công ty thành viên, trong đó mỗi công ty thành viên là một pháp nhân độc lập và riêng biệt. Vui lòng truy cập www.pwc.com/structure để biết thêm chi tiết.