

Kỷ nguyên số, ngân hàng - công nghệ gia tăng hợp tác

16:22 27/08/2018

Một khảo sát của Viện nhân lực ngân hàng tài chính (BTCI) cho thấy, có tới 50% khách hàng của các ngân hàng muốn chuyển sang sử dụng nền tảng công nghệ số. Đây là cơ hội, song cũng là thách thức của các nhà băng.

Lãnh đạo nhiều ngân hàng cho hay, trước đây, các khách hàng doanh nghiệp thường chỉ yêu cầu giao dịch thuận tiện, nhanh chóng. Thế nhưng, hiện nay, yêu cầu của họ đã thay đổi. Các doanh nghiệp không chỉ muốn ngân hàng trở thành nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng mà còn mong muốn ngân hàng là nhà tư vấn, nhà quản lý tài chính, giúp họ xử lý những vướng mắc trong hoạt động, hỗ trợ kết nối kinh doanh...

“Muốn làm được điều này, ngân hàng phải đưa ra các giải pháp công nghệ thông minh để phục vụ nhu cầu thiết yếu và ngày một thay đổi của doanh nghiệp. Tuy nhiên, một mình ngân hàng không thể làm được điều này, đó là lý do ngân hàng bắt tay với doanh nghiệp công nghệ đã trở thành xu hướng”, Phó Tổng giám đốc một ngân hàng TMCP cho hay.



(Ảnh minh họa)

Dễ nhận thấy, vài năm gần đây, hàng loạt ngân hàng đã chuyển đổi rất mạnh mẽ trong việc đưa ra các sản phẩm, dịch vụ rất sáng tạo nhằm vào khách hàng doanh nghiệp.

Đơn cử, HSBC Việt Nam triển khai ứng dụng Trade Transaction Tracker dành cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Công cụ này cho phép khách hàng cập nhật thông tin thuận tiện về các hoạt động tín dụng chứng từ xuất nhập khẩu, giao dịch nhờ thu và giao dịch thanh toán quốc tế tại các thị trường. VietinBank lại bắt tay với Opportunity Network (ON) để cung cấp nền tảng cho việc kết nối doanh nghiệp. Theo đó, doanh nghiệp có thể dễ dàng kết nối với các doanh nghiệp là thành viên của ON trên toàn thế giới, từ đó giảm chi phí tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường, tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới...Hoặc như Ngân hàng VIB hợp tác với Kiu Global ra mắt ứng dụng KIU Pay phục vụ hoạt động tín dụng...

Tuy nhiên, ngoài các dịch vụ hỗ trợ thanh toán, kết nối kinh doanh, một trong những vấn đề mà doanh nghiệp đau đầu nhất hiện nay là nghiệp vụ kế toán, vốn tốn rất nhiều thời gian và nhân lực của doanh nghiệp. Ngay cả với nghiệp vụ phức tạp này, gần đây, nhiều ngân hàng cũng đang tìm kiếm các giải pháp để đồng hành và hỗ trợ doanh nghiệp.

Được biết, vừa mới đây, Maritime Bank đã là ngân hàng đầu tiên kết nối thành công và đã chính thức triển khai Dịch vụ kết nối ngân hàng điện tử trên phần mềm kế toán với Công ty MISA – Một công ty chuyên về các giải pháp công nghệ và phần mềm kế toán với nhiều tiện ích.

Đây là giải pháp giúp kế toán viên rút ngắn thời gian và công sức khi thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền, truy vấn trực tiếp trên phần mềm MISA SME.NET 2017. Thay vì sau khi giao dịch tại ngân hàng hoặc trên ngân hàng điện tử, doanh nghiệp phải hạch toán nhiều chứng từ lên phần mềm quản trị kế toán gây mất thời gian và có thể dẫn đến sai sót, thì nay, kế toán viên chỉ cần thao tác duy nhất trên 01 phần mềm kế toán tích hợp đầy đủ các tính năng tiện ích: Thanh toán, tự động hạch toán lệnh chuyển tiền vào hệ thống kế toán, truy vấn thông tin tài khoản... giúp kế toán viên tiết kiệm thời gian giao dịch ngân hàng, hạch toán chứng từ kế toán, đối chiếu số tiền gửi với sổ phụ ngân hàng.

Để sử dụng dịch vụ hữu ích này, doanh nghiệp chỉ cần mở Tài khoản Maritime Bank liên kết phần mềm kế toán MISA. Với tài khoản này, ngay lập tức khách hàng sẽ được sử dụng không giới hạn các ưu đãi miễn, giảm phí với Gói ưu đãi dịch vụ từ Maritime Bank...

Việc hàng loạt ngân hàng rầm rộ bắt tay với các doanh nghiệp công nghệ đã khiến thị trường xuất hiện những sản phẩm, dịch vụ sáng tạo mới, đáp ứng nhu cầu kinh doanh của doanh nghiệp, giúp những đơn vị này nhanh chóng hội nhập kỷ nguyên số.

Theo đánh giá của các chuyên gia, sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ và sự ra đời của nhiều công ty công nghệ mới đang tạo cơ hội cho những ngân hàng năng động, iết nắm bắt cơ hội để thu hút khách hàng. Đặc biệt, những ngân hàng vừa và nhỏ vốn không đủ tiềm lực đầu tư hàng chục, hàng tỷ USD cho công nghệ vẫn có thể rút ngắn đường đi, gia tăng tiện ích cho người dùng qua bài toán bắt tay để các bên cùng có lợi.

Dĩ nhiên, cuộc đua ra đời của những sản phẩm, dịch vụ sáng tạo nhằm vào phân khúc khách hàng doanh nghiệp mới chỉ ở giai đoạn bắt đầu. Trong cuộc đua này, những ngân hàng thấu hiểu nhu cầu của khách hàng, mang lại những tiện ích vượt trội sẽ nhanh chóng chiếm lĩnh được thị phần của phân khúc khách hàng tiềm năng này.

Bảo Ngọc (t/h)