TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Thị trường "tài chính nhúng" có nhiều tiềm năng nhưng phải quan tâm vấn đề pháp lý, bảo mật, chia sẻ

06:18 24/09/2022

Các chuyên gia lưu ý, thị trường "tài chính nhúng" có nhiều tiềm năng nhưng vẫn còn rất nhiều thách thức. Các vấn đề về chia sẻ dữ liệu, bảo mật, vấn đề pháp lý, sự cởi mở hợp tác giữa các bên... đòi hỏi sẽ cần thêm thời gian để giải quyết và có hướng phát triển cho xu hướng dịch vụ tài chính mới này.

"Tài chính nhúng" không phải là khái niệm hoàn toàn mới, nó có thể được hiểu đơn giản là "nhúng" các công cụ hoặc dịch vụ tài chính vào các bên tham gia, đem lại một lựa chọn mới cho khách hàng. Chẳng hạn, từ một ứng dụng thanh toán của ngân hàng, người dùng có thể tiếp cận với nhiều dịch vụ khác nhau như bảo hiểm, mua sắm, vé máy bay...

Ngược lại, từ một trang thương mại điện tử bất kỳ, người mua sắm có thể dễ dàng lựa chọn các hình thức thanh toán, thậm chí mua trước trả sau.



Thị trường "tài chính nhúng" có nhiều tiềm năng nhưng phải quan tâm vấn đề pháp lý, bảo mật, chia sẻ . Ảnh minh họa internet.

Những tiện ích này đang ngày càng phổ biến trong bối cảnh xã hội bước vào thời đại kỹ thuật số, ưu tiên cho việc phát triển và phân tích dữ liệu. Ngày càng có nhiều hoạt động thương mại được chuyển sang trực tuyến, tạo cơ hội kết nối người tiêu dùng và doanh nghiệp với các dịch vụ tài chính phù hợp hơn, ngay tại ngữ cảnh của nền tảng mà họ đang sử dụng.

Các nghiên cứu chỉ ra rằng, việc cung cấp các dịch vụ tài chính phù hợp với ngữ cảnh hơn sẽ mang lại doanh thu bán hàng cao hơn, người tiêu dùng hài lòng hơn và tạo ra mức tăng trưởng nhanh hơn cho nhà cung cấp.

Ông Nguyễn Mạnh Tấn, Giám đốc Marketing của Haravan - một đơn vị cung cấp giải pháp bán hàng trực tuyến cho biết: Nhu cầu vay tài chính trên các nền tảng thương mại điện tử là rất lớn, chứ không chỉ là thanh toán trực tuyến. Về phía người mua, Haravan bắt tay với các bên fintech cung cấp dịch vụ "mua trước trả sau" để hỗ trợ tài chính. Còn về người bán, nền tảng này lại bắt tay với KBank và Techcobank cung cấp những khoản vay ngắn hạn, thường là 7-8 ngày cho các nhu cầu tài chính đột xuất liên quan đến hàng hóa.

Giám đốc sáng tạo số Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội (MBBank), ông Nguyễn Viết Châu phân tích: Khi ngân hàng triển khai siêu ứng dụng, việc tăng trưởng số lượng người dùng từ 2-3 triệu lên 10 triệu là việc khó, nhưng vẫn làm được. Tài chính nhúng giúp ngân hàng chuẩn hoá một số dịch vụ của mình để dễ kết nối với bên thứ ba. Chẳng hạn, chỉ cần kết nối với Grab, ngay lập tức chúng tôi có thể tiếp cận được tới một số lượng người dùng lớn với chi phí khách hàng hợp lý hơn.

Tổ chức Kiểm toán Pwc cũng nhận định, tài chính nhúng đang là xu hướng nổi bật hiện nay khi nhiều doanh nghiệp có thể tích hợp các dịch vụ tài chính vào hoạt động và danh mục dịch vụ.

Theo Pwc, sự phát triển của nền kinh tế số đã thúc đẩy hợp tác giữa ngành dịch vụ tài chính và các kênh phân phối (như các nền tảng số) để tạo ra các giao dịch và cơ hội tài chính, chẳng hạn như cho vay tiêu dùng thông qua các kênh kỹ thuật số B2C.

Các doanh nghiệp tài chính lớn, bao gồm các ngân hàng phát hành thẻ, có thể sẽ tận dụng M&A để tăng cường năng lực nhằm cạnh tranh với các công ty fintech trong nhiều dịch vụ mới nổi, chẳng hạn như "mua trước - trả sau" (Buy Now - Pay Later).

Thạch Thảo (t/h)