

TẠI SAO CÁC NGÂN HÀNG LẠI LAO VÀO CUỘC ĐUA MIỄN PHÍ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG SỐ

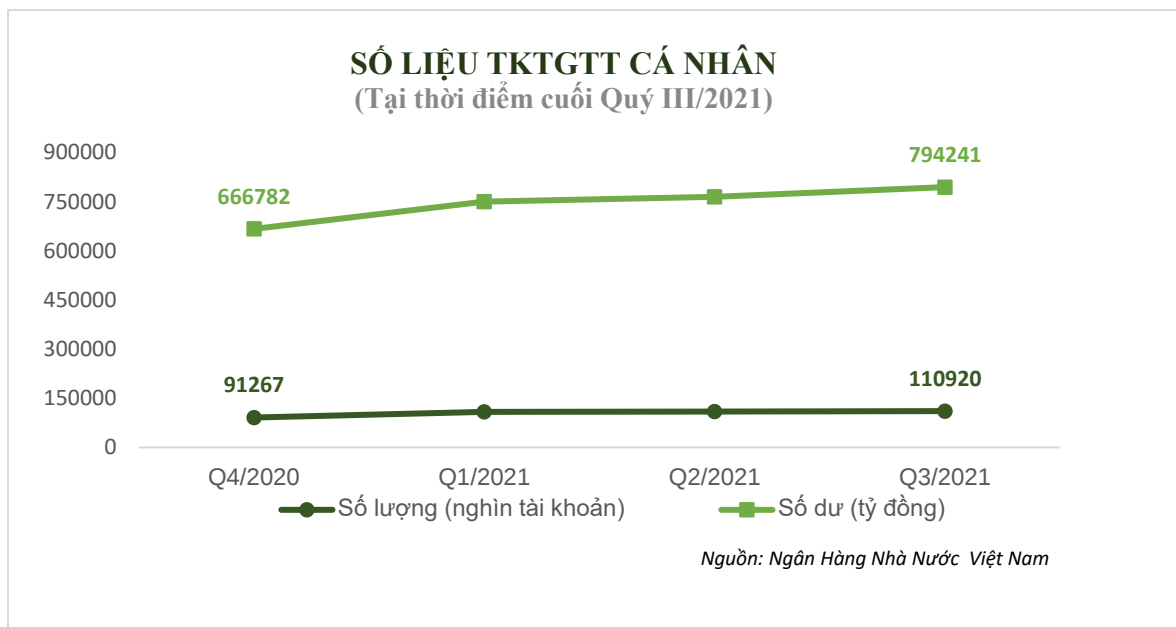
Nhóm 2

Trong bối cảnh công nghệ số bùng nổ, các ngân hàng lớn đều đang chạy theo xu hướng “Zero fee”, miễn phí tất cả các dịch vụ ngân hàng số. Nguyên nhân được cho là các ngân hàng có mục tiêu thu hút tiền gửi không kỳ hạn (CASA) – là nguồn vốn giá rẻ được ưa thích hiện nay.

Thu hút nguồn vốn giá rẻ

Ngày 28/12, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) chính thức đưa ra thông báo Miễn toàn bộ phí chuyển tiền và phí duy trì dịch vụ trên VCB Digibank - Kênh ngân hàng số dành cho khách hàng cá nhân của Vietcombank từ ngày 1/1/2022. Tiếp ngay sau đó, Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển (BIDV) và Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) lần lượt công bố miễn toàn bộ các loại phí trên kênh số BIDV Smart Banking và VietinBank iPay dành cho khách hàng cá nhân cũng từ đầu năm 2022, nhằm đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt trong thời kỳ dịch Covid-19 diễn biến phức tạp hiện nay. Nhưng đó có thực sự là lý do duy nhất hay không?

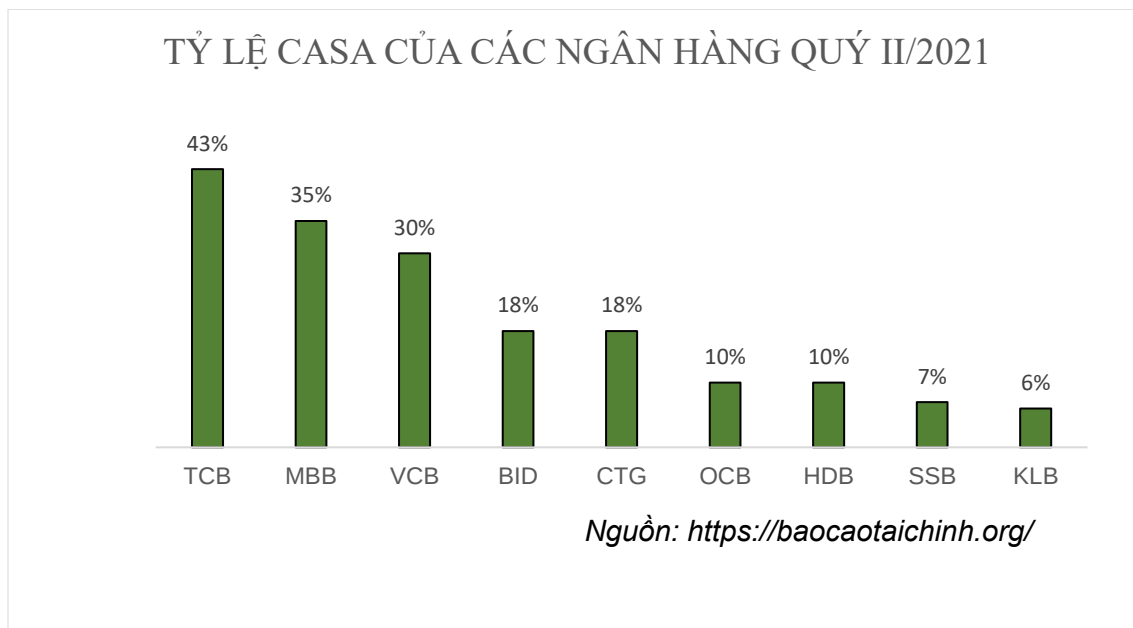
Ngân hàng nhà nước Việt Nam (NHNN) chốt dữ liệu tại thời điểm cuối Quý III/2021, số dư tài khoản tiền gửi thanh toán của cá nhân là 794.241 tỷ đồng, tăng 127.459 tỷ đồng so với thời điểm quý IV/2020, tương ứng với 110.920 nghìn tài khoản.



Theo NHNN, Tài khoản thanh toán của cá nhân là các tài khoản tiền gửi không kỳ hạn đang hoạt động của cá nhân mở tại ngân hàng để sử dụng các dịch vụ thanh toán do ngân hàng cung ứng (như dịch vụ thẻ, dịch vụ thanh toán bằng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt ngoài thẻ). Thông thường, lãi suất tiền gửi không kỳ hạn thấp hơn nhiều so với tiền gửi có kỳ hạn, chỉ dao động quanh 0.1 – 0.2%/năm. Vậy nên, duy trì tỷ lệ CASA cao ổn định sẽ giúp ngân hàng giảm chi phí nguồn vốn, bù đắp chi phí

từ tiền gửi có kỳ hạn và tối ưu hóa lãi thuần từ hoạt động kinh doanh. Và đẩy mạnh dịch vụ ngân hàng số là phương pháp các ngân hàng tiếp cận đến lượng nguồn vốn giá rẻ dồi dào này.

Techcombank và MBBank là 2 trong số các ngân hàng lớn tiên phong cho dịch vụ “Zero fee”. Tỷ lệ CASA của 2 ngân hàng lần lượt dẫn đầu so với các ông lớn khác



Ngoài ra, việc chấp nhận đánh đổi lợi nhuận từ thu phí dịch vụ sẽ giúp ngân hàng tăng lượt sử dụng dịch vụ thanh toán, tạo nền tảng bền vững và tăng quy mô khách hàng.

Vấn đề bảo mật và chất lượng dịch vụ

Theo CTCP Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) nhận định, rủi ro an ninh mạng là một thách thức đối với các ngân hàng. Bởi Việt Nam được đánh giá là thị trường đầy tiềm năng, cơ hội cho phát triển ngân hàng số với khoảng 72% dân số sở hữu smartphone, hơn 130 triệu thuê bao di động, 51 triệu thuê bao internet di động, kết nối 3G/4G phủ toàn quốc, 64 triệu người dùng internet.

Trong khi đó, theo ông Nguyễn Đức Tuấn, Quyền Giám đốc Trung tâm Ứng cứu khẩn cấp không gian mạng Việt Nam, Cục An toàn Thông tin (Bộ Thông tin và Truyền thông) cảnh báo tình trạng tấn công mạng đang diễn ra khá phổ biến. Trong đó, lĩnh vực tài chính chiếm khoảng 51% các vụ lừa đảo trên mạng trong năm 2019 (năm 2018 là 44,7%). Lợi ích tài chính là động cơ chính của tội phạm mạng chiếm đến 86%. Khoảng 30% sự cố an toàn thông tin trong lĩnh vực tài chính là do cuộc tấn công ứng dụng web.

Để bảo đảm cho dịch vụ ngân hàng số thông suốt, an toàn, chính xác, các ngân hàng đã và đang không ngừng "chạy đua" đầu tư vào công nghệ bảo đảm an toàn, bảo mật thông tin và nâng cao chất lượng dịch vụ. Điều này nhằm bảo vệ tất cả dữ liệu nhạy cảm và đảm bảo mức độ bảo mật cao nhất cho thông tin tài chính của khách hàng, tránh những tổn thất tài chính và tổn hại danh tiếng. Do đó các tổ chức tài chính nói chung và ngân hàng nói riêng sẽ chú trọng đầu tư mạnh hơn nữa vào việc gia cố an toàn toàn thông tin dữ liệu thông qua các biện pháp bảo mật mới và đa dạng hóa cách thức lưu trữ dữ liệu tài chính của khách hàng.

Tuy nhiên, không có một giải pháp nào mang lại sự tuyệt đối, đó cũng là lý do các ngân hàng gia tăng đầu tư không ngừng cho công nghệ bảo mật mới để nâng cao chất lượng dịch vụ và thu hút khách hàng quan tâm hơn tới những công nghệ bảo mật mới của mình.

Nói tóm lại, tiền gửi không kỳ hạn là miếng bánh ngon mà các ngân hàng không thể bỏ qua. Bên cạnh việc chạy theo chính sách “Zero fee” để tăng thị phần khách hàng, ngân hàng vẫn nên chú trọng vào bảo mật và chất lượng dịch vụ để có thể giữ chân khách hàng của mình.