

Hệ sinh thái số ngân hàng: Cơ hội tăng trưởng cho doanh nghiệp

04:15 28/11/2022

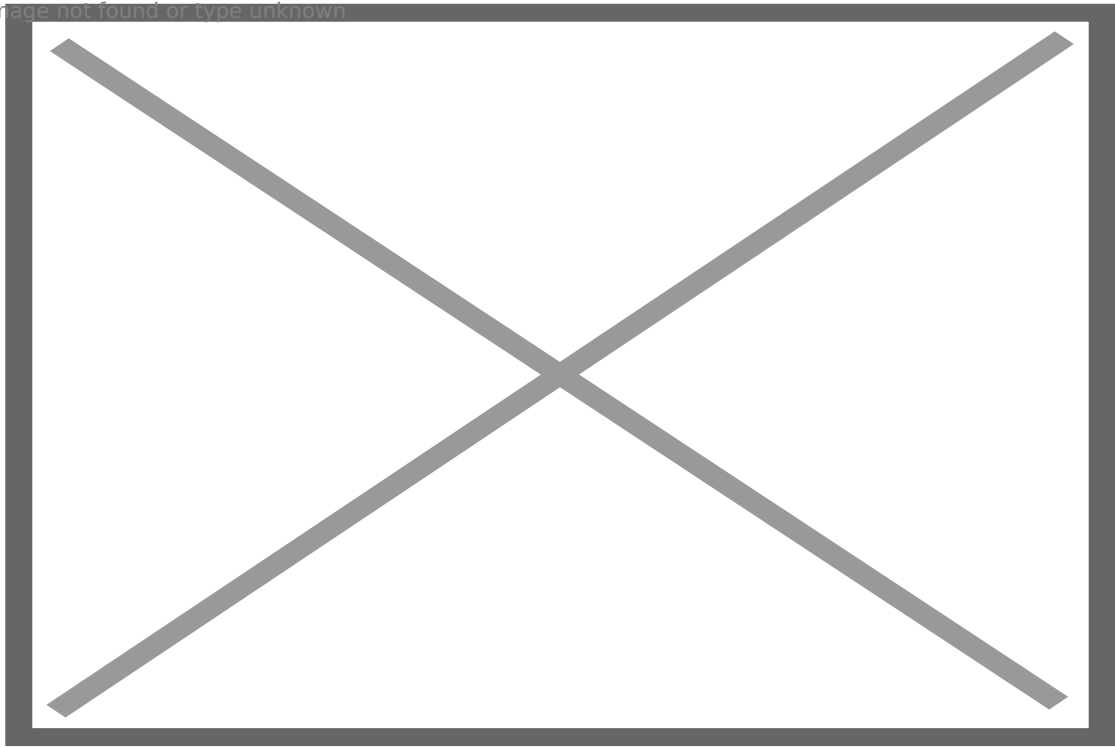
Tác giả: Trần Tuấn

Không dừng lại ở các giao dịch ngân hàng thông thường, doanh nghiệp khi tham gia vào hệ sinh thái số của ngân hàng có thể gặp gỡ các doanh nghiệp khác, chia sẻ sản phẩm với khách hàng trong hệ sinh thái đó và tối ưu hoá chi phí cho chuyển đổi số. Đó là những chia sẻ của ông Vũ Hồng Phú - Thành viên Ban điều hành MB tại Diễn đàn Shark Tank Forum 2022 vừa qua.

Sáng 25/11, Diễn đàn Shark Tank Forum 2022 - STF5 với chủ đề “Đột phá tăng trưởng trong nền kinh tế số - Hacking growth in the digital economy” do TVHub và VTV Digital được tổ chức tại TP. HCM. Tại sự kiện, ông Vũ Hồng Phú, thành viên Ban điều hành MB kiêm Tổng giám đốc MB Ageas Life đã chia sẻ những kinh nghiệm của MB trên hành trình chuyển đổi số cho doanh nghiệp trong bài thuyết trình “Ngân hàng số: Cơ hội tăng trưởng mới trong nền kinh tế số”.

Mở đầu tham luận, lãnh đạo MB lý giải vì sao chuyển đổi số là xu hướng tất yếu đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) sau đại dịch Covid-19. Ông cho biết, hơn 50% doanh nghiệp SME tại châu Á chưa được tiếp cận nguồn vốn chính thức, đồng nghĩa với khoảng 1,1 nghìn tỷ USD vốn vay ngân hàng cho SME chưa được triển khai.

Image not found or type unknown

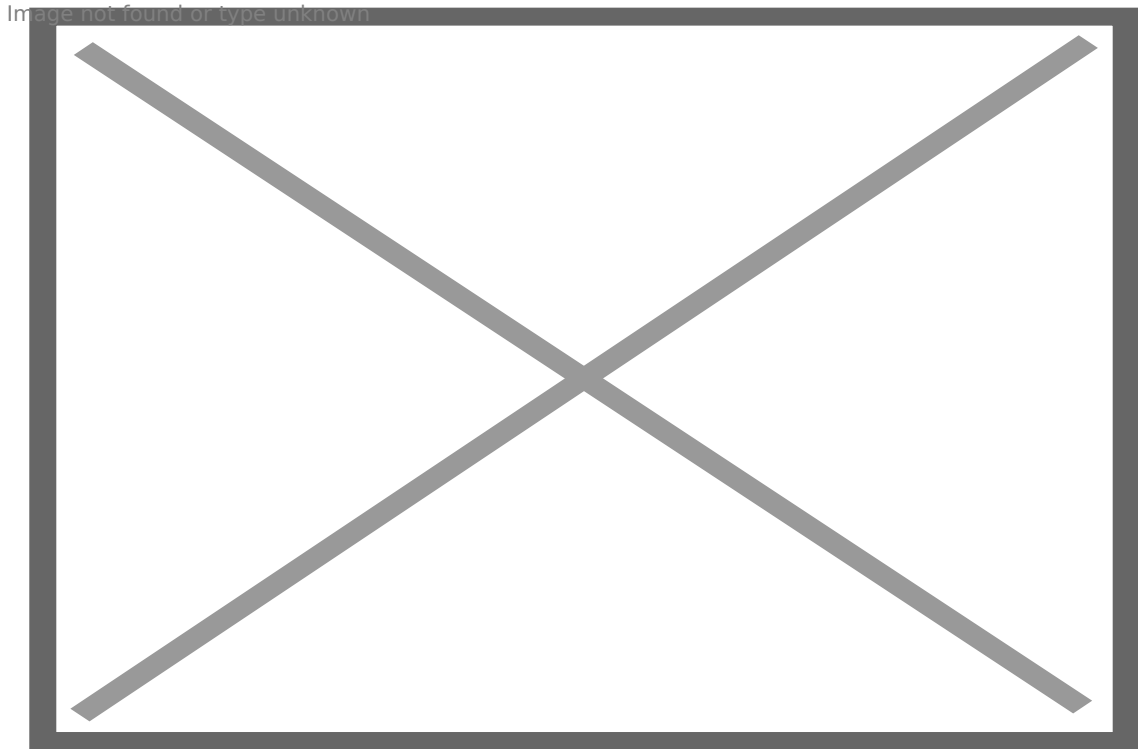


Ông Vũ Hồng Phú, Thành viên Ban điều hành MB kiêm Tổng Giám đốc MB Ageas Life chia sẻ kinh nghiệm chuyển đổi số của MB.

“Đây là tiềm năng rất lớn đối với nền kinh tế số của nước ta,” vị lãnh đạo cho hay. Bên cạnh đó, theo ông, vẫn tồn tại những thách thức cũ với doanh nghiệp SME, ví dụ, 45% SME gặp khó khăn với thời gian xử lý hồ sơ vay dài dù các ngân hàng đẩy mạnh đổi mới về sản phẩm và trải nghiệm khách hàng.

Theo số liệu khảo sát 2260 doanh nghiệp của McKinsey tại Đông Nam Á và Ấn Độ (năm 2022), trong 3 năm tới, khoảng 70% doanh nghiệp sẽ chuyển đổi sang nền tảng kinh doanh số (digital sales). Với chuyển dịch đó, dự kiến đến năm 2025, doanh thu đến từ nền tảng số sẽ chiếm khoảng 69%, trong khi doanh thu từ kênh truyền thống sẽ giảm xuống còn 31%. “Điều này đặt ra thách thức mới đối với doanh nghiệp SME, song cũng cho thấy tiềm năng về hợp tác số giữa ngân hàng và các merchant thúc đẩy bán chéo các dịch vụ tích hợp ngân hàng và ngoài ngân hàng (Beyond Banking)” ông Phú chia sẻ.

Trên cơ sở đó, lãnh đạo MB chỉ ra bốn trụ cột của một hệ sinh thái hợp tác thành công cho ngân hàng và các doanh nghiệp SME, bao gồm: Xây dựng hệ sinh thái hợp tác chuẩn, đây là yếu tố quan trọng nhất đối với các doanh nghiệp SME khi chuyển đổi số; luôn lấy khách hàng làm trọng tâm; duy trì bằng quá trình hợp tác mạnh mẽ, giải quyết các yếu tố về tính độc quyền, chia sẻ dữ liệu, chia sẻ doanh thu...; và thúc đẩy thông qua sức mạnh phân tích dữ liệu.



Lãnh đạo MB chỉ ra bốn trụ cột của một hệ sinh thái hợp tác thành công cho ngân hàng và các doanh nghiệp SME.

Phân tích case study về hệ sinh thái số của MB, ông Vũ Hồng Phú cho biết, hiện MBBank có hai nền tảng số chủ lực là App MBBank (dành cho khách hàng cá nhân) và BIZ MBBank (dành cho khách hàng doanh nghiệp). “Trên nền tảng này không đơn thuần chỉ là dịch vụ ngân hàng mà chúng tôi cung cấp rất nhiều các dịch vụ khác cho khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân”. Hiện có hơn 200 doanh nghiệp đang liên kết cung cấp sản phẩm, dịch vụ trên hai nền tảng ứng dụng này của MB, ông cho hay.

Lãnh đạo MB chia sẻ, hệ sinh thái tài chính dành cho doanh nghiệp của MB gồm ba cấu phần chính. Cấu phần thứ nhất là Dịch vụ Ngân hàng (Business Banking) như mở tài khoản online, onboarding, bảo lãnh online... Hai cấu phần còn lại là Quản trị Doanh nghiệp (Business Management) và Market Place, đây là điểm tạo nên sự khác biệt trong hệ sinh thái số dành cho doanh nghiệp của MB.

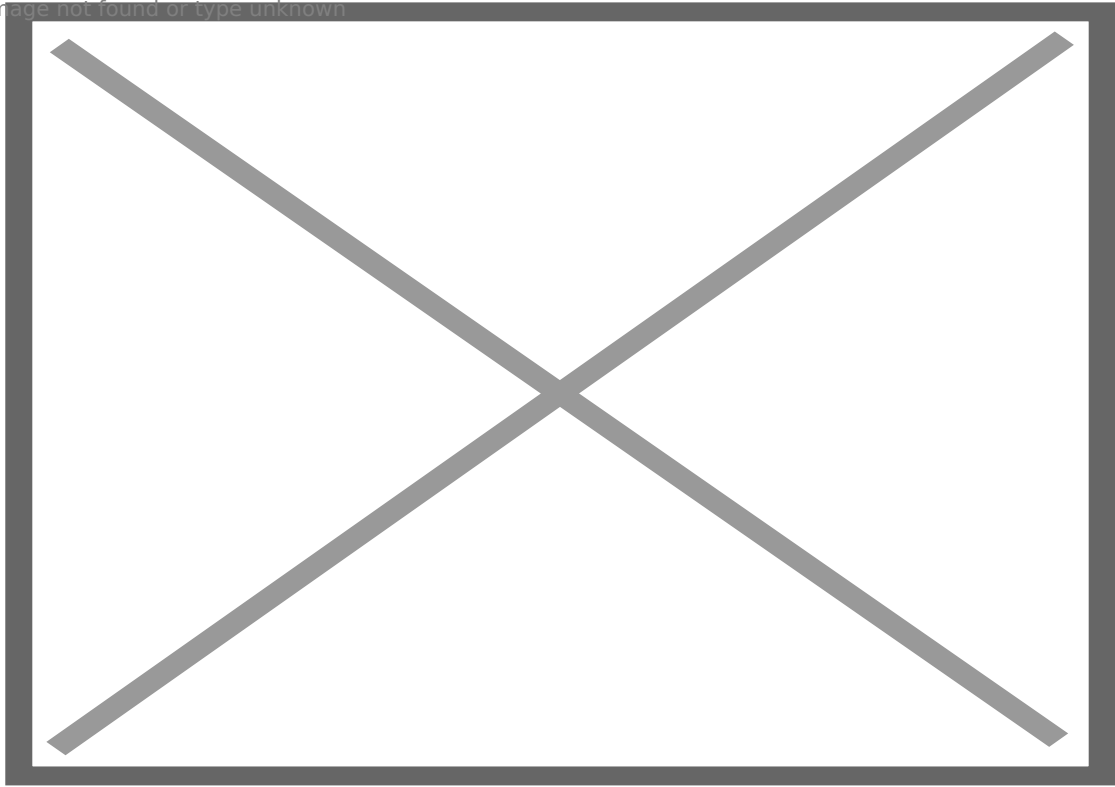
Cụ thể, hệ sinh thái số của MB tích hợp nền tảng quản trị cho doanh nghiệp như quản trị tài chính kế toán, quản trị nhân sự, quản lý bán hàng... “Trong tương lai, sau khi được nâng cấp, nền tảng này có thể tích hợp thành một giải pháp ERP trọn gói cho khách hàng,” ông Phú chia sẻ. Bên cạnh đó, với cấu phần Market Place, các doanh nghiệp tham gia hệ sinh thái của MB có thể gặp gỡ nhau, chia sẻ sản phẩm với các khách hàng trong hệ sinh thái và tối ưu hoá chi phí khi tham gia vào một hệ sinh thái số. Đây là đặc thù của mô hình ngân hàng số mà MB đang triển khai cho doanh nghiệp,” lãnh đạo MB nhấn mạnh.

Cùng với đó, MB là ngân hàng tiên phong triển khai blockchain cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. “Giải pháp này giúp kết nối khách hàng xuất khẩu, nhập khẩu, ngân hàng của bên xuất khẩu, nhập khẩu, hải quan, hãng tàu..., cho phép người dùng theo dõi toàn bộ quy trình trên nền tảng Contour,” ông Phú cho biết. Theo lãnh đạo MB, đây là bước tiến mới của nhà băng trong lộ trình chuyển đổi số hoạt động tài chính ngân hàng, cụ thể là số hóa sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng xuất nhập khẩu, tối ưu trải nghiệm của khách hàng.

Với mục tiêu trở thành Doanh nghiệp số, trong năm năm qua, MB tập trung làm chủ công nghệ, đẩy mạnh các dịch vụ, sản phẩm trên kênh số. Nền tảng số BIZ MBBank hiện có hơn 200.000 người dùng (user), với hơn 100.000 user giao dịch thường xuyên chiếm khoảng 10% số lượng doanh nghiệp tại Việt Nam. Còn đối với App MBBank, nền tảng này đang phục vụ khoảng 20 triệu khách hàng, trong đó giao dịch thường xuyên hàng tháng là khoảng 12 triệu.

“So với 380 triệu giao dịch trong năm 2021 thì năm nay chúng tôi đã đạt 1 tỷ giao dịch trên kênh số, với doanh số giao dịch khoảng 8 triệu tỷ đồng. MB cũng đứng số 1 về thị phần số lượng giao dịch qua Napas,” lãnh đạo MB cho hay.

Image not found or type unknown



Nền tảng BIZ MBBank dành cho khách hàng doanh nghiệp.

Việc hoàn thiện hệ sinh thái tài chính cộng với chiến lược kinh doanh số được triển khai quyết liệt đã giúp MB khởi sắc ngay trong giai đoạn nền kinh tế gặp khó khăn vì Covid-19, đạt được sự tăng trưởng ngoạn mục cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Theo lãnh đạo MB, ngân hàng coi chuyển đổi số là một hành trình tất yếu, trong đó, thước đo chính cho chuyển đổi số là số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ, số lượng giao dịch trên kênh số và trải nghiệm vượt trội của khách hàng.

Cũng mới đây, Fitch Ratings đã nâng xếp hạng tín nhiệm của MB từ B+ lên BB- với triển vọng tích cực, tạo điều kiện thuận lợi để MB tiếp tục đồng hành cùng các doanh nghiệp xuất nhập khẩu vừa và nhỏ cũng như các doanh nghiệp quy mô lớn, đồng thời khẳng định hoạt động an toàn, bền vững của MB trong thời gian qua.

Bảo Châu

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/public/he-sinh-thai-so-ngan-hang-co-hoi-tang-truong-cho-doanh-nghiep>