



Ý NGHĨA KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG BÁN LẺ TRONG HỘI NHẬP

ThS. NGUYỄN THU GIANG

Phần lớn các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay đều hướng tới khai thác và phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Đây là hướng đi hoàn toàn đúng đắn, bởi theo xu hướng hội nhập ngày càng có nhiều tổ chức phi tài chính tham gia vào lĩnh vực này và đặt các ngân hàng thương mại bán lẻ Việt Nam vào một bối cảnh cạnh tranh gay gắt và khốc liệt ngay trên chính "sân nhà". Từ góc độ kinh tế - xã hội, bài viết đi sâu phân tích và làm nổi bật ý nghĩa kinh tế - xã hội của việc phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

• Từ khóa: Kinh tế - xã hội, hội nhập, dịch vụ ngân hàng, bán lẻ, ngân hàng thương mại.

Những năm gần đây, thị trường tiêu dùng từ vị trí thứ yếu đã trở thành lĩnh vực chiến lược, bởi do tính chất phân tán rủi ro và khả năng đa dạng hóa sản phẩm của thị trường này. Tiến bộ khoa học kỹ thuật trong lĩnh vực điện tử viễn thông cũng đã đem lại cho ngân hàng khả năng tiếp cận các khách hàng cá nhân vào mọi lúc mọi nơi thông qua các kênh bán lẻ hiện đại. Cùng với tiến trình hội nhập thị trường tài chính - ngân hàng, các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam ngày càng nhận thức rõ tầm quan trọng của việc phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

Với những đặc trưng quan trọng như: đa dạng, phong phú về sản phẩm cũng như đối tượng khách hàng; về tiện ích sản phẩm dịch vụ lẫn loại hình các kênh phân phối... dịch vụ ngân hàng bán lẻ có tác dụng đẩy nhanh quá trình luân chuyển tiền tệ, tận dụng tiềm năng to lớn về vốn để phát triển kinh tế; đồng thời, giúp cải thiện đời sống dân cư, hạn chế thanh toán tiền mặt, góp phần tiết kiệm chi phí và thời gian cho cả ngân hàng lẫn khách hàng. Trước sự cạnh tranh khốc liệt của hội nhập, việc các NHTM Việt Nam chú trọng khai thác và phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ mang lại những ý nghĩa kinh tế xã hội vô cùng to lớn. Cụ thể:

Đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp tập trung nguồn vốn cho nền kinh tế, khơi thông các luồng vốn khác nhau, thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm, cải thiện đời sống an sinh xã hội: NHTM huy động tập trung

được nguồn vốn đáng kể từ nguồn tiền gửi tiết kiệm nhân rồi ổn định trong dân cư và cung ứng cho các hộ gia đình và doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVV) đầu tư sản xuất kinh doanh. Từ đó, thúc đẩy sản xuất, tạo công ăn việc làm, cải thiện đời sống xã hội.

- Dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp đẩy nhanh quá trình luân chuyển tiền tệ, thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, tiết kiệm chi phí: Tiện ích của các dịch vụ ngân hàng bán lẻ là thu hút các cá nhân, hộ gia đình và DNVVN thực hiện thanh toán thông qua hệ thống ngân hàng hiện đại, đẩy nhanh quá trình thanh toán, tăng vòng quay vốn. Nhờ đó, lưu thông tiền tệ được tăng cường, đồng thời làm giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt; Đồng thời góp phần làm giảm các chi phí xã hội như in ấn, bảo quản, lưu thông, tiêu hủy...

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ sẽ giúp nhiều ngành nghề khác nhau phát triển: Đóng vai trò là trung gian tài chính giữa các luồng vốn, giữa các cá nhân, các tổ chức và các DN, ngành Ngân hàng có thể tác động mạnh đến mọi hoạt động, mọi ngành nghề khác trong nền kinh tế.

- Dịch vụ ngân hàng bán lẻ phát triển góp phần làm tăng nguồn dự trữ ngoại tệ quốc gia, cải thiện cán cân thanh toán: Thông qua các dịch vụ thanh toán quốc tế như chuyển tiền quốc tế, nhờ thu quốc tế hoặc dịch vụ chuyển tiền kiều hối... dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp Nhà nước tăng nguồn thu dự trữ ngoại tệ, cải thiện cán cân thanh toán, góp phần phát triển nền kinh tế đất nước.

- Dịch vụ ngân hàng bán lẻ phát triển có thể hỗ trợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước (NHNN) điều



hành các chính sách vĩ mô: Thông qua số dư và các giao dịch trên tài khoản, Chính phủ và NHNN có thể kiểm soát được nguồn thu ngân sách từ thuế, kiểm soát được nội lực trong dân và trong tổng thể nền kinh tế, từ đó định ra được những chính sách vĩ mô giúp kiểm soát và phát huy hiệu quả các công cụ điều hành.

Đa dạng hóa nhu cầu của xã hội

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ sẽ góp phần hạn chế rủi ro, tạo an toàn cho các giao dịch tài chính cũng như cất trữ tài sản: Các cá nhân và DNVTN có thể giao dịch thanh toán qua hình thức chuyển khoản, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi hay thông qua thanh toán điện tử. Thực hiện hình thức này, khách hàng sẽ không chịu rủi ro như đối với thanh toán trực tiếp. Dịch vụ cất giữ tài sản cũng sẽ giúp khách hàng cất trữ tiền, tài sản, giấy tờ có giá, những giấy tờ hoặc đồ vật quan trọng, an toàn...

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tạo thêm kênh sinh lời: Các dịch vụ tiết kiệm tuy lãi suất có thể không cao như đầu tư, song phù hợp với những khoản tiết kiệm nhỏ lẻ của khách hàng.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp các thành phần kinh tế tiếp cận nguồn tín dụng với lãi suất hợp lý, tạo điều kiện thuận lợi trong đầu tư và tiêu dùng: Các gói tín dụng bán lẻ cung cấp cho các khách hàng cá nhân và DNVTN nguồn tài chính để triển khai đầu tư mới hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh. Các dịch vụ ngân hàng bán lẻ đều có mức lãi suất hợp lý, thời gian hoàn trả tối đa được định sẵn, giúp các khách hàng chủ động trong các kế hoạch chi tiêu của mình.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ cung cấp cho xã hội những dịch vụ tiện ích, nhanh chóng và hiệu quả: Không chỉ những khách hàng lớn, các cá nhân và DNVTN đều có thể dễ dàng tiếp cận được với NHTM mọi lúc mọi nơi thông qua internet, mobile; kịp thời thực hiện các giao dịch như: tra vấn số dư, kiểm tra lịch sử giao dịch phát sinh, kiểm tra tỷ giá, thanh toán, chuyển tiền... một cách nhanh chóng, tiết kiệm, an toàn và chính xác.

Giúp ngân hàng phân tán rủi ro, tăng lợi nhuận, mở rộng quy mô và nâng cao sức cạnh tranh

Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp NHTM phân tán được rủi ro, tạo nguồn thu ổn định: Đóng vai trò là trung gian tài chính, các NHTM phải chịu rất nhiều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp từ nền kinh tế. Do số lượng giao dịch lớn, giá trị mỗi giao dịch, dịch vụ ngân hàng bán lẻ sẽ giúp các NHTM phân tán mức độ rủi ro. Vì vậy, khi một hoặc một nhóm khách hàng có biến động thì cũng sẽ không tác động nhiều tới ngân hàng.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp NHTM tăng doanh thu và lợi nhuận: Khi nhu cầu đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, tiêu dùng, thanh toán... tăng lên, thu nhập của các NHTM sẽ tăng theo đó, bởi do nhận được các khoản phí từ việc cung ứng các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, như: các loại phí liên quan đến việc duy trì và quản lý tài khoản ngân hàng; các loại phí liên quan đến quá trình thanh toán; phí chuyển tiền; phí sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử; phí bảo lãnh, phí trả lương qua tài khoản, phí quản lý thẻ thanh toán... Không chỉ vậy, dịch vụ ngân hàng bán lẻ còn giúp các hoạt động kinh doanh khác của NHTM sinh lời một cách gián tiếp.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp NHTM mở rộng quy mô kinh doanh, đa dạng hóa và gia tăng tiện ích của các sản phẩm và phát triển cơ sở hạ tầng: Đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, các NHTM cần phải gia tăng các tiện ích sản phẩm, đa dạng hóa các loại hình sản phẩm dịch vụ bán lẻ, trang bị công nghệ hiện đại, phát triển các kênh phân phối và mở rộng mạng lưới giao dịch truyền thống cũng như mạng lưới ATM, POS rộng khắp hay internet banking.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ giúp NHTM nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường và nâng cao vị thế và thương hiệu: Thị trường tài chính ngày càng cạnh tranh gay gắt và đặt ra yêu cầu khốc liệt, các NHTM, các tổ chức tín dụng, ngay cả các tổ chức phi tín dụng không ngừng đưa ra cũng sản phẩm dịch vụ mang tính cạnh tranh cao; không ngừng hiện đại hóa công nghệ, gia tăng số lượng và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ. Điều này đồng nghĩa với việc nâng cao năng lực cạnh tranh mở rộng thị phần, nâng cao uy tín và vị thế của ngân hàng.

Tóm lại, trong bối cảnh thị trường cạnh tranh khốc liệt do mở cửa nền kinh tế, thị trường trong nước không còn mức bảo hộ cao như trước, các NHTM Việt Nam cần phải chủ động để tham gia vào quá trình hội nhập và cạnh tranh gay gắt này. Nhận thức được ý nghĩa kinh tế - xã hội của việc phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ cũng sẽ giúp các NHTM Việt Nam đi đúng hướng và hội nhập hiệu quả hơn. 

Tài liệu tham khảo:

1. <http://www.nghiencuuquocte.org;>
2. <http://www.sav.gov.vn;>
3. <http://www.sbv.gov.vn;>
4. <http://www.voer.edu.vn;>
5. <http://www.thoibaonganhang.vn;>
6. <http://www.khoahockiemtoan.vn;>
7. <http://www.vnba.org.vn> .