

Cơ hội và thách thức của ngành quản lý gia sản tại Việt Nam

Trần Thị Xuân Anh

Ngô Thị Hằng

Ngày nhận: 16/07/2018

Ngày nhận bản sửa: 06/08/2018

Ngày duyệt đăng: 24/08/2018

Quản lý gia sản (Wealth management) là loại hình dịch vụ tài chính cá nhân xuất hiện từ những năm 1990, được cung cấp bởi các ngân hàng thương mại (NHTM), công ty bảo hiểm và ngân hàng đầu tư cho các tầng lớp cá nhân có thu nhập cao của xã hội. Các tổ chức tài chính này cung cấp chuỗi dịch vụ khép kín cho vòng đời của một con người, thậm chí của cả một gia tộc bao gồm quản lý thu nhập- chi phí, tư vấn lập kế hoạch tài chính, đầu tư, bảo hiểm, hưu trí, thừa kế và quản lý thuế. Ngày nay, sự gia tăng về thu nhập của nhiều tầng lớp dân cư tại nhiều quốc gia đã hình thành nên một tầng lớp người giàu, làm cơ sở thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của ngành quản lý gia sản, trong đó có Việt Nam. Tạp chí Forbes (2013) đánh giá Việt Nam là khu vực có nhiều người giàu tự thân nhờ sự tăng trưởng của các ngành bán lẻ, công nghệ, bất động sản và tài chính. Điều này tạo ra cơ hội rất lớn cho ngành quản lý gia sản tăng trưởng mạnh trong tương lai. Tuy nhiên dưới sự tác động của các yếu tố thị trường, nhà đầu tư, nhà cung ứng dịch vụ, công nghệ, ... ngành quản lý gia sản cũng được dự báo sẽ phải đối mặt với không ít khó khăn, thách thức. Bài nghiên cứu này sẽ phân tích các cơ hội cũng như những thách thức có thể làm thay đổi cục diện ngành quản lý gia sản Việt Nam, trên cơ sở đó đưa ra một số khuyến nghị chính sách.

Từ khoá: Quản lý gia sản, tài chính cá nhân, cá nhân giàu có

1. Giới thiệu ngành quản lý gia sản toàn cầu

Trong lĩnh vực tư vấn tài chính nói chung, thường xuất hiện hai thuật ngữ gây nhầm

lẫn cho nhà đầu tư: (1) Quản lý tài sản (Asset Management) và (2) Quản lý gia sản (Wealth Management). Về cơ bản, quản lý tài sản là dịch vụ tài chính trong đó các công ty

cung cấp dịch vụ tài chính sẽ chỉ tham gia vào hoạt động quản lý tài sản và danh mục đầu tư cho cá nhân hướng tới mục tiêu tối đa hoá danh mục đầu tư cho họ. Cụ thể, các cá

nhân sẽ thuê nhà quản lý tài sản tìm kiếm các cơ hội đầu tư tiềm năng, đánh giá, phân tích mức sinh lời kỳ vọng và rủi ro, lựa chọn và thiết lập các chiến lược đầu tư và đa dạng hoá danh mục đầu tư. Các tài sản được quản lý thường gồm cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản. Ngược lại, quản lý gia sản cung cấp dịch vụ tài chính khép kín từ quản lý dòng tiền (thu- chi), tư vấn lập kế hoạch tài chính cho phần tiền tiết kiệm, xây dựng và quản lý danh mục đầu tư, kế hoạch bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ, kế hoạch hưu trí, kế hoạch thừa kế và quản lý thuế cho khách hàng (Hình 1). Chính vì vậy, danh mục tài sản được quản lý bởi các công ty quản lý gia sản không chỉ gồm cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản, mà còn mở rộng sang các sản phẩm phái sinh, bảo hiểm, quỹ tương hỗ, quỹ hưu trí, tiền gửi tiết kiệm, đầu tư bất động sản, đầu tư xuyên

biên giới...

Với khái niệm nêu trên, quản lý gia sản cung cấp chuỗi dịch vụ tài chính đa dạng, được tích hợp đối với mọi nhu cầu về tài chính và liên quan tới các khía cạnh khác nhau trong vòng đời của một cá nhân cũng như một gia tộc. Do đó, quản lý gia sản là một khái niệm rộng hơn, bao gồm trong đó cả quản lý tài sản. Nói cách khác, quản lý tài sản chỉ là một bộ phận, một loại hình dịch vụ đầu tư trong quản lý gia sản khách hàng cá nhân. Xét về hình thức cung ứng sản phẩm, quản lý gia sản được chia thành hai dạng cơ bản (Mạc Quang Huy, 2006):

- Tư vấn (Advisory): Đây là việc công ty quản lý gia sản cung cấp dịch vụ tư vấn lập kế hoạch dòng tiền, kế hoạch tài chính, đầu tư, bảo hiểm, quản lý thuế... cho khách hàng, và vì vậy các khách hàng sẽ tự quyết định từng giao dịch đầu tư, tài chính cụ thể. Vai

trò của công ty quản lý gia sản trong trường hợp này đơn giản chỉ dừng lại ở việc đưa ra các tư vấn, khuyến nghị. Thông thường các tư vấn này là miễn phí song công ty sẽ hưởng phí hoa hồng đối với từng giao dịch của khách hàng nếu được thực hiện bởi công ty. Mô hình tư

vấn thường áp dụng cho các khách hàng có kiến thức và có kinh nghiệm đầu tư.

- Ủy thác (Discretionary): Là việc khách hàng uỷ quyền quản lý và đầu tư toàn bộ danh mục tài sản cho công ty quản lý gia sản theo các tiêu chí được thoả thuận trong hợp đồng uỷ thác. Công ty quản lý gia sản có vai trò chủ động hơn trong việc lên kế hoạch và thực hiện phân bổ cơ cấu tài sản và thực hiện các giao dịch đầu tư, bảo hiểm, hưu trí và thậm chí quản lý thuế thu nhập cá nhân trong một giới hạn nhất định. Điều này tất nhiên không có nghĩa là khách hàng mất quyền kiểm soát đối với danh mục tài sản của họ. Chuyên gia tư vấn vẫn thường xuyên tham khảo ý kiến khách hàng về các quyết định mà họ dự định tiến hành nhằm mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

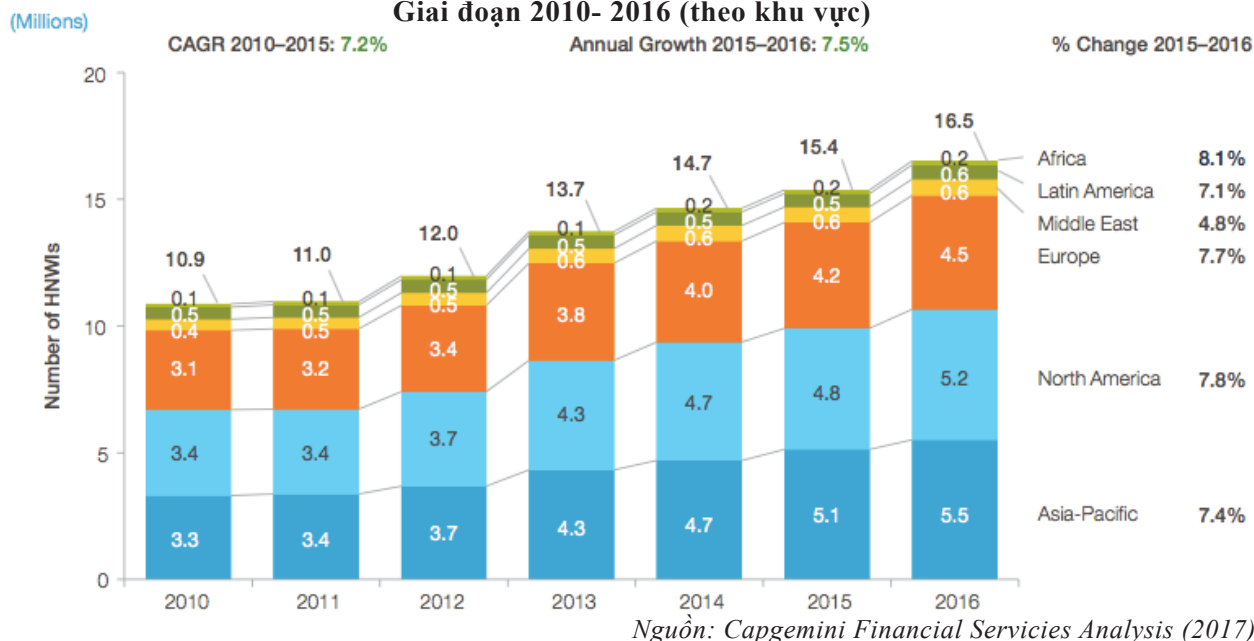
Ủy thác quản lý gia sản rất phù hợp với các cá nhân không có nhiều kiến thức, kinh nghiệm về tài chính, đầu tư cũng như thời gian tham gia vào việc quản lý gia sản hàng ngày. Mô hình quản lý này ngày càng được phát triển và không chỉ giới hạn ở quản lý gia sản truyền thống, các công ty quản lý gia sản còn thực hiện cả một số dịch vụ hiện đại như xây dựng phong cách sống, quản trị đời tư cho các gia đình giàu có. Do vậy, công ty quản lý gia sản thường hưởng phí quản lý trên tổng giá trị gia sản quản lý thay vì hưởng phí hoa hồng cho từng giao dịch cụ thể. Trong những năm qua, tại một

Hình 1. Các dịch vụ Quản lý gia sản



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

**Hình 2. Số lượng khách hàng giàu có (HNWIs) của ngành quản lý gia sản
Giai đoạn 2010- 2016 (theo khu vực)**



số quốc gia phát triển, quản lý gia sản cho người giàu đã trở thành một ngành kinh tế hấp dẫn thuộc nghiệp vụ quản lý đầu tư. Thực tế này bắt nguồn bởi những lý do căn bản như sau:

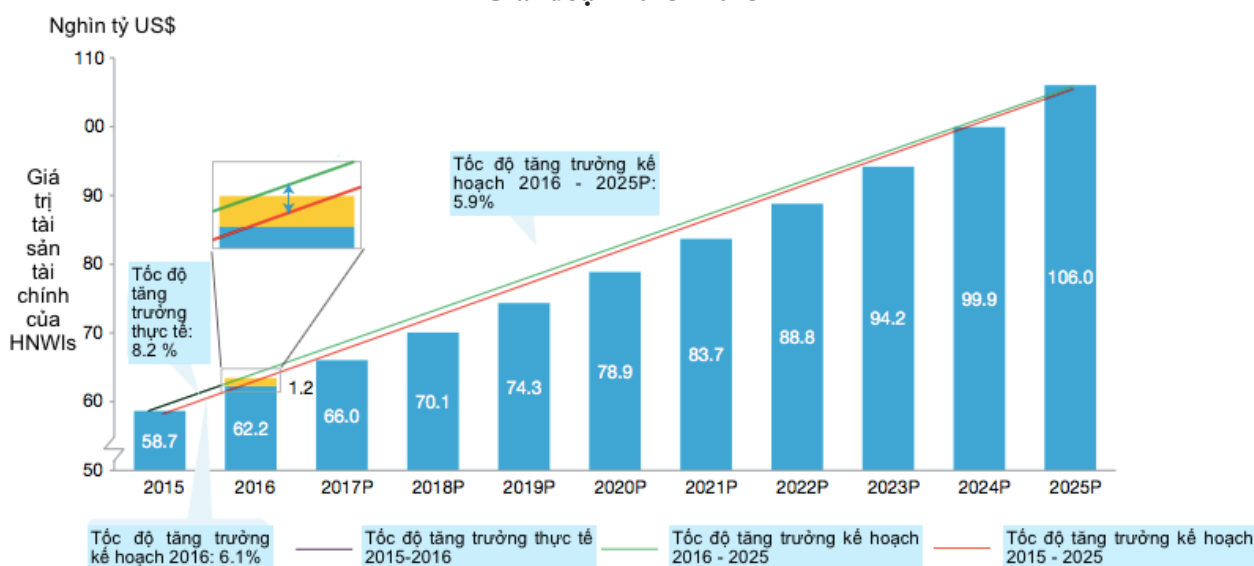
Thứ nhất, nhu cầu quản lý gia

sản ngày tăng cao từ tầng lớp cá nhân giàu có (High Net Worth Individuals- HNWIs)- là những cá nhân có giá trị tài sản từ 1 triệu đô la Mỹ (USD) trở lên. Theo ước tính của Capgemini (2017), quy mô tài sản của tầng lớp giàu có toàn

cầu sẽ vượt mức 100 nghìn tỷ USD vào năm 2025 (Hình 2 và 3), tăng gấp 6 lần so với mức 16,6 nghìn tỷ USD của ngành quản lý gia sản toàn cầu vào năm 1996.

Thêm vào đó, tầng lớp siêu giàu (Ultra-HNWIs) cũng là

**Hình 3. Quy mô tài sản của các khách hàng giàu có toàn cầu Giá trị kế hoạch và thực tế
Giai đoạn 2015- 2025P**



Hình 4. Số lượng cá nhân thuộc tầng lớp siêu giàu toàn cầu năm 2016 và tốc độ tăng trưởng giai đoạn 2015- 2016

Đơn vị: nghìn người

	Số lượng cá nhân siêu giàu có (2016)	Quy mô khách hàng giàu có (HNWI)		Giá trị tài sản (HNWI)		% Giá trị tài sản 2016
		CAGR 2010-2015	Growth 2015-2016 ^a	CAGR 2010-2015	Growth 2015-2016 ^a	
(1) US\$30m+ Ultra-HNWI	157.2 k (1.0% of total)	7.2%	8.3% (4.1PP)	5.4%	9.2% (6.6PP)	34.5%
(2) US\$5m-US\$30m Mid-Tier Millionaires	1,497.3 k (9.1% of total)	7.2%	7.9% (3.1PP)	7.2%	7.9% (3.1PP)	22.5%
(3) US\$1m-US\$5m Millionaires Next Door	14,860.5 k (90.0% of total)	7.2%	7.4% (2.5PP)	7.2%	7.5% (2.6PP)	43.0%

Ghi chú:

- Nhóm nhà đầu tư: (1) Nhóm cá nhân siêu giàu có tổng giá trị tài sản hơn 30 triệu USD; (2) Các tỷ phú có tổng giá trị tài sản từ 5 tới 30 triệu USD; (3) Các tỷ phú có tổng giá trị tài sản từ 1 tới 5 triệu USD
- CAGR (Compound Annual Growth Rate): tỷ lệ tăng trưởng gộp
- Growth- tốc độ tăng trưởng; PP- % thay đổi

Nguồn: Capgemini Financial Services Analysis (2017)

động lực thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ của ngành quản lý tài sản toàn cầu. Đây là tầng lớp được xem là yếu tố đóng vai trò dẫn dắt xu thế ngành quản lý gia sản khi giá trị tài sản của tầng lớp siêu giàu trong tổng quy mô tài sản của ngành đã tăng bình quân 9,2% trong giai đoạn 2015- 2016 và tỷ lệ khách hàng tầng lớp siêu giàu trong tổng số khách hàng của ngành quản lý gia sản cũng tăng bình quân 8,3% trong cùng giai đoạn (Hình 4). Thứ hai, hiệu quả ngành quản lý tài sản luôn duy trì ở mức tốt với tỷ suất sinh lời của các danh mục đầu tư cá nhân được quản lý bởi các nhà quản lý gia sản chuyên nghiệp ở mức tương đối cao, 22,5%- 43%/ năm tính đến cuối 2016 (Hình 4). Thậm chí, hiệu quả này còn vượt xa hiệu quả của các quỹ chỉ số có mức chi phí hoạt động thấp (Capgemini, 2017).

Kết quả này càng làm gia tăng độ tin cậy và kỳ vọng của nhà đầu tư đối với ngành quản lý tài sản.

Thứ ba, ngày càng nhiều định chế tài chính lớn, chuyên nghiệp tham gia cung ứng dịch vụ quản lý gia sản, do đó các sản phẩm dịch vụ quản lý gia sản trở nên đa dạng, phong phú hơn, đáp ứng đầy đủ và tối ưu các nhu cầu của khách hàng cá nhân giàu có. Kinh doanh dịch vụ quản lý gia sản thường yêu cầu vốn thấp nhưng lại có tỷ suất sinh lời lớn hơn phần lớn các mô hình kinh doanh ngân hàng bán lẻ khác, do đó dịch vụ quản lý gia sản ngày được chú ý và cung ứng bởi nhiều công ty dịch vụ tài chính trong bối cảnh nguồn vốn trở nên đắt đỏ và cơ hội tăng trưởng từ các mảng hoạt động khác trở nên khó khăn hơn, đặc biệt là khi tỷ suất sinh lời vốn chủ sở

hữu của ngành ngân hàng gần bằng chi phí sử dụng vốn. Tại một số các NHTM lớn, việc cung ứng các dịch vụ quản lý gia sản cũng được đưa vào chiến lược phát triển dài hạn nhằm thu hút và giữ chân các khách hàng cá nhân tiềm năng có khả năng đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng. Nghiên cứu của Deloitte (2017) cho thấy các khách hàng giàu có đóng góp ít nhất 80% tổng thu nhập từ các dịch vụ ngân hàng bán lẻ và họ thường coi mối quan hệ với đơn vị cung cấp dịch vụ quản lý gia sản như là mối quan hệ tài chính quan trọng nhất của mình.

Nghiên cứu của PwC (2017) về ngành quản lý gia sản toàn cầu, đánh giá xu hướng tăng trưởng mạnh về quy mô khách hàng và quy mô tài sản cần tư vấn tài chính và quản lý của các cá nhân giàu có trong ngành quản lý gia sản

Bảng 1. Quy mô tổng giá trị tài sản quản lý trên toàn cầu

Đơn vị: nghìn tỷ USD

Khách hàng	2004	2007	2012	2013	2014	2015	2020*	2020 (mới)
Quỹ hưu trí (Pension Funds)	21.3	29.4	33.9	35.8	38.7	38.2	56.5	55.8
Công ty bảo hiểm (Insurance Companies)	17.7	21.2	24.1	26.1	26.2	27.1	35.1	38.8
Quỹ đầu tư quốc gia (Sovereign wealth funds)	0.9	3.3	5.3	6.1	6.3	6.7	8.9	10
Cá nhân giàu có (HNWI)	37.9	50.1	52.4	59.2	69.6	67.8	76.9	83.5
Cá nhân siêu giàu (Mass Affluent)	42.1	55.8	59.5	64.2	67.2	62.5	100.4	96.3
Tổng giá trị tài sản của khách hàng	120.9	159.8	175.2	191.4	208	202.3	277.8	284.4
Tổng giá trị tài sản uỷ thác toàn cầu (Global AuM)	37.3	59.4	63.9	71.9	78	78.7	101.7	112
Tỷ lệ bao phủ (Penetration rate)	30.9%	37.2%	36.5%	37.6%	37.5%	38.9%	36.6%	39.4%

* Giá trị ước tính từ báo cáo ngành quản lý tài sản 2020 (Asset Management 2020-A Brave New World)

Nguồn: PwC (2017)

toàn cầu đến năm 2020 (Bảng 1). Tuy nhiên, điều này đòi hỏi năng lực quản lý của các công ty quản lý gia sản trong ngành cũng phải được tăng cường, phát triển tương ứng, nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trong tương lai. Bên cạnh đó, ngành quản lý gia sản đang chứng kiến những thay đổi quan trọng như: Sự xuất hiện của các thể hệ nhà đầu tư mới, là bộ phận nhà đầu tư mà sở thích và kỳ vọng đầu tư được hình thành và chịu sự ảnh hưởng từ các tiến bộ công nghệ mới cũng như từ trải nghiệm khủng hoảng tài chính gần đây, đã đặt ra các tiêu chuẩn mới cho ngành quản lý gia sản, cụ thể ở cách thức các dịch vụ tư vấn tài chính và các sản phẩm đầu tư được cung ứng tới nhà đầu tư. Hơn nữa, môi trường

đầu tư cạnh tranh, với mức độ biến động và chi phí rủi ro cao cho nhà đầu tư và cả các công ty quản lý gia sản sẽ gây khó khăn cho các công ty tư vấn quản lý gia sản trong việc tạo ra hiệu quả đầu tư vượt trội cho khách hàng. Cơ cấu dân số thay đổi theo hướng già hoá sẽ làm nảy sinh các vấn đề về trợ cấp hưu trí, kế hoạch thừa kế,... điều này sẽ ảnh hưởng bất lợi tới các công ty quản lý gia sản lâu đời, nhưng đồng thời tạo cơ hội cho các công ty mới gia nhập thị trường, phát triển và gia tăng thị phần. Cuối cùng, áp lực từ phía môi trường pháp lý, các mô hình kinh doanh mới và các hình thức cạnh tranh mới cũng sẽ gây ra những biến chuyển trong ngành quản lý gia sản toàn cầu. Đây cũng được xem là thách thức đối

với ngành gia sản toàn cầu nói chung và các quốc gia nói riêng.

2. Ngành quản lý gia sản tại Việt Nam- cơ hội và thách thức

Ngành quản lý gia sản Việt Nam hiện nay được đánh giá đang thực hiện những bước đi ban đầu của quá trình cung ứng chuỗi dịch vụ tài chính khép kín theo vòng đời của nhà đầu tư. Chính xác hơn, ngành quản lý gia sản hiện đang tập trung phát triển mảng dịch vụ quản lý tài sản, cụ thể là tư vấn và quản lý danh mục đầu tư (chủ yếu là chứng khoán) cho khách hàng cá nhân. Và dịch vụ này chủ yếu được thực hiện thông qua các công ty chứng khoán thông qua hình thức tư vấn đầu tư

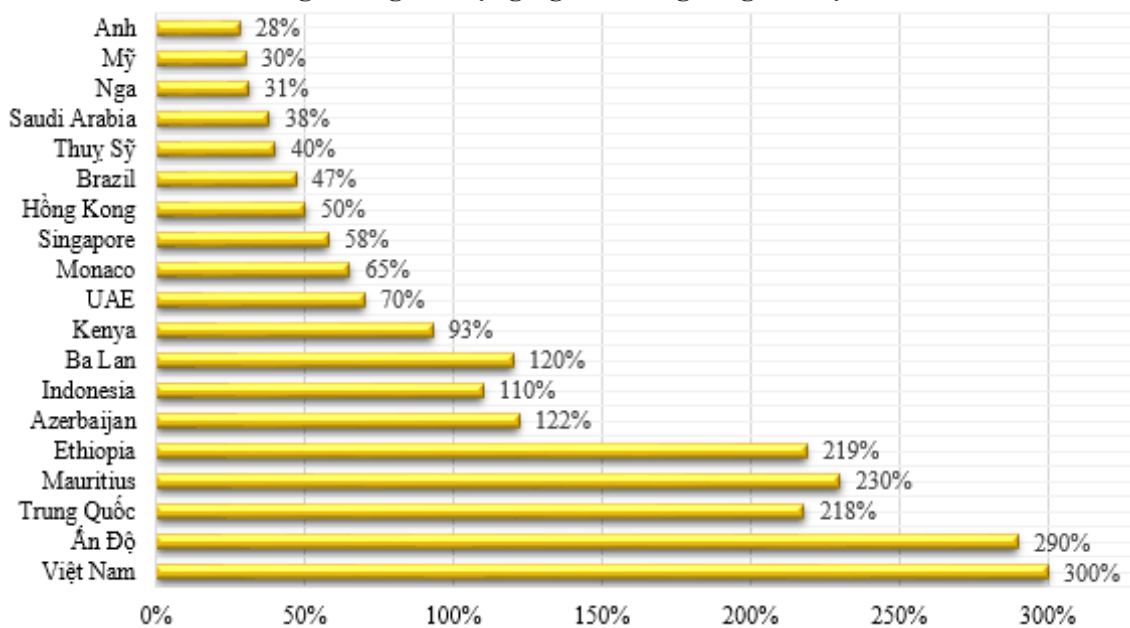
chứng khoán và dịch vụ chăm sóc khách hàng cá nhân, uỷ thác quản lý tài khoản giao dịch hay thông qua các quỹ đầu tư với các gói sản phẩm đầu tư vào chứng chỉ quỹ mở, quỹ ETF và quỹ thành viên, uỷ thác quản lý danh mục đầu tư. Đối với các NHTM, Techcombank là ngân hàng Việt Nam đi tiên phong trong lĩnh vực quản lý gia sản với việc cung cấp một chuỗi dịch vụ tài chính cá nhân gồm quản lý thu chi, tư vấn và thực hiện lập kế hoạch tài chính, đầu tư, bảo hiểm. Thậm chí công ty con là Techcombank Securities đã và đang triển khai thành công công nghệ tự động hoá quá trình lập kế hoạch tài chính dài hạn cho các cá nhân, gia đình thông qua dịch vụ tư vấn tự động (robot adviser). Ngoài ra, ANZ, HSBC là các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam cũng đang triển khai khá thành

công các sản phẩm dịch vụ quản lý tài sản cá nhân trên cơ sở tích hợp tư vấn tiêu dùng, vay tiền, tiết kiệm, đầu tư và bảo toàn tài sản,... Mặc dù thị trường dịch vụ quản lý gia sản chưa chính thức hình thành và được cung ứng bởi nhiều bên khác nhau, nhưng với sự phát triển của thị trường chứng khoán cùng với nhu cầu đầu tư của nhà đầu tư ngày một tăng cao và vấn đề hưu trí cũng như xây dựng kế hoạch hưu trí cá nhân đang trở thành các vấn đề cấp bách trong bối cảnh hiện nay, ngành quản lý gia sản tại Việt Nam được đánh giá có triển vọng phát triển, tăng trưởng tốt trong tương lai, là thị trường và cơ hội tiềm năng cho không chỉ các công ty chứng khoán, mà còn cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm và các công ty quản lý quỹ tại Việt Nam. Thậm chí, Việt Nam có thể là điểm đến tiềm

năng của nhiều công ty quản lý tài sản và gia sản trong khu vực và trên thế giới.

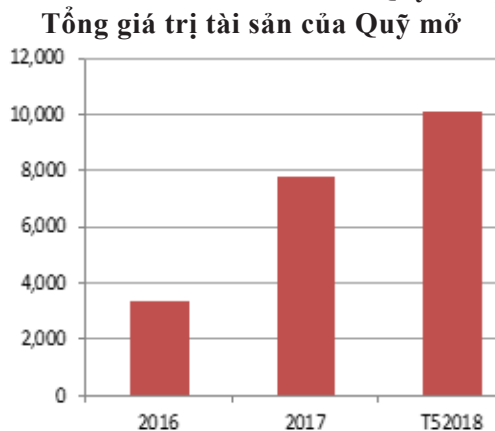
Một là, số lượng người giàu Việt Nam tăng lên nhanh chóng làm nền tảng tạo ra thị trường khách hàng tiềm năng cho ngành quản lý gia sản. Báo cáo của Wealth Report (2017) cho thấy Việt Nam đứng đầu thế giới về mức tăng số lượng người siêu giàu trong giai đoạn 2006- 2016- đạt 300%, cao gấp 10 lần so với các nước như Anh, Mỹ, Nga (Hình 5). Theo dự báo, Việt Nam tiếp tục là quốc gia dẫn đầu thế giới về tốc độ gia tăng số lượng người siêu giàu với mức tăng 170%, tương đương 540 người vào năm 2026. Thêm vào đó, tầng lớp trung lưu tại Việt Nam đang tăng lên, ước tính đến năm 2020 sẽ lên tới con số 33 triệu người, và đây là tốc độ tăng ước tính cao nhất Đông Nam Á (Lê Nga, 2016). Sự gia tăng được

Hình 5. Mức gia tăng số lượng người siêu giàu giai đoạn 2006- 2016



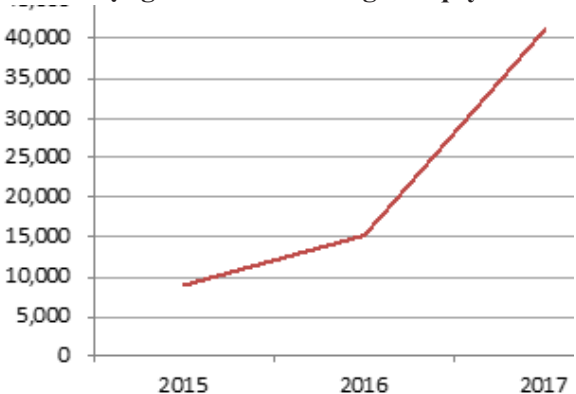
Nguồn: Knight Frank (2017)

Hình 6. Quy mô quỹ đầu tư mở tại Việt Nam



Nguồn: Thống kê của SSAM (2018)

Số lượng tài khoản chứng chỉ quỹ mở



Nguồn: VSD, số liệu tính đến T10/2017

dự đoán đến từ các lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế như dịch vụ y tế, chế tạo, ngân hàng.

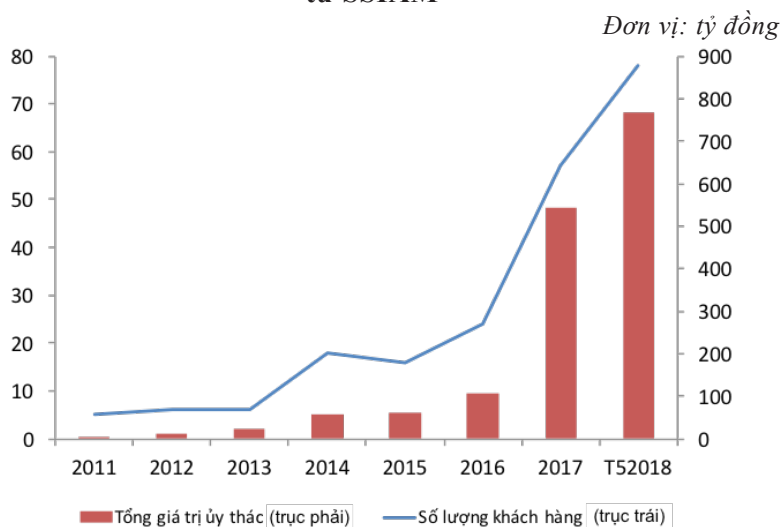
Cùng với tốc độ gia tăng mức độ giàu có, nhu cầu quản lý gia sản nói chung và tài sản nói riêng của các cá nhân giàu tại Việt Nam cũng có những thay đổi đáng kể. Hình 5 cho thấy tổng giá trị của quỹ đầu tư mở cổ phiếu và trái phiếu trên TTCK Việt Nam tăng gần gấp 5 năm trong giai đoạn 2016-5/2018, số lượng tài

khoản chứng chỉ quỹ tăng hơn 4 lần trong giai đoạn 2015-2017. Thực tế này là minh chứng cho thấy thay vì đầu tư tài sản đơn lẻ, các cá nhân có xu hướng đầu tư theo danh mục thông qua loại hình quỹ đầu tư. Không những vậy, số lượng nhà đầu tư uỷ thác danh mục đầu tư cũng tăng mạnh, số liệu từ quỹ đầu tư SSAM trong giai đoạn 2011- 5/2018 chỉ rõ phần lớn khách hàng giàu có trong độ tuổi từ 30- 40 thực hiện uỷ thác quản lý tài

sản với giá trị tối thiểu 5 tỷ đồng đã tăng mạnh trong 2 năm gần đây, đạt mức gần 800 tỷ đồng tính đến tháng 5/2018 (Hình 7). Điều này cho thấy xu hướng tự đầu tư trực tiếp đã dần được thay thế bởi hình thức uỷ thác đầu tư cho các công ty quản lý quỹ, công ty quản lý gia sản.

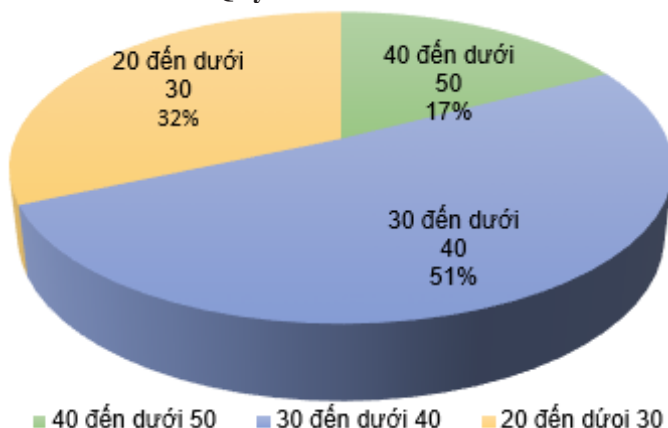
Hai là, sự thay đổi hành vi của thế hệ nhà đầu tư mới theo xu hướng tiếp cận các dịch vụ tài chính toàn diện đang ngày càng trở nên mạnh mẽ, tạo ra chất xúc tác thúc đẩy nhu cầu về dịch vụ quản lý gia sản. Theo nghiên cứu của Deloitte (2017), thế hệ Y (những người sinh vào những năm 1980 và nửa đầu thập niên 90) so với thế hệ X (những người sinh vào cuối thập niên 60 và những năm 1970) có lối tư duy, mục tiêu và yêu cầu đầu tư khắt khe, đa dạng và toàn diện hơn rất nhiều. Nhà đầu tư thế hệ Y cố gắng lập kế hoạch tài chính cho cuộc sống của mình từ rất sớm và luôn mong muốn đạt được đa mục tiêu như duy trì cuộc sống ổn định, mua nhà, trang trải chi phí

Hình 7. Giá trị uỷ thác danh mục đầu tư toàn bộ tại quỹ đầu tư SSIAM



Nguồn: Số liệu thống kê của SSIAM, tháng 5/2018

Hình 8. Phân khúc khách hàng thực hiện uỷ thác đầu tư tại Quỹ đầu tư SSIAM



Nguồn: Quỹ đầu tư SSIAM tính đến ngày 30/1/2018

học hành cho con cái, độc lập tài chính trước khi nghỉ hưu mà không cần bận tâm hay lo lắng, tài trợ cho các chi phí chăm sóc sức khỏe ngày một tăng cao đối với bố mẹ lớn tuổi... Chính vì vậy, nhà đầu tư thế hệ Y có nhu cầu tìm đến các công ty quản lý gia sản để thực hiện mục tiêu của mình một cách tốt nhất. Số liệu về dịch vụ uỷ thác đầu tư tại quỹ đầu tư SSIAM tính đến đầu năm 2018 cho thấy hơn 70% khách hàng thực hiện dịch vụ uỷ thác có độ tuổi dưới 40, 32% đối với khách hàng có độ tuổi dưới 30. Như vậy có thể thấy, không chỉ các cá nhân giàu có, ngay cả thế hệ trẻ hiện nay cũng nhận thức được vai trò và giá trị của dịch vụ quản lý gia sản.

Ba là, nhu cầu kế hoạch hưu trí tăng mạnh làm gia tăng nhu cầu tư vấn và xây dựng kế hoạch tài chính toàn diện và dài hạn. Tính đến cuối năm 2017, tỷ lệ dân số Việt Nam trên 60 tuổi đã chiếm hơn 10% dân số và Việt Nam chính thức được xếp vào danh sách

các quốc gia có dân số “già”. Trong khu vực Châu Á, Việt Nam hiện đang là quốc gia có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất. Ước tính tới năm 2050, số lượng người dân có độ tuổi từ 60 tuổi trở lên có thể tăng gấp ba lần so với năm 2010, từ 8,9% lên tới gần 30% dân số Việt Nam, khoảng 32 triệu người. Số người trên 80 tuổi cũng sẽ tăng gấp ba lần, lên hơn 6% dân số (Ageing Asia, 2014). Theo ước tính và dự báo dân số của GSO (2017), tốc độ già hóa dân số của Việt Nam sẽ còn tăng nhanh vào các giai đoạn sau, đặc biệt với nhóm dân số trong độ tuổi từ 60- 64 tuổi.

Già hóa dân số sẽ dẫn tới nguy cơ mất cân đối trong dài hạn của Quỹ Bảo hiểm xã hội và gây ra rủi ro về chi trả đối với các quỹ bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm hưu trí khi tuổi của đối tượng chi trả bảo hiểm kéo dài hơn thực tế. Cụ thể, quỹ BHXH Việt Nam đang có nguy cơ phải đối mặt liên quan tới rủi ro mất khả năng thực hiện nghĩa vụ hưu trí của

quỹ BHXH đối với người lao động về hưu khi nguồn thu của quỹ sẽ không đủ bù chi trả các mức bảo hiểm hưu trí cho người lao động về hưu do phương thức chi trả hưu trí từ quỹ BHXH hiện nay đang áp dụng theo Pay-as-You-Go. Nghĩa là, đóng góp vào quỹ hưu trí của người lao động hiện tại sẽ được sử dụng để chi trả cho người đang hưởng chế độ hưu trí. Trong tương lai, khi đối tượng người lao động hiện tại về hưu, khoản hưu trí của họ sẽ được chi trả bởi khoản đóng góp của người lao động tại thời điểm đó. Trong khi đó, thống kê từ GSO cho tới quý 1/2017 cho thấy Việt Nam có 76,55% dân số tham gia lực lượng lao động, trong đó tỷ lệ lao động làm công hưởng lương trên tổng số người có việc làm chiếm 42,16%. Như vậy, nếu xét ở thời điểm hiện tại, số người lao động đóng BHXH chiếm tỷ trọng tương đối cao, quỹ BHXH để chi trả lương hưu vẫn duy trì được khi mức tăng tuổi thọ trung bình không diễn biến quá nhanh, mặc dù tỷ lệ người già tại Việt Nam đang có xu hướng tăng nhanh hơn. Tuy nhiên, nếu xét trong dài hạn, khi lực lượng lao động đông đảo hiện tại về hưu và tuổi thọ tăng lên, sẽ làm gia tăng số lượng người hưởng trợ cấp trong tương lai, đồng thời tỷ lệ sinh tiếp tục giảm sẽ dẫn tới sự sụt giảm số lượng người đóng BHXH bắt buộc. Đánh giá của Ageing Asian (2017) cho thấy, Việt Nam có mức rủi ro trường thọ nằm trong khoảng thấp hơn so

với các nước trong khu vực, tuy nhiên mức rủi ro này có thể sẽ tăng nhanh trong những năm tới trừ khi các nhà hoạch định chính sách thực hiện các biện pháp để tăng độ tuổi nghỉ hưu bắt buộc vốn tương đối thấp. Điều này tiềm ẩn nguy cơ vỡ quỹ BHXH, hay nói cách khác, quỹ có nguy cơ không có khả năng chi trả cho những đối tượng lao động sẽ về hưu trong tương lai. Rủi ro này buộc các công ty bảo hiểm, người lao động phải đánh giá lại kế hoạch hưu trí và có giải pháp thích hợp. Đây chính là cơ hội để các công ty quản lý gia sản phát huy khả năng tư vấn, xây dựng các kế hoạch hưu trí dài hạn đáp ứng nhu cầu của các cá nhân nói chung và nhóm người giàu nói riêng.

Bên cạnh các yếu tố nền tảng tạo ra cơ hội tăng trưởng nêu trên, ngành quản lý gia sản Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với không ít các thách thức trong thời gian tới:

Thứ nhất, tư vấn tài chính tự động (Robo-Advisor) đã bắt đầu xuất hiện và sẽ làm thay đổi cách thức cung cấp dịch

vụ quản lý gia sản cho cá nhân tại Việt Nam. Tư vấn tự động là hình thức tư vấn trong đó các dữ liệu đầu vào của từng nhà đầu tư cá nhân như khẩu vị rủi ro, mục tiêu mức sinh lời, các giới hạn về kỳ hạn đầu tư, thanh khoản,... được xử lý thông qua các thuật toán nhằm tự động đưa ra danh mục đầu tư tối ưu cho khách hàng. Kết quả khảo sát của Corporate Insight (2014) cho thấy tổng quy mô tài sản được quản lý bởi các nhà tư vấn tài chính tự động tại Mỹ năm 2014 đã tăng 65% so với năm 2013, đạt giá trị 19 tỷ USD vào cuối năm 2014.

Tại Việt Nam, báo cáo thống kê của Statista về ngành quản lý gia sản cho thấy xu hướng phát triển của mảng dịch vụ tự động trong tương lai tại Việt Nam khá rõ ràng. Theo đó, số lượng khách hàng tiếp cận dịch vụ tư vấn tài chính tự động này sẽ đạt 6,1 nghìn người vào năm 2018 và 29,6 nghìn người vào năm 2022, tăng gần 5 lần, và quy mô tài sản quản lý đạt 16 triệu USD (Bảng 2). Mặc dù vậy, xét về nguồn lực hiện tại, tính

đến tháng 6/2018, Việt Nam mới chỉ có 2 đơn vị chính thức phát triển và hoạt động chuyên sâu về cung cấp dịch vụ tư vấn tự động cho khách hàng, gồm có Công ty TNHH Chứng khoán Kỹ Thương-Techcom Securities (TCBS) là công ty đầu tiên phát triển Robo Advisor với công cụ TCWealth, và tiếp sau đó là Finhay.

Mô hình tư vấn tự động được dự báo sẽ còn tiếp tục được khai thác và phát triển tại Việt Nam và làm thay đổi cục diện cung ứng các sản phẩm tư vấn tài chính và quản lý gia sản trong thời gian tới, theo đó sẽ tạo ra thách thức đáng kể trong ngành quản lý gia sản Việt Nam tương lai. Bởi lẽ, một khi các mô hình và các thuật toán được xây dựng, thử nghiệm và đưa vào ứng dụng trong dịch vụ quản lý gia sản, các công cụ giao dịch và đầu tư có thể được cung cấp cho các khách hàng với mức độ can thiệp của con người (tư vấn viên) là rất thấp, đồng nghĩa với mức độ tự chủ ngày càng cao của khách hàng trong việc sử dụng dịch vụ

Bảng 2. Thống kê ngành quản lý tài sản thông qua “Robo-Advisor”

Bảng A- Việt Nam	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Quy mô tài sản (triệu USD)*	2	6	16	36	67	106	148
Số lượng khách hàng (nghìn người)*	1.3	2.9	6.1	11.0	17.0	23.5	29.6
Quy mô tài sản trung bình/ khách hàng (USD)**	1.775	2.155	2.694	2,319	3,945	4,514	4,994
Bảng B - Việt Nam và một số thị trường quản lý tài sản qua “Robo-Advisor” trên thế giới							
Quốc gia	Mỹ	Trung Quốc	Anh	Đức	Canada	Việt Nam	
Quy mô tài sản (triệu USD)**	266,190	81,437	6,025	3,484	3,321	16	

Ghi chú: * dữ liệu được cập nhật tới 12/2017 và dự báo tới 2022

** dữ liệu được cập nhật tới 5/2018

Nguồn: statista.com

quản lý gia sản do các định chế tài chính cung cấp. Hơn nữa, khi tư vấn tự động được áp dụng rộng rãi, xu hướng cạnh tranh giữa các đơn vị cung cấp dịch vụ gia sản sẽ chuyển hướng từ cạnh tranh về giá (phí) sang cạnh tranh về chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung ứng nhằm đem đến cho khách hàng các ứng dụng quản lý gia sản tự động, thuận tiện, an toàn, đáng tin cậy với nhiều tính năng đa dạng, đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của các đối tượng khách hàng. Theo đó, chỉ các công ty có tiềm lực tài chính lớn có thể nhanh chóng cập nhật, ứng dụng các dạng thức tư vấn đầu tư mới- tư vấn tài chính dựa trên nền tảng khoa học công nghệ và mở ra các kỳ vọng mới cho toàn bộ thị trường.

Thêm vào đó, các công ty quản lý gia sản cũng cần phải xem xét yếu tố đầu tư phát triển công nghệ nếu thực sự muốn thu hút được lượng khách tiềm năng của ngành gia sản Việt Nam, đặc biệt là khi các công ty quản lý gia sản trong khu vực và quốc tế đang xem xét Việt Nam là một thị trường tiềm năng và sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh mạnh đối với các công ty quản lý gia sản của Việt Nam (các công ty chứng khoán, ngân hàng đầu tư, bảo hiểm, công ty quản lý quỹ) trong tương lai.

Thứ hai, xu hướng cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng ngày càng khốc liệt và sẽ làm xoá nhoà ranh giới hoạt động của các tổ chức tài

chính khác nhau. Các ngân hàng, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ và công ty bảo hiểm có xu hướng cung cấp đa dạng các loại hình dịch vụ tài chính để phục vụ khách hàng giàu có tốt hơn. Công ty môi giới chứng khoán tăng cường khả năng cho vay thông qua hoạt động ký quỹ (margin) trong khi các ngân hàng và quỹ đầu tư cố gắng cạnh tranh với hàng loạt các sản phẩm uỷ thác, quản trị danh mục đầu tư, tư vấn đầu tư... Thậm chí một số NHTM lớn hiện nay đang thực hiện việc bán chéo dịch vụ ngân hàng tư nhân, bảo hiểm, hưu trí cho các khách hàng của mình thông qua việc thành lập các công ty con hạch toán độc lập với ngân hàng mẹ là công ty chứng khoán, công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư... Những xu hướng này sẽ thúc đẩy sự gia tăng hơn nữa về mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực quản lý gia sản tại Việt Nam, tác động trực tiếp đến biên lợi nhuận của các công ty quản lý gia sản.

Thứ ba, thách thức đến từ kỹ thuật phân tích và dữ liệu lớn (Analytics and Big data). Khi quy mô dữ liệu khách hàng sử dụng dịch vụ tư vấn tài chính, quản lý tài sản và quản lý gia sản đang gia tăng theo cấp số nhân- năm 2012, 2,8 zettabyte dữ liệu được tạo lập và con số này được dự đoán sẽ tăng lên mức 40 zettabyte vào năm 2020 (Deloitte, 2014)- đặt ra nhu cầu xây dựng và phát triển các công nghệ mới nhằm hỗ trợ quy trình xử lý bộ dữ liệu quy mô lớn này, trong

đó có Big Data. Xu hướng dễ nhận thấy trong tương lai đó là các công ty quản lý gia sản sẽ phát triển các kỹ thuật phân tích chi tiết với mức độ dự báo tốt hơn, sử dụng cả nguồn dữ liệu nội bộ và dữ liệu bên ngoài, cả dữ liệu có cấu trúc (structured data) và phi cấu trúc (unstructured data) để thiết kế được hồ sơ khách hàng đầy đủ và chi tiết, tạo điều kiện cho các công ty quản lý gia sản đánh giá được xu hướng giao dịch các sản phẩm dịch vụ khác nhau của nhà đầu tư, phong cách đầu tư và khả năng chịu đựng rủi ro của cả khách hàng sẵn có và các khách hàng mới tiềm năng. Theo thời gian, ngành quản lý gia sản cũng sẽ phát triển kỹ thuật phân tích theo thuật toán riêng của mình nhằm hỗ trợ việc đưa ra các quyết định đầu tư theo thời gian thực, giúp khách hàng tận dụng cơ hội thị trường cũng như các biến động có lợi từ môi trường vĩ mô trong quá trình quản lý gia sản. Thêm vào đó, với việc định hướng phát triển công nghệ và kỹ thuật phân tích mới, gần như tất cả các quy trình quản lý chính của công ty quản lý gia sản, từ đánh giá triển vọng ngành, kế hoạch lợi nhuận tới việc tư vấn và cấu trúc danh mục, từ quản lý rủi ro tới việc giám sát, có thể bị tác động đáng kể và trở nên hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, hiện tại, phần lớn các công ty quản lý gia sản trên thế giới cũng như các công ty cung cấp dịch vụ tư vấn, đầu tư tài chính, quản lý

tài sản tại Việt Nam (công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, ...) đang sử dụng các kỹ thuật phân tích tương đối đơn giản, dựa trên hệ thống thông tin quản lý (MIS-Management Information System) và hệ thống báo cáo, để chuyển các thông tin chi tiết tới các phân khúc khách hàng, sở tay tư vấn đầu tư, giúp các sản phẩm tư vấn thâm nhập vào các thị trường khác nhau. Như vậy, với quy mô khách hàng tiềm năng (cá nhân thuộc tầng lớp giàu có và siêu giàu) của ngành quản lý gia sản tại Việt Nam đang chứng kiến mức độ tăng trưởng vượt bậc so với các quốc gia trong khu vực và trên thế giới, mô hình hoạt động hiện tại khó có thể đáp ứng đủ nhu cầu quản lý gia sản của khách hàng một cách hiệu quả cũng như sẽ gây ra hạn chế cho các định chế cung cấp dịch vụ quản lý gia sản trong việc phát triển kênh phân phối sản phẩm và tiếp cận khách hàng một cách tối ưu. Do đó, trong quá trình hình thành và phát triển ngành quản lý gia sản tại Việt Nam, các công ty quản lý gia sản nên cân nhắc nghiên cứu, phát triển và ứng dụng các kỹ thuật phân tích mới cũng như các chương trình xử lý dữ liệu lớn có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho chính đơn vị mình.

Thứ tư, cuộc khủng hoảng tài chính 2008 và hậu quả của nó đã thay đổi môi trường đầu tư cho cả nhà quản lý gia sản và nhà đầu tư giàu có theo nhiều cách khác nhau. Các nhà quản lý gia sản hiện đang phải đối

mặt với một môi trường đầu tư “ba thấp và hai cao”:

(1) Lãi suất thấp ở hầu hết các thị trường tiền tệ trên thế giới so với trước khủng hoảng, điều này có nghĩa là mức sinh lời từ các khoản tiền gửi và đầu tư ngắn hạn rất thấp.

(2) Tỷ lệ lạm phát thấp buộc các nhà đầu tư suy nghĩ lại các giả định về định giá tài sản tài chính và tài sản thực.

(3) Tỷ lệ tăng trưởng thấp/chậm của hầu hết các nền kinh tế trên toàn thế giới khiến cho việc tìm kiếm lợi nhuận hợp lý trở nên khó khăn hơn mà không phải chịu rủi ro cao hơn;

(4) Sự biến động mạnh của các thị trường tài chính làm gia tăng rủi ro và khó khăn cho việc thực hiện đa dạng hoá danh mục đầu tư cũng như các chiến lược lựa chọn tài sản đầu tư (stock selection) và thời điểm đầu tư (market timing).

(5) Mức đòn bẩy tài chính cao của các nhà đầu tư cá nhân và áp lực tài chính buộc nhiều người phải giảm mức chấp nhận rủi ro xuống.

Những đặc điểm trên làm cho nhà quản lý gia sản gặp nhiều khó khăn trong việc dự báo thị trường và các cơ hội đầu tư, xác định chiến lược đầu tư chủ động nhằm tìm kiếm cơ hội sinh lời vượt trội so với thị trường. Trong bối cảnh này, các công ty cung ứng dịch vụ quản lý gia sản cần phải đưa ra các kịch bản thị trường đa dạng; phát triển khả năng nghiên cứu và lập mô hình ngày càng tinh vi để hỗ trợ phân tích kịch bản; chủ

động trong việc tiếp cận với khách hàng; phát triển các sản phẩm mới để quản lý tiền mặt của khách hàng và các tài sản ngắn hạn khác; thiết kế các chiến lược đầu tư linh hoạt mang lại tỷ suất sinh lời cho nhà đầu tư như kỳ vọng trong bối cảnh các cơ hội đầu tư trở nên rủi ro hơn.

Thứ năm, tăng chi phí rủi ro và gánh nặng pháp lý. Nghiệp vụ quản lý gia sản được coi là mảng kinh doanh có mức độ rủi ro thấp trong các hoạt động của công ty quản lý quỹ, NHTM do không sử dụng vốn kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên, mảng nghiệp vụ này lại tiềm ẩn nhiều rủi ro hoạt động, cụ thể là rủi ro rửa tiền và rủi ro gian lận, chính vì vậy các cơ quan quản lý giám sát thị trường luôn đặt mảng hoạt động này trong sự giám sát chặt chẽ. Cụ thể, quy định của các nước nói chung và Việt Nam nói riêng hiện tập trung đặc biệt vào các giao dịch liên quan đến “quản lý tài sản cho người giàu có” vì họ muốn đảm bảo rằng các công ty quản lý gia sản phải xây dựng văn hóa tuân thủ và cơ cấu giám sát tại chỗ để thực thi khung pháp lý về quản lý gia sản. Ngoài ra, các sản phẩm đầu tư ngày càng chịu quy định pháp lý chặt chẽ, bao gồm các sản phẩm cấu trúc tài chính, sản phẩm phái sinh... Các nhà giám sát thị trường cũng đang tập trung vào việc giảm thiểu các xung đột giữa nhà quản lý gia sản và khách hàng thông qua các quy định khắt khe hơn về chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp.

3. Kết luận

Quản lý gia sản là một lĩnh vực hoạt động dựa trên “niềm tin” của các cá nhân, nhà đầu tư, người uỷ thác tài sản. Do đó, để tiếp tục có những bước phát triển bền vững, nắm bắt tốt nhất các cơ hội tăng trưởng trong tương lai, bên cạnh việc nhận thức được những thách thức của ngành, đặc biệt là yếu tố công nghệ và kỹ thuật xử lý, phân tích dữ liệu lớn nhằm tạo lợi thế cạnh tranh, việc gây dựng niềm tin của nhà đầu tư và các cá nhân tham gia sử dụng dịch vụ quản lý gia sản là vô cùng quan trọng. Niềm tin này có được từ chính việc giữ “chữ tín” của các tổ chức cung ứng dịch vụ quản lý gia sản và các thành viên tham gia. Điều đó đòi hỏi các công ty phải thể hiện được tính chuyên nghiệp của mình trong cung cấp và quản lý dịch vụ và đảm bảo tính bảo mật của dịch vụ được cung cấp; thực hiện công khai, minh bạch thông tin, sử dụng vốn góp của nhà đầu tư một cách có hiệu quả, tuân thủ đúng theo quy định của pháp luật và thực hiện đầy đủ cam kết với cổ đông; cung cấp đầy đủ thông tin về hiệu quả quản lý cho khách hàng qua kênh email và khách hàng có

thể theo dõi tình trạng tài sản của mình qua hệ thống phần mềm cài đặt ở điện thoại hoặc xem trực tuyến; áp dụng các thông lệ quản trị công ty tốt nhất nhằm mang lại hiệu quả tối đa cho nhà đầu tư, đồng thời áp dụng một hệ thống kế toán, kiểm toán phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Ngoài ra, niềm tin của khách hàng cũng đòi hỏi sự quản lý, giám sát hiệu quả của cơ quan quản lý TTCK, đó là xây dựng khung pháp lý hoàn chỉnh, đồng bộ, có cơ cấu tổ chức bộ máy phù hợp và triển khai hoạt động quản lý, giám sát tốt để vận hành thị trường hoạt động ngày càng hiệu quả. Bên cạnh đó, để hoạt động quản lý gia sản phát triển hơn nữa, cần tăng cường nhận thức của công chúng về mảng dịch vụ này. Các tổ chức cung ứng dịch vụ cần tăng cường tuyên truyền để khuyến khích sự tiếp cận và sử dụng dịch vụ quản lý gia sản của mọi đối tượng khách hàng thông qua tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng... Các công ty quản lý gia sản cũng cần đặt ra chính sách chăm sóc khách hàng thân thiết, đặt ra các chuẩn mực của nhân viên dịch vụ khách hàng trong giao tiếp, tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng. Bên

cạnh đó, các công ty cũng cần xây dựng hệ thống thu nhận, phản hồi và xử lý khiếu nại của khách hàng tốt hơn để có thể quản lý được các vấn đề phát sinh, từ đó có sự điều chỉnh phù hợp. Ở tầm vĩ mô, Chính phủ cần xây dựng hệ thống văn bản tạo hành lang pháp lý cho những tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính cá nhân hoạt động một cách thống nhất và hợp pháp; cân nhắc việc mở rộng đối tượng cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính cá nhân để tạo ra sự cạnh tranh thúc đẩy hoạt động cung cấp dịch vụ cho khách hàng được tốt hơn; nghiên cứu để có chính sách ưu đãi hoặc miễn thuế đối với các tổ chức cung ứng dịch vụ quản lý gia sản quỹ hưu trí và các sản phẩm hưu trí; thực hiện tự do hóa thị trường, tự do hóa chuyển đổi tiền tệ ở mức cao hơn để tạo điều kiện đa dạng hóa các sản phẩm đầu tư, cũng như tạo thuận lợi thực hiện các khoản đầu tư tài chính xuyên biên giới. Đây mạnh sự phát triển của thị trường tài chính nhằm đa dạng hóa các kênh đầu tư, đồng thời cho phép phát triển đầy đủ các sản phẩm nhánh của dịch vụ tư vấn tài chính như: quỹ tương hỗ, sản phẩm liên kết bảo hiểm, tiết kiệm, đầu tư... ■

Tài liệu tham khảo

1. Asian age (2017), *Sống lâu và thịnh vượng? Hưu trí và rủi ro trường thọ*, <http://ageingasia.org/ageing-population-vietnam/>
2. Capgemini (2017). *World Wealth Report 2017*, https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/09/worldwealthreport_2017_final.pdf
3. Deloitte (2015), *Wealth Management and Private Banking: Connecting with clients and reinventing the value proposition*, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/financial-services/sea-fsi-wealth-management-private-banking-noexp.pdf>
4. Deloitte (2017), *10 Disruptive Trends in Wealth Management*, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/strategy/us-cons-disruptors-in-wealth-mgmt-final.pdf>
5. Fintechnews Singapore (2017), *Vietnam Welcomes the First Robo-Advisor Platform*, <http://fintechnews.sg/13642/vietnam/>

vietnam-first-robo-advisor-platform-finhay/

6. GSO (2017), Dân số và lao động Việt Nam, <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=427&>

7. Hồng Phúc (2017), Khởi động dịch vụ quản lý gia sản, <http://www.thesaigontimes.vn/158718/Khoi-dong-dich-vu-quan-ly-tai-san.html>

8. IMF (2017), Cảnh báo dân số già nhanh ở Châu Á làm chậm tăng trưởng kinh tế, <https://www.rfa.org/vietnamese/news/internationalnews/ageing-populations-will-drag-on-growth-in-asia-imf-chief-09072017095026.html>

9. Knight Frank (2017), *The Wealth Report: The Global Perspective on Prime Property and Investment*, <https://content.knightfrank.com/research/83/documents/en/the-wealth-report-2017-4482.pdf>

10. Lê Nga (2016), Startup FinTech Việt không nên quá tập trung vào thanh toán di động, <http://news.firststep.vn/startup-fintech-viet-khong-nen-qua-tap-trung-vao-thanh-toan-di-dong/>

11. Mạc Quang Huy (2006), Cẩm nang Ngân hàng đầu tư, NXB Lao Động

12. Mark Miller (2014), Total AUM Increases for 11 Leading Robo-Advisors, <http://www.wealthmanagement.com/retirement-planning/total-aum-increases-11-leading-robo-advisors>

13. Safemoneycla (2017), Asset Management v.s Wealth Management, <https://safemoneycla.com/asset-management-vs-wealth-management/>

14. Websites: <http://ageingasia.org/> (HelpAge); <http://databank.worldbank.org/> (World Bank); <https://theinclusiveinternet.eiu.com/> (The Economist); <https://www.statista.com> (Statista); <http://www.gso.gov.vn/> (Tổng cục Thống kê); <https://bizlive.vn/bizlife/kiem-loi-bac-nhat-tu-nganh-quan-ly-tai-san-3186689.html>

Thông tin tác giả

Trần Thị Xuân Anh, Tiến sĩ
Khoa Tài chính, Học viện Ngân hàng
Email: anhttx@hvn.edu.vn

Ngô Thị Hằng, Thạc sĩ
Khoa Tài chính, Học viện Ngân hàng
Email: ngohang@hvn.edu.vn

Summary

Opportunities and challenges in Vietnam's wealth management

Wealth management is a high-level personal financial service, emerging since 1990s, mostly offered by commercial banks, insurance companies and investment banks to high net worth and ultra-high net worth individuals. These financial institutions provide clients (individuals or even family units) with life-cycle service packages including expense-income management, financial and investment advice, accounting and insurance services, retirement planning, real-estate planning, as well as inheritance and tax consulting. The surging net worth of different income classes in various countries all over the world has formed certain segments of high net worth individuals, laying a firm foundation for the development of the wealth management sector in single countries including Vietnam. Forbes (2013) reported that Vietnam is the country witnessing a relatively large number of self-made rich persons thanks to the growth of retail sectors, technology, real estate and financial sectors. This fact will significantly create huge opportunities for Vietnam's wealth management industry to reach promising development growth in the future. However, under current constraints in terms of market conditions, clients- and financial institutions-related issues, technology platform, ..., Vietnam's wealth management sector may face some different challenges. In this regard, the paper will address opportunities in line with challenges that can induce considerable changes in this promising sector, and then produce proper recommendations for the sector's further development.

Keywords: Wealth management, personal finance, high net worth individuals.

Anh Thi Xuan Tran, PhD

Hang Thi Ngo, MEd

Organization of all: Finance faculty, Banking Academy