

# Heading for the future: Product Management



Presented by Project X

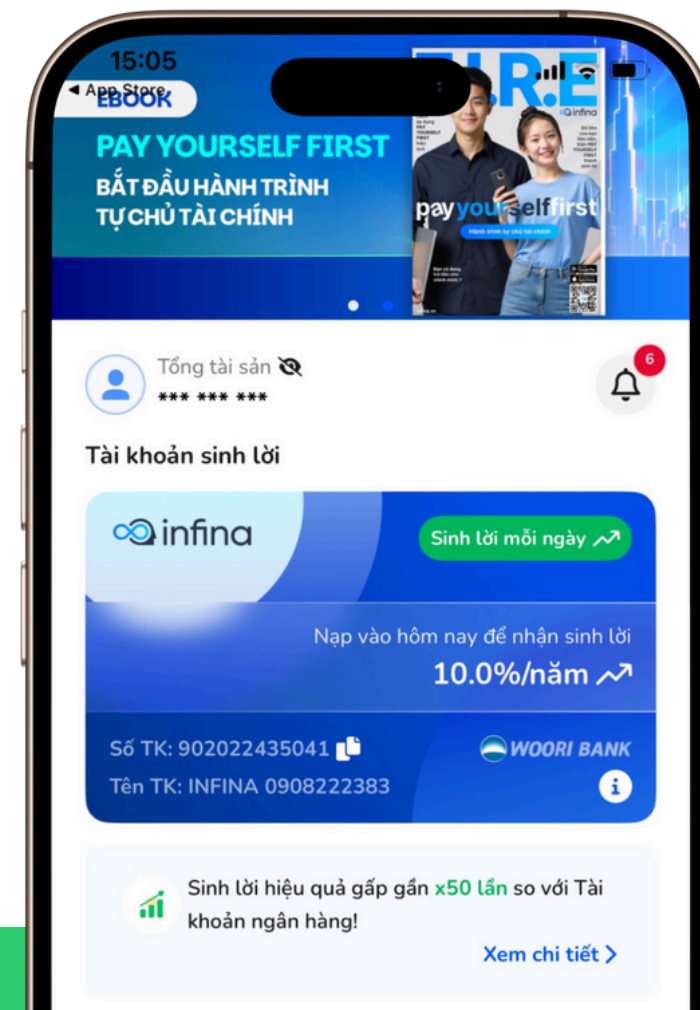
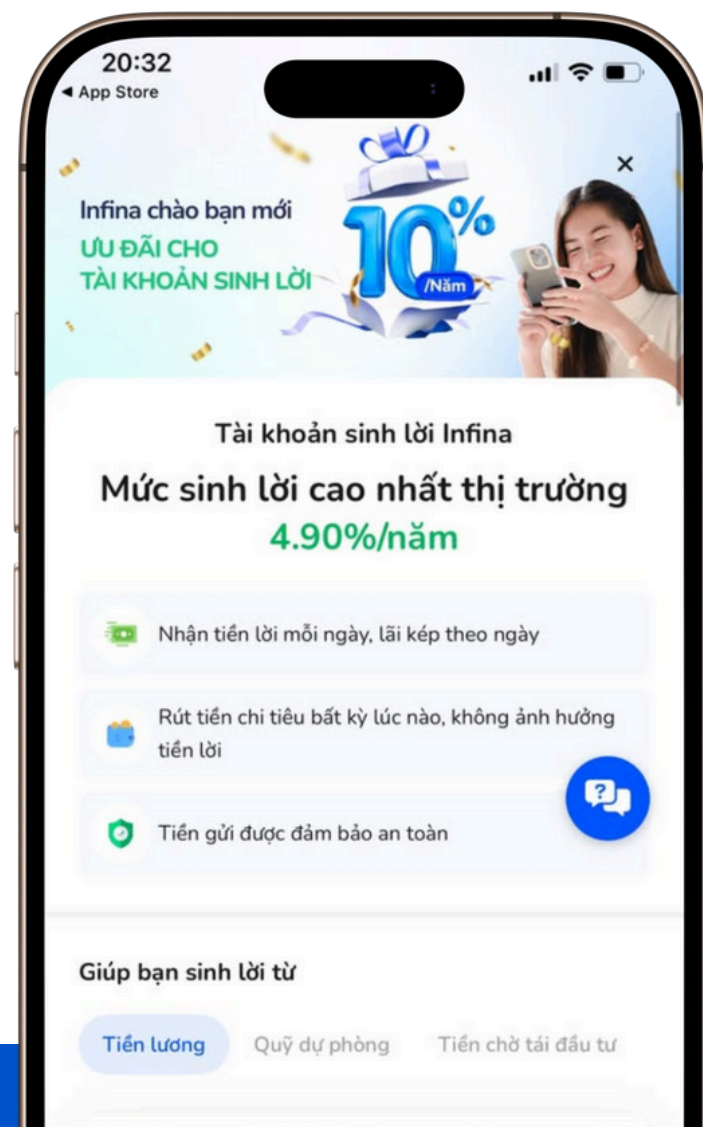
Bùi Nguyễn Linh Anh

Trần Ngọc Linh

Nguyễn Đức Phi Long

Nguyễn Hà Minh Anh

## TỪ INSIGHT ĐẾN HÀNH VI – LÀM THẾ NÀO ĐỂ NGƯỜI TRẺ TIẾT KIỆM ĐỀU MÀ KHÔNG ÁP LỰC?



## Tình hình hiện tại

- 1 Thị trường **FinTech** đang phát triển với tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt thị trường quản lý tài chính cá nhân được ước tính đạt **CAGR lên tới 25% (2033)**
- 2 Infina định vị được **1 hình ảnh riêng biệt**, với **nhiều tiềm năng phát triển và cạnh tranh** trong hiện tại & tương lai

## Câu hỏi đặt ra

Làm thế nào để **Infina** có thể giúp người dùng quản lý tài chính tốt hơn, thông qua nhận thức cá nhân và chỉnh sửa các hành vi làm đứt đoạn thói quen tiết kiệm

## Vấn đề

- 1 Người dùng chưa thể hình thành thói quen quản lý tài chính cá nhân vì còn nhiều **cản trở về mặt cảm xúc và hành vi**
- 2 Người dùng **chưa thể áp dụng** được kiến thức quản lý tài chính cá nhân vào trong thực hành **mỗi ngày**

## Giải pháp

Habitlock		
<b>Personalized Savings Tracker</b> Theo dõi quá trình tiết kiệm của user, ghi lại những quyết định tài chính, gợi ý phù hợp với từng financial persona cụ thể, và khuyến khích bằng những thành tựu nhỏ.	<b>Pause &amp; Reflect</b> Trao cơ hội cho người dùng suy nghĩ lần hai về việc rút tiền ra khỏi quỹ tiết kiệm (vì những cảm xúc tức thời) để tránh những trường hợp rút tiền có thể dẫn đến hối hận sau này.	<b>AI Nudges</b> Ứng dụng AI tìm hiểu thói quen người dùng để có thể đưa ra gợi ý đúng lúc, đúng tâm trạng. Người dùng sẽ không cần phải bị ép buộc tiết kiệm, thay vào đó là chủ động tiết kiệm làm điều đó.

## Việt Nam sở hữu những điều kiện lí tưởng để ngành Fintech có thể phát triển mạnh mẽ

### 01 Dân số trẻ và năng động

Theo báo cáo của [United Nations Population Fund](#) và [Forbes Vietnam](#) thì dân số trẻ, tỉ lệ sử dụng di động và tiếp cận Internet cao của Việt Nam là nguồn động lực lớn nhất để ngành Fintech phát triển

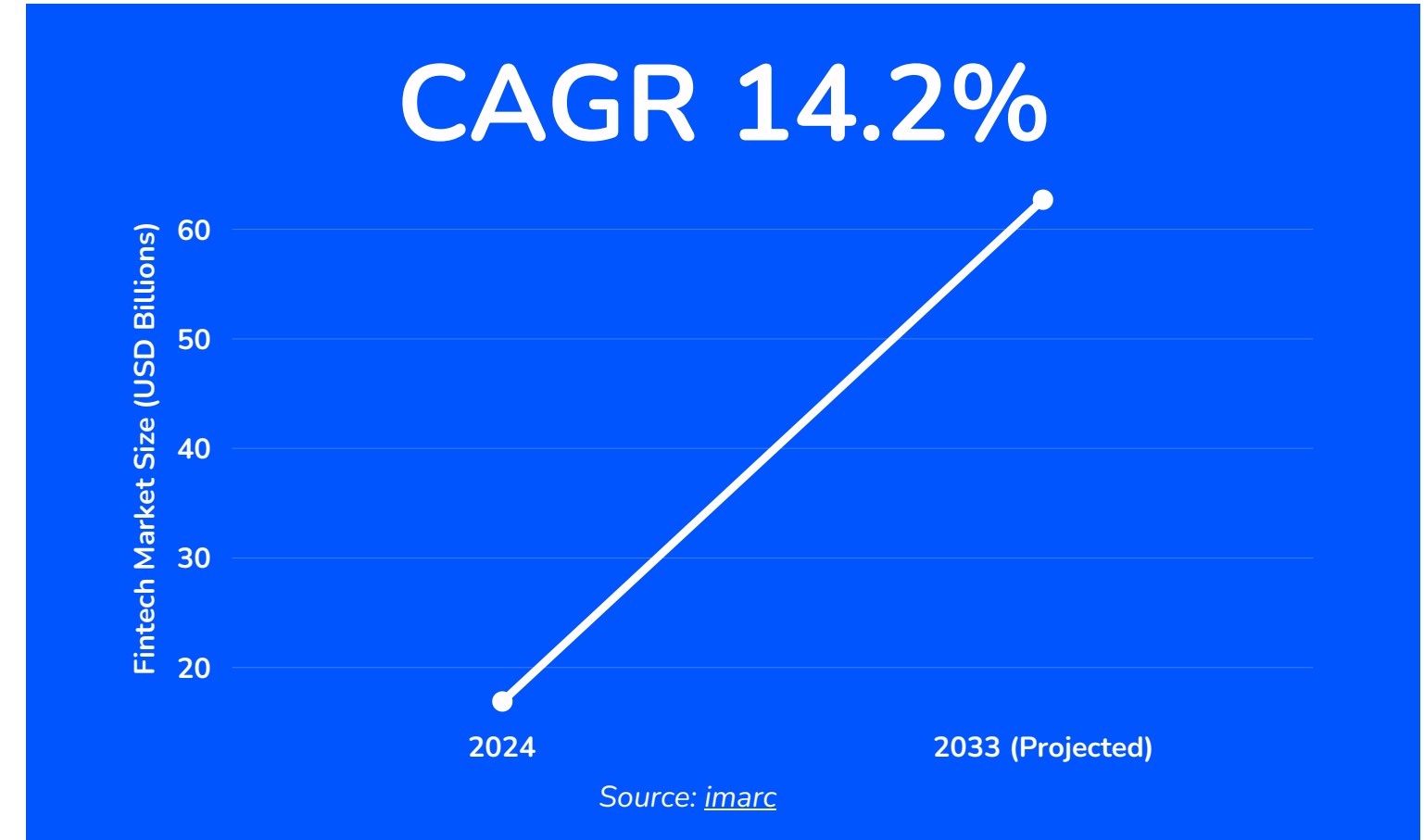
### 02 Nhu cầu tài chính số ngày càng gia tăng

Theo Vietnam Briefing, tầng lớp tiêu dùng ở Việt Nam đang mở rộng với tốc độ nhanh, kéo theo nhu cầu gia tăng đối với các sản phẩm tài chính phong phú

### 03 Sự hỗ trợ mạnh mẽ từ chính phủ

Chính phủ hỗ trợ mạnh mẽ ngành tài chính công nghệ thông qua các chính sách như **Quyết định số 2289/QĐ-TTg**, thúc đẩy và tạo cơ hội cho ngành Fintech phát triển mạnh mẽ

Chuyển đổi số ở Việt Nam đang thúc đẩy sự tăng trưởng bùng nổ trong lĩnh vực công nghệ tài chính, tạo ra cơ hội to lớn cho các giải pháp tài chính sáng tạo.



Thị trường phát triển mạnh mẽ đi kèm với sự đa dạng trong dịch vụ tài chính số, tiêu biểu như các ngành:

Digital Payment

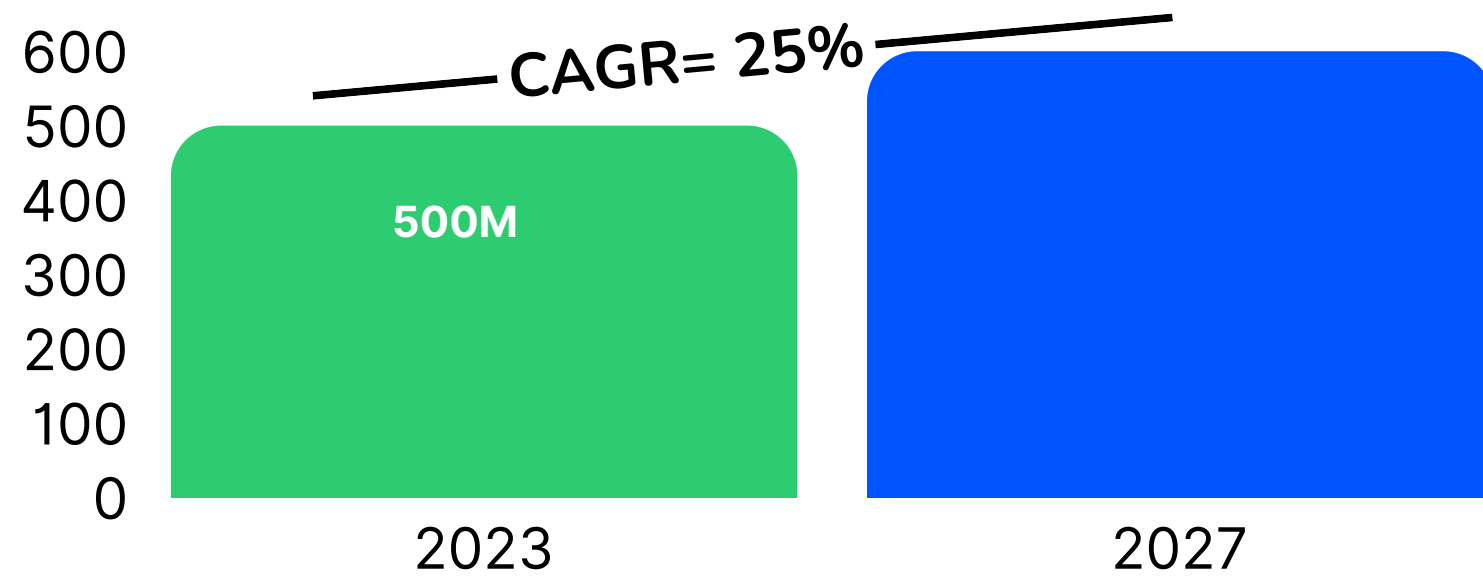
Personal Finance

Alternative Financing

Insurtech

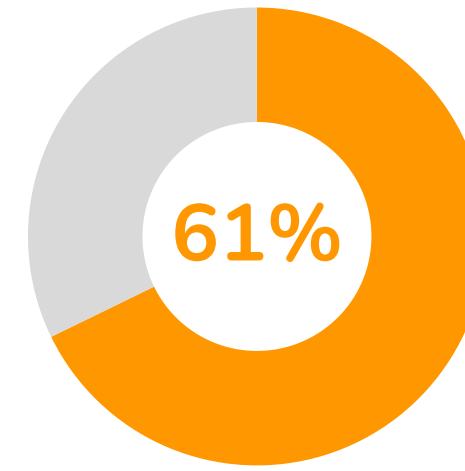
## Thị trường quản lý tài chính cá nhân đang tăng trưởng mạnh

### Vietnam Personal Financial Assets (PFA) Market Market size in Billion USD



Source: *McKinsey, 2025*

Riêng mảng digital wealth (đầu tư và tiết kiệm số) đã tăng nhanh từ 100 triệu USD lên **300 triệu USD** trong năm 2025.



Gen Z chọn gửi tiết kiệm qua ví điện tử

Source: *Statista*

## NHƯNG

**33%**

gặp khó khăn trong việc **quản lý danh mục đầu tư**

**32%**

gặp khó khăn trong việc **xây dựng khoản tiết kiệm**

Source: *imarc, Verified Market Research*

Infina đang đứng trước cơ hội lớn – nhưng để chớp lấy, sản phẩm cần giải quyết rào cản về lòng tin, chiều sâu và sự cạnh tranh dồn dập.

## Strengths

- **Backed by top-tier investors:** Y Combinator, Sequoia India (Surge), Saison Capital,
- **Triển khai đa sản phẩm thông minh:** Tài khoản sinh lời, chứng chỉ tiền gửi, đầu tư lô lẻ, đầu tư bất động sản phân mảnh — tối ưu hóa nguồn vốn nhàn rỗi
- **Tích hợp Open Banking & bảo mật cao:** hỗ trợ phân tích chi tiêu, đề xuất đầu tư và mã hóa dữ liệu theo chuẩn
- **Dễ dùng, bắt đầu với số vốn nhỏ:** tiết kiệm linh hoạt với số vốn từ 50k

## Weaknesses

- **Phụ thuộc quy định pháp lý & cần thời gian xây dựng niềm tin:** Open Banking cần tuân thủ, thị trường cần thêm minh bạch để người dùng yên tâm

## Opportunity

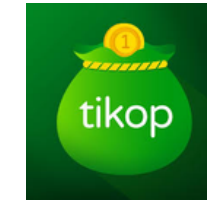
- **Phân khúc người dùng trẻ, digital-savvy:** dân số trẻ, Gen Z–Millennials tăng sử dụng e-wallet/ví & muốn bắt đầu tích lũy nhỏ lẻ và tìm hiểu các công cụ hiệu quả
- **Tăng trưởng nhanh của digital wealth & PFA:** PFA dự kiến đạt 600 tỷ USD vào 2027 (McKinsey), digital wealth từ 100 → 300 triệu USD
- **Nhu cầu xây habit-saving cá nhân:** thị trường còn thiếu giải pháp nào hỗ trợ hành vi tiết kiệm đều đặn và cá nhân hóa

## Threats

- **Cạnh tranh từ ngân hàng số & app lớn:** ngân hàng số như Cake, ACB, ví MoMo đã có thị phần, trust và ecosystem rộng
- **Rủi ro pháp lý & bảo mật:** Open Banking vẫn đang thay đổi, các vụ leak/nạn lừa đảo fintech khiến người dùng e dè

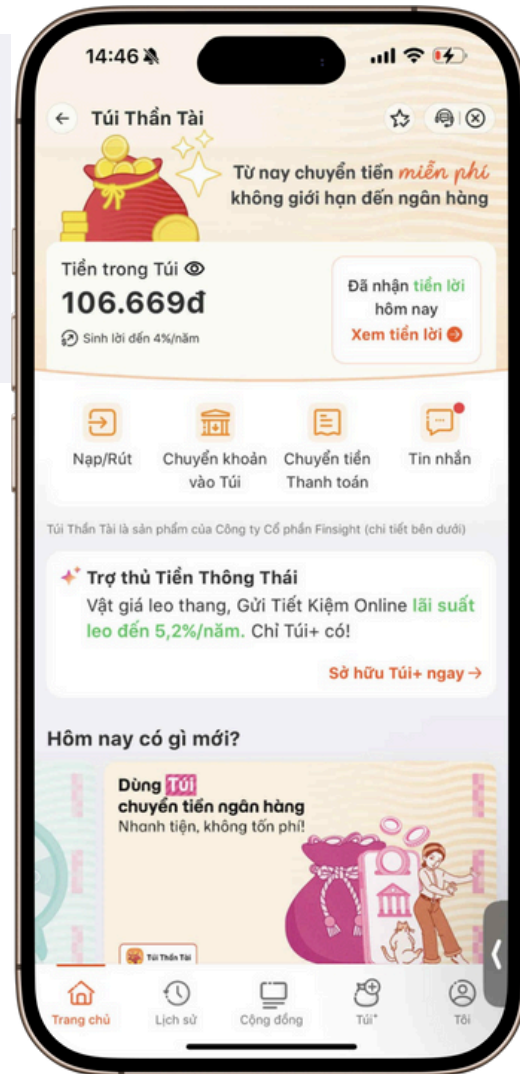
# 01 | Competitive Analysis - Benchmarking

## Các ví điện tử đang khai thác nhu cầu ‘Tiền nhàn rồi sinh lãi’

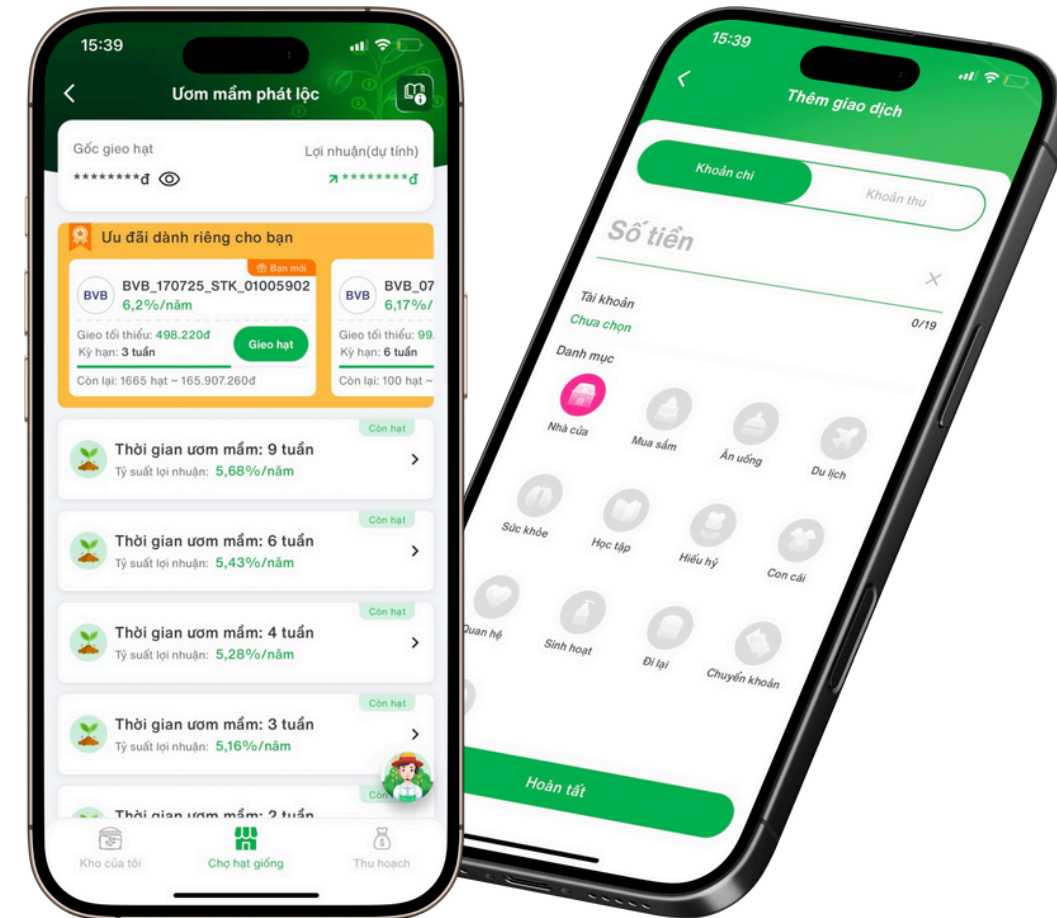


Gắn liền ví MoMo, lãi ~4%, tích hợp cashback; cực kỳ tiện khi chuyển tiền  
Hạn chế: Không phân biệt rõ tiền tiết kiệm và tiền chi tiêu

Micro-invest, lãi 4.5–6% (không kỳ hạn), có gói kỳ hạn ngắn 3–5–6 tháng  
Hạn chế: UX phức tạp, nhiều sản phẩm dễ gây quá tải cho người mới



Cơ hội update lên túi thần tài\* khi thực hiện các nhiệm vụ => kích thích retention của users



Tích hợp gamification “Ươm mầm phát lộc” - Khi thu hoạch các hạt mầm, users sẽ nhận được các phần quà tiền mặt hoặc bộ quà tặng VIP.



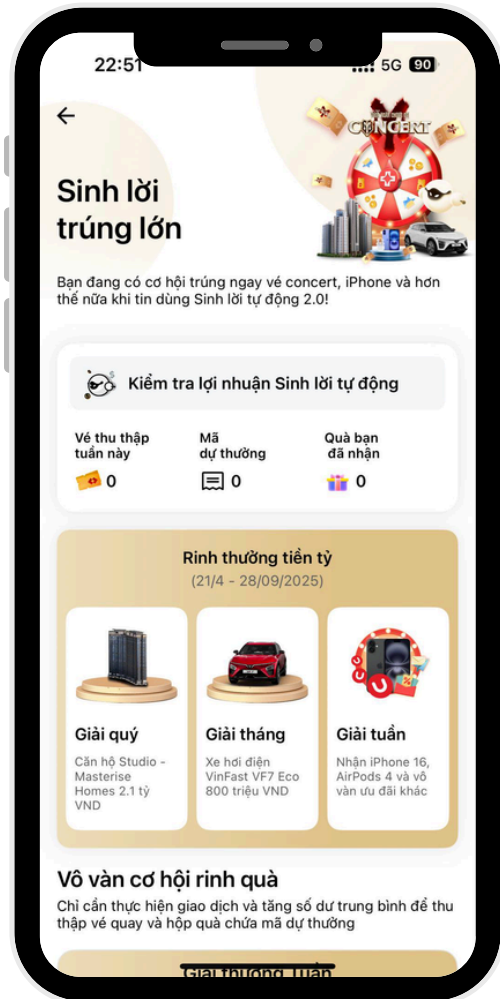
Tính năng đặc biệt giúp users quản lý thu chi từ nhiều nguồn khác nhau => Đánh đúng vào insight “ users dùng nhiều ví, tài khoản để backup tiền mỗi khi cần dùng”

# 01 | Competitive Analysis - Benchmarking

Ngân hàng điện tử cũng đang bắt kịp cuộc đua với các giải pháp khác nhau ...



Tiện lợi khi chuyển tiền, phù hợp với những người có mục tiêu tài chính cao  
Hạn chế: Lãi suất sinh lời tự động còn hạn chế



Tổng số dư VND	Lợi suất %/năm
500 Tr – 50 Tỷ	1.75%
100 Tr – dưới 500 Tr	1.50%
20 Tr – dưới 100 Tr	1.25%
5 Tr – dưới 20 Tr	1.00%
Dưới 5 Tr	0.05%

2. Ưu đãi cho hội viên **+0.25%**

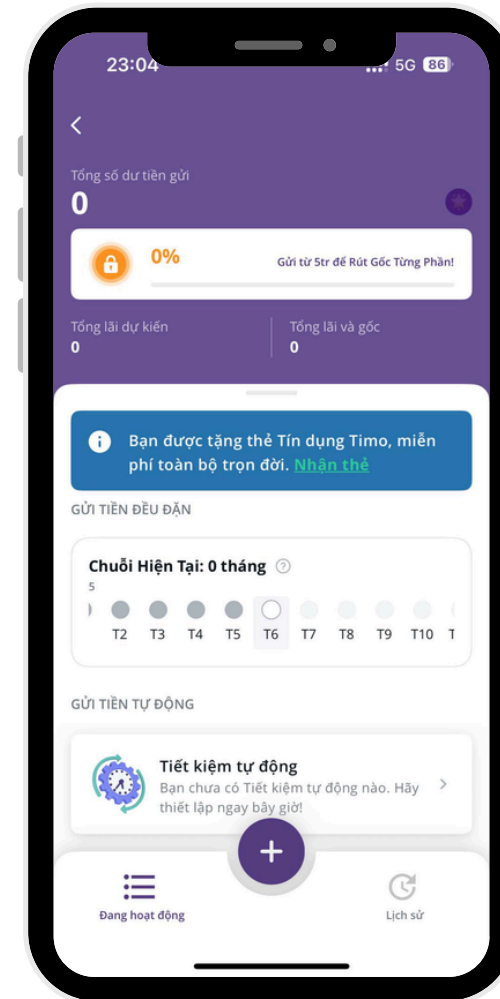
Áp dụng cho tổng số dư từ 5 Tr trở lên của: **Hội viên Inspire, Priority hoặc Private**

Theo hạng hội viên tại ngày cuối tháng liền trước

Cơ hội nâng cao phần trăm **lãi suất sinh lời tự động** khi gửi thêm tiền



Có cơ chế quản lý chi tiêu, gửi tiền tiết kiệm/đầu tư đều đặn  
Hạn chế: Không có sinh lời tự động, lãi suất không được duy trì khi rút



Lợi ích

- ✓ Tạo thêm thu nhập thụ động chỉ với TKTK từ **100.000 VND**.
- ✓ Rút gốc từng phần **bất cứ lúc nào**, phần còn lại vẫn được **giữ nguyên lãi suất**. [Xem thêm](#)
- ✓ Nhận thẻ tín dụng dựa trên TKTK với hạn mức **lên đến 500 triệu VND**.

Sản phẩm được phát triển bởi Timo Digital Bank by BVBank.

Quản Lý Hũ Chi Tiêu

ẨN SỐ DƯ

ẨN TIẾN ĐỘ

Những tính năng

Giúp bạn tối ưu Hũ Chi Tiêu Khám phá ngay

Nhấn và giữ để sắp xếp thứ tự hũ.

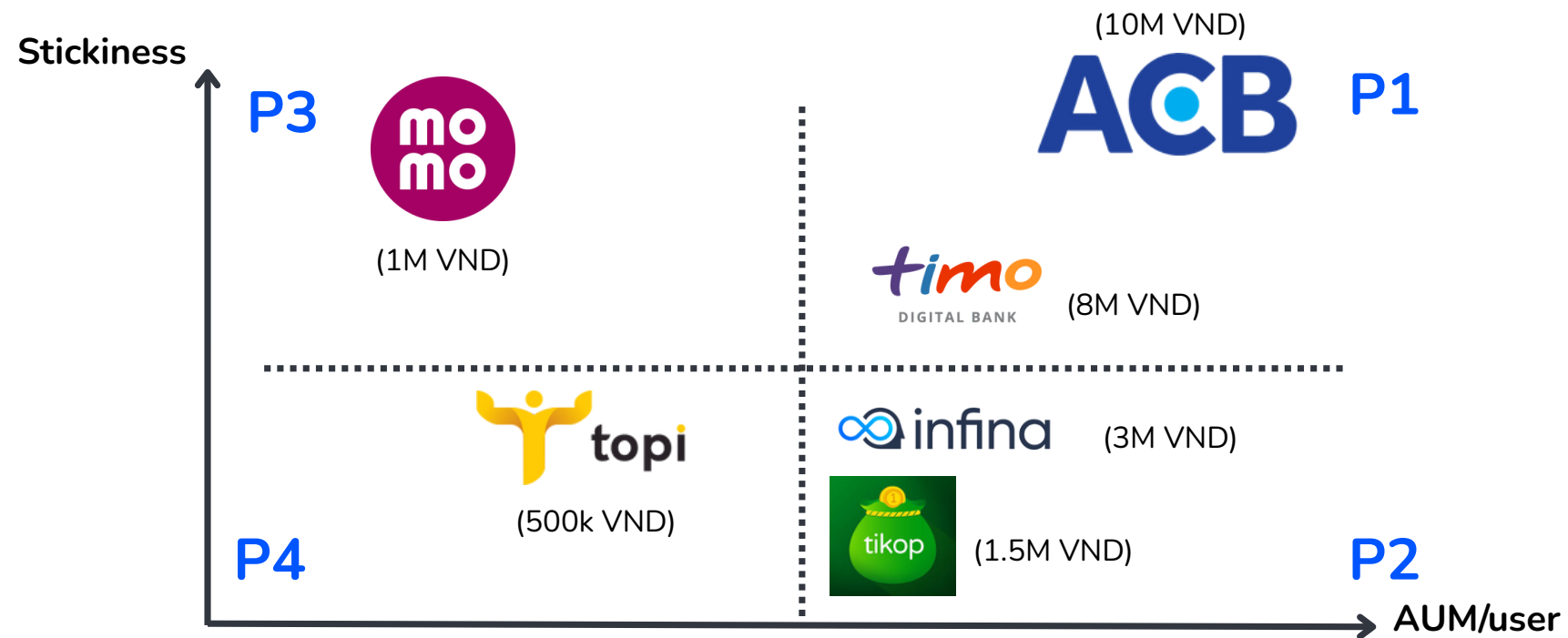
ĐÓNG

Nổi bật với tính năng: **“Hũ chi tiêu”** và cho phép đội nhóm cũng tích lũy trên cùng hũ

Giúp người dùng hình thành thói quen tiết kiệm bằng tính năng **“chuỗi”** - tự động nạp tiền vào quỹ khi đến ngày

## Infina khác biệt bằng cách tái thiết lập thói quen tiết kiệm qua trải nghiệm hành vi

### Segment by AUM/user



- Stickiness = (Tổng số phiên sử dụng tính năng habit / Tổng số active users) / Số tuần
- AUM per user = Tổng AUM / Tổng số người dùng có tiền trong tài khoản

### Market Gap

Các giải pháp giải quyết nhu cầu "tiền nhàn rỗi sinh lời" nhưng **không** giải quyết vấn đề "làm thế nào để tôi thực sự kiểm soát tài chính của mình và xây dựng thói quen tốt?"

### Cơ hội cho Infina: Khác biệt bằng trải nghiệm hành vi

- 1 Người bạn đồng hành**  
Giúp users **điều chỉnh** các bài học tài chính như 'PAY YOURSELF FIRST' **phù hợp hơn** với tính cách và lối sống
- 2 Tách ví sinh lời**  
Một công cụ tích lũy **riêng biệt** – **tách rời khỏi ví thanh toán** – nhằm giúp người dùng hình thành kỷ luật tài chính và duy trì thói quen tiết kiệm đều đặn
- 3 Tập trung vào việc xây dựng hành vi**  
Biến việc "trả tiền cho bản thân trước" thành một **thói quen tự động, dễ dàng**



*Infina mong muốn hướng tới một tương lai nơi ai cũng có thể đầu tư*

## Người trẻ thiếu công cụ tiết kiệm phù hợp - và Infina đủ năng lực để giải quyết

### Tiềm năng thị trường

Hơn 60% người trẻ 18–25 chưa từng có kế hoạch tài chính rõ ràng nhưng **sẵn sàng thử các app tiết kiệm nếu đơn giản, trực quan** (Q&Me, 2024)

70% Gen Z cho biết họ không biết mình đã tiêu bao nhiêu mỗi tháng, và thường rơi vào trạng thái **“cuối tháng cháy túi”** (Vietcetera, 2023).

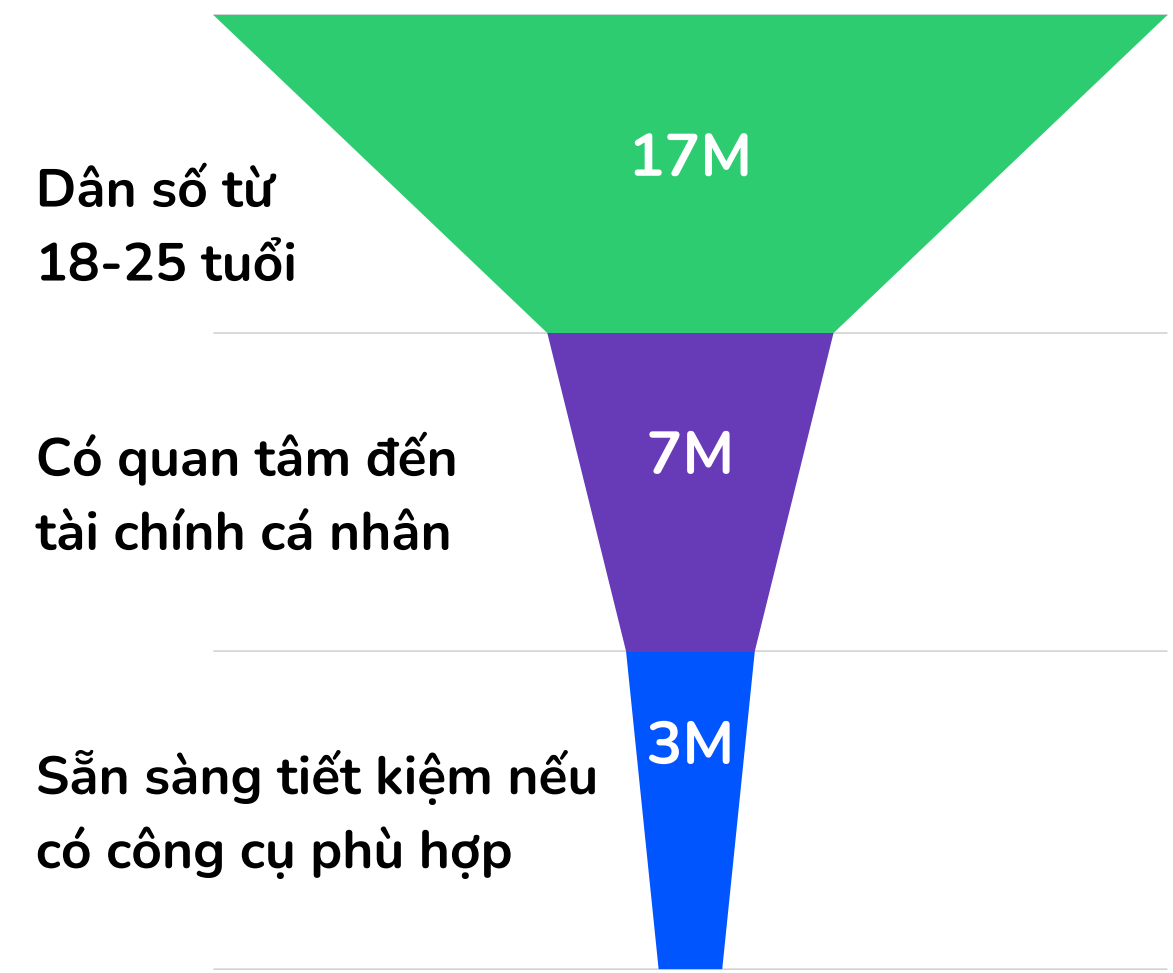


Người trẻ 18–25 tại Việt Nam chưa có thói quen tài chính vững, nhưng đang ở giai đoạn **sẵn sàng nhập cuộc nếu có trải nghiệm đủ “dễ & vui”**

Chỉ **khoảng 20% Gen Z** chủ động tiết kiệm dài hạn, phần lớn ưu tiên xây dựng quỹ dự phòng & **mục tiêu cá nhân ngay tức thì** như du lịch, chăm sóc bản thân (Goover, 2025)



Dù có ý thức về tiết kiệm, nhưng họ **thiếu “quick wins” và công cụ phù hợp**



💡 Hiện tại, Infina đã có **2M users**  
→ Nếu chỉ cần chuyển đổi **20–30%** từ tệp tiềm năng **3M** này  
→ Infina có thể tăng trưởng users thêm **600k–900k**, ngay trong nhóm **dễ convert nhất**.

## Vậy tệp người dùng có hành vi phù hợp nhất với sản phẩm hiện tại của Infina là ai?

**Demographics**

**Tâm lý và hành vi của họ như thế nào**

### STEADY SAVER

- Độ tuổi từ: 25 - 35
- Đã đi làm và có chi tiêu, thu nhập gia đình ổn định
- Có thói quen tiết kiệm chủ động: trích một phần thu nhập vào đầu tháng để tiết kiệm.
- Có thói quen lập quản lý chi tiêu và tiết kiệm chi tiêu rõ ràng và hiệu quả
- Kiến thức tài chính tốt, kỷ luật tài chính vững vàng.
- Đã sử dụng và quen thuộc với các công cụ/mô hình quản lý tài chính

### EMERGING SAVERS

- Độ tuổi từ: 20 - 25
- Người mới đi làm, thu nhập còn thấp - trung bình hoặc chưa ổn định
- Vẫn còn thói quen tiết kiệm thụ động: **chỉ để dành nếu còn dư.**
- Tuy đã có thói quen quản lý chi tiêu và tiết kiệm nhưng chưa hiệu quả, hoặc thiếu sự ổn định duy trì.
- Cảm xúc và tâm lý tài chính chưa vững vàng, dễ bỏ cuộc và rút tiền khỏi khoản tiết kiệm khi phát sinh nhu cầu không thực sự cần thiết.
- Đã có ý tưởng về mục tiêu tài chính, nhưng chưa có phương pháp cụ thể đạt được.

### FINANCIAL NEWCOMERS

- Độ tuổi từ: 18 - 20
- Sinh viên, thường sống dựa trên chu cấp gia đình
- Sống dựa vào tiền chu cấp hàng tháng, **chưa ưu tiên** việc tiết kiệm, thường tiêu hết vào các khoản chi tiêu hằng ngày. **Thường xảy ra tình trạng cháy túi.**
- Kiến thức tài chính gần như **chưa có nền tảng.**

**Primary Target Audience**

Secondary Target Audience



## Minh Nguyệt

Tuổi: 25

Nghề nghiệp: Marketing assistant

Tôi biết mình cần **tiết kiệm cho những mục tiêu lớn** — như du lịch, học thêm . Nhưng cứ được vài hôm là tôi lại **tiêu cho những thứ không nằm trong kế hoạch**: một chiếc áo đang sale, một bữa ăn xả stress sau giờ làm. Tôi không muốn từ bỏ mục tiêu, nhưng cứ mỗi lần cảm xúc lên xuống là tôi lại **tiêu tiền như một cách giải tỏa**. Rồi đến cuối tháng thì tiếc, nhưng cũng không biết sửa từ đâu

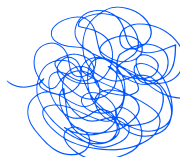
15-18M

Thu nhập/tháng

10M VND

Chi tiêu/tháng

### VẤN ĐỀ



Thiếu kỷ luật trong việc tiết kiệm

Chưa thể tách biệt tiết kiệm và tiêu dùng

Không đặt mục tiêu rõ ràng cho việc tiết kiệm

## Quốc Anh

Tuổi: 20

Nghề nghiệp: Sinh viên, graphic designer

Em có đi làm thêm nên cũng đủ để tự lo cho bản thân. Nhưng em **chưa bao giờ thực sự nghĩ đến chuyện tiết kiệm lâu dài**. Mỗi lần tiêu thì thấy tài khoản vẫn còn tiền, nên cũng **không thấy cần thiết phải tính toán quá kỹ**. Nhưng rồi đến cuối tháng thì chẳng dư được gì, mà cũng **không nhớ rõ mình đã tiêu vào đâu**.

7-8M

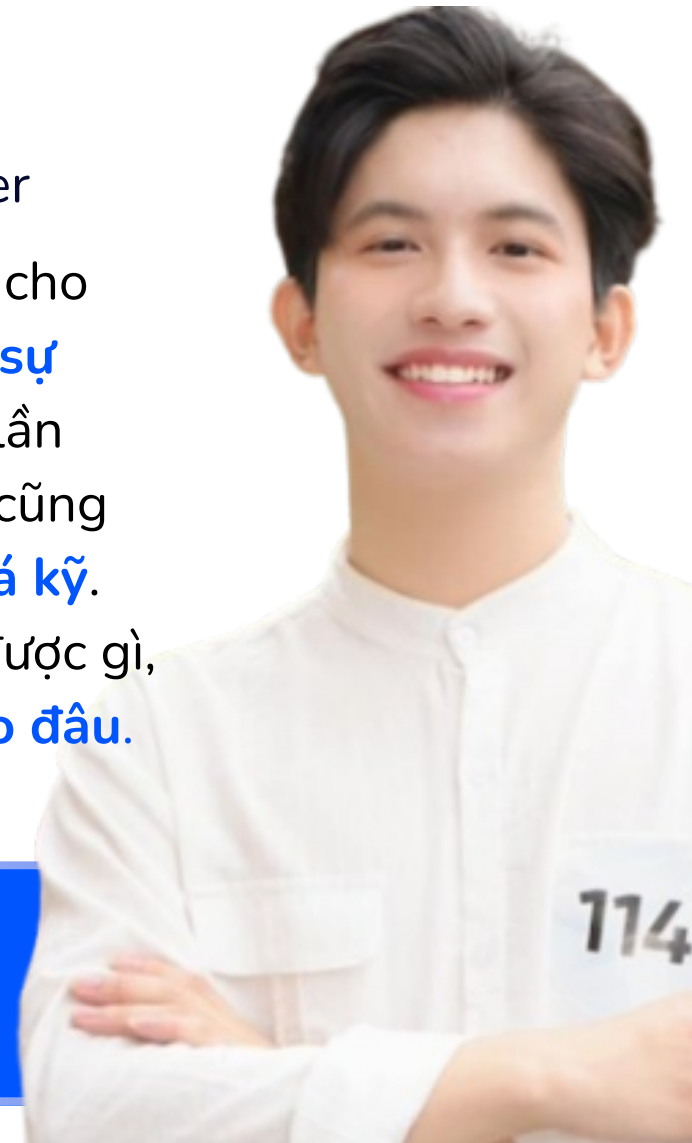
Thu nhập/tháng

5M VND

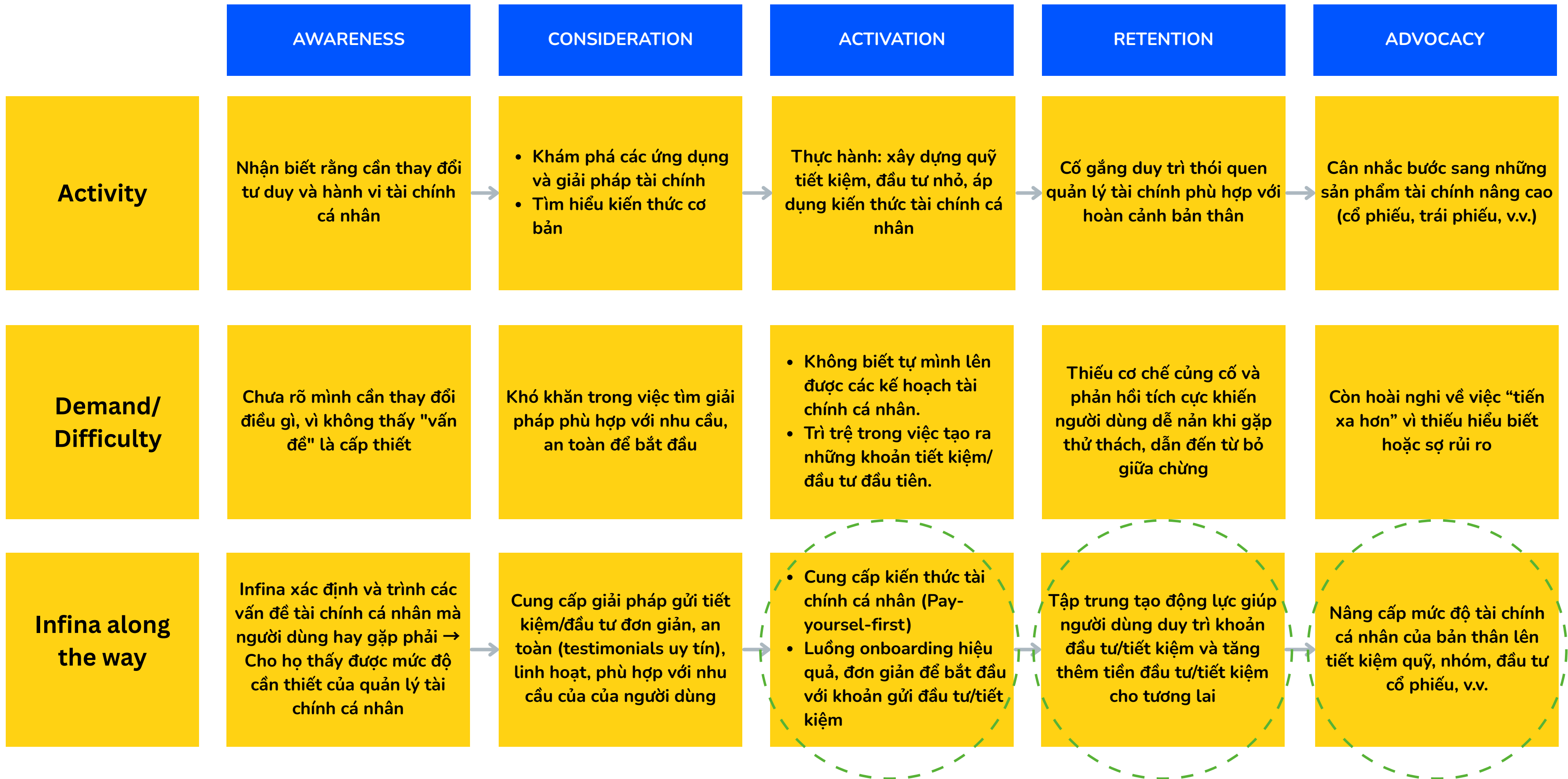
Chi tiêu/tháng

Họ muốn

**TIẾT KIỆM THÔNG MINH  
ÍT CĂNG THẲNG  
NHIỀU GIÁ TRỊ**



## Người dùng đang bước đi trên con đường hình thành thói quen tài chính cá nhân như thế nào?



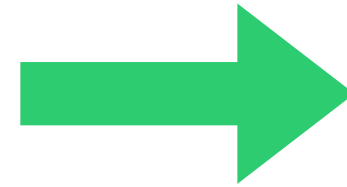
## Infina có những vấn đề gì cần phải giải quyết? - Activation & Retention Issues

### ISSUE 1 Không biết xây dựng kế hoạch tài chính cá nhân, trì trệ để thực hiện những khoản tiết kiệm/đầu tư an toàn đầu tiên

#### SUB-PROBLEM 1

Họ thiếu những kiến thức tài chính thực tiễn để tự tin bắt đầu xây dựng kế hoạch cá nhân

Chỉ **10%** người tham gia khảo sát **biết đến** và **chủ động tìm kiếm** các thông tin liên quan đến tài chính cá nhân



Giáo dục tài chính bị phân tán, không hiện diện sớm và không nhất quán

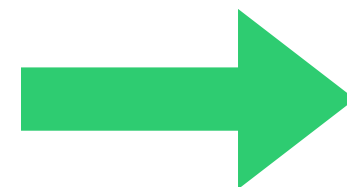
Tài chính cá nhân chưa được tích hợp vào trong giáo dục của Việt Nam (Báo Công Thương)

Các chương trình giáo dục tài chính ở các cấp học không theo **1 khung chung, không đồng đều.**

#### SUB-PROBLEM 2

Thiếu nhận thức rõ ràng về lợi ích dài hạn của việc quản lý tài chính sớm và đều đặn

Khoảng **30%** người tham gia khảo sát hiểu sự quan trọng và lợi ích dài hạn của việc quản lý tài chính cá nhân



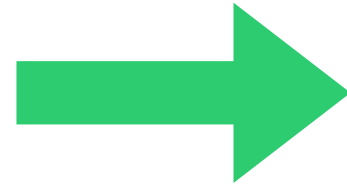
- Nghĩ rằng bản thân không thể tiết kiệm được 1 khoản tiền lớn
- Có xu hướng sống hết mình cho hiện tại mà không đặt nặng việc chuẩn bị cho tương lai.

## Infina có những bài toán gì cần phải giải quyết - Activation & Retention Issues

### ISSUE 2 Người dùng không thể duy trì thói quen quản lý tài chính cá nhân do thiếu mục tiêu cụ thể và kỷ luật tài chính bản thân

#### SUB-PROBLEM 1

Người dùng gặp khó khăn trong việc hình dung trạng thái tài chính mong muốn trong tương lai

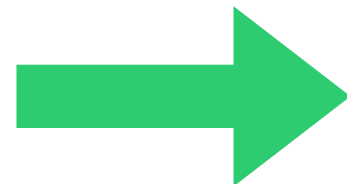


Thiếu động lực xác lập và theo đuổi các mục tiêu tài chính cụ thể.

Gần **50%** người tham gia khảo sát **chưa có mục tiêu tài chính cá nhân** và hoặc đã có **nhưng chưa được hình thành cụ thể (con số, lượng tiền, v.v.)**

#### SUB-PROBLEM 2

Chi tiêu theo cảm xúc, cảm tính hơn là lý tính và có kế hoạch.



- Thiếu cơ chế hỗ trợ vượt qua cảm xúc bốc đồng
- Chưa tách biệt được ví **tiết kiệm** và **tiêu dùng**

Hơn **70%** người tham gia khảo sát **cho rằng rào cản lớn nhất** khiến họ không thể duy trì là **chi tiêu bốc đồng, khó kiểm soát cảm xúc**

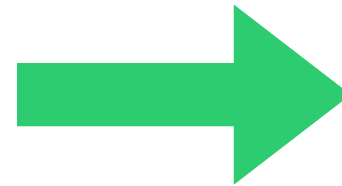
Chỉ **30%** người tham gia khảo sát đã xây dựng cho mình được kế hoạch và cách quản lý tài chính cá nhân liên quan đến đời sống.

## Infina có những bài toán gì cần phải giải quyết - Activation & Retention Issues

### ISSUE 3 Sự chênh lệch giữa lý thuyết tài chính và thực hành kiến thức đó hàng ngày

#### SUB-PROBLEM 1

Họ **tự tin quá mức** với những kiến thức tài chính cá nhân



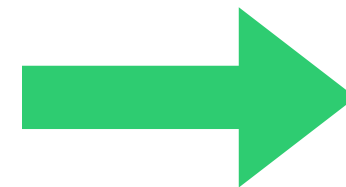
Thường **bỏ qua các sai lầm nhỏ** như chi tiêu cảm tính, mua sắm không kế hoạch, khiến thói quen quản lý tài chính không bền vững

Hơn **10%** người tham gia khảo sát nói rằng họ chỉ cần lập các kế hoạch chi tiêu trong đầu là có thể quản lý tốt

Hơn **30%** người tham gia khảo sát hay bị chi tiêu nhiều hơn so với các mức thu nhập của họ

#### SUB-PROBLEM 2

Họ **hiểu lý thuyết** nhưng **chưa thể chuyển hóa thành hành vi tài chính phù hợp**



**Chưa hiểu được đúng thói quen và hành vi tài chính bản thân** để áp dụng kiến thức đúng và linh hoạt

Hơn **60%** người tham gia khảo sát **cho rằng việc áp dụng các lý thuyết tài chính cá nhân vào thực hành khó khăn và phức tạp** đối với họ

Chỉ gần **5%** người tham gia khảo sát **cho rằng họ có thể làm chủ được kiến thức tài chính cá nhân và áp dụng nó dễ dàng vào trong thực tiễn đời sống hàng ngày**

## Vấn đề của người dùng Infina đang nằm ở đâu?

### R.I.C.E Framework

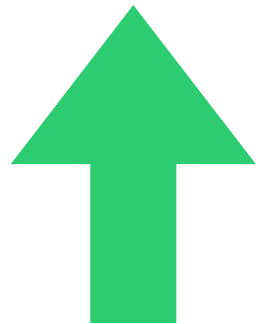
	Issue	Problem Description	Impact	Confidence	Ease
ACTIVATION ISSUES	Không biết xây dựng kế hoạch tài chính cá nhân	Thiếu kiến thức quản lý tài chính cá nhân	6	8	9
		Kiến thức quản lý tài chính không nhất quán, gây khó khăn cho người tìm hiểu	6	7	8
	Trì trệ để gửi những khoản tiết kiệm & đầu tư	Người dùng sợ "sai" và không an toàn, không dám bắt đầu với những khoản tiết kiệm và đầu tư	9	7	8
RETENTION ISSUES	Người dùng chưa thể xây dựng được kỷ luật tài chính	Thiếu cơ chế hỗ trợ và tạo động lực vượt qua cảm xúc bốc đồng khi rút tiền tiết kiệm để chi tiêu	10	9	7
		Chưa có sự kết nối giữa bản thân ở hiện tại và tương lai	8	7	6
	Sự chênh lệch giữa lý thuyết tài chính và thực hành trong đời sống hàng ngày	Chưa hiểu được đúng hành vi & thói quen tài chính của bản thân để thay đổi bền vững	9	8	6
		Sai lầm tiềm ẩn trong quản lý tài chính bị bỏ qua	7	7	7

## Vấn đề nào sẽ phù hợp để Infina có thể giải quyết?

### Problem

**01 ACTIVATION:** Làm sao Infina có thể tiếp cận và acquire được thêm nhiều người dùng vào sử dụng app hơn nữa?

**02 BEHAVIOURAL CHANGE & RETENTION:** Làm sao giúp người dùng target (sau khi lựa chọn Infina) giảm impulsive spending, hình thành thói quen tiết kiệm và đầu tư thông minh, bền vững?



Tại sao lại cần tập trung giải quyết bài toán về mặt Activation & Retention của người dùng?

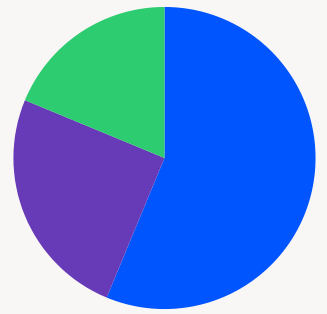
### Value Proposition

- Cung cấp **giải pháp tiết kiệm sinh lời tự động & đầu tư an toàn**, và **linh hoạt** đối với cho người dùng
- Tạo luồng **onboarding dễ dàng**, không mất nhiều thời gian bắt đầu với khoản tiết kiệm & đầu tư đầu tiên
- **Cung cấp kiến thức quản lý tài chính cá nhân** dành cho người bắt đầu (Pay-yourself-first), các kiến thức được xây dựng **đồng bộ, chuẩn hoá cao**
- Giúp người dùng **áp dụng kiến thức quản lý tài chính cá nhân phù hợp với hành vi & tâm lý tài chính** của họ
- **Tạo động lực** thường xuyên, **khích lệ, động viên** họ hình thành thói quen tài chính
- **Chỉnh sửa các hành vi làm đứt đoạn** thói quen quản lý tài chính cá nhân
- **AI gợi ý lựa chọn tài chính cá nhân & đầu tư thông minh**, hiệu quả

- Activation thu hút tệp người dùng chất lượng & tiềm năng, tạo nền tảng người dùng mới cho Infina.
- Behavioral Change giúp người dùng đã lựa chọn Infina hình thành thói quen tiết kiệm thông minh và lành mạnh, tối ưu hoá AUM cho savings.
- Sau khi có thói quen tiết kiệm, tính năng thúc đẩy người dùng bắt đầu gửi tiền đầu tư nhỏ (micro stock, investment an toàn), tăng AUM từng user.

## TA không cần dạy tiết kiệm – họ cần được cảm thông và hỗ trợ đúng lúc

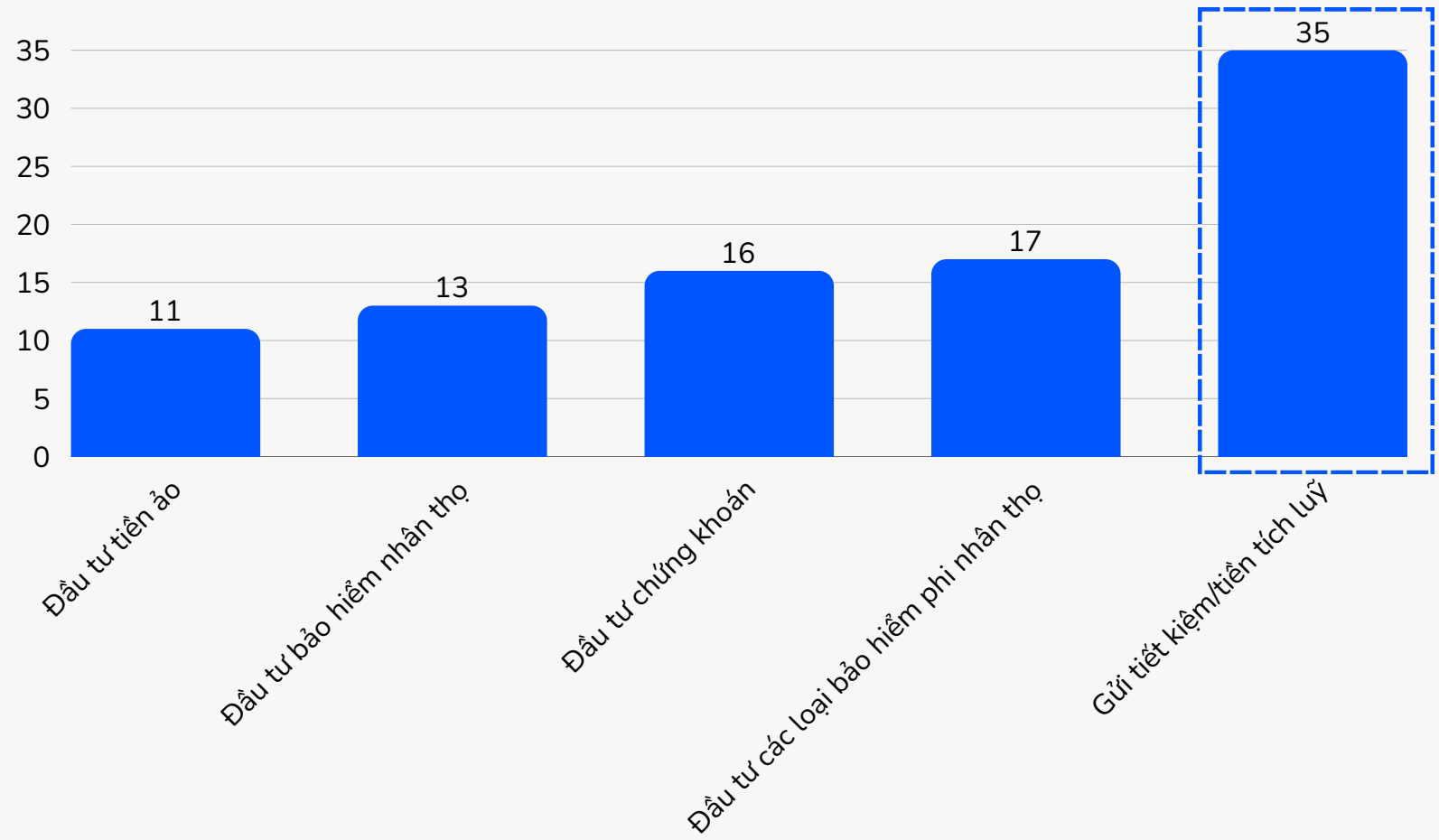
Người Việt tự ti về tài chính bản thân



- 67% Gen z cảm thấy bối rối khi quản lý tài chính\*
- 21% Thu nhập không đủ chi tiêu
- 30% tự tin thu nhập sẽ khả quan hơn (Trong nhóm thu nhập < 10M/ tháng)

\*đa phần đã biết về kiến thức tài chính cá nhân “Pay Yourself First” hoặc các concept tương tự nhưng không biết áp dụng như thế nào vào trường hợp của mình

Tập khách hàng tuy chưa thuần thục về tài chính nhưng đã có động lực học cách tiết kiệm.



Hơn 44% người trẻ chọn hình thức thanh toán bằng thẻ tín dụng => Tâm lý “chi trước nghĩ sau” rất phổ biến → dễ rơi vào trạng thái “cháy túi giữa tháng”.

tiennaji 21/6/24  
 Infina thì mình bỏ tiền sinh hoạt. Mấy năm trước lãi ko kỳ hạn đc 6,5%/năm. Giờ giảm rồi, nhưng mình có tật thấy tiền là xài. Nên bỏ hết qua infina, rồi chuyển 1 số tiền cố định về bank để tiêu thôi. Không thấy, tay sẽ ko tiêu 😞

jang.86\_ 22/5/24  
 Giống t =))) lương về t nhét vô tkhoan tkkiem luôn. Nhưng sợ ngân hàng lỗi nên ngoài tk thanh toán bth thì t lại bỏ thêm 1 khoản nhỏ nữa vào tk khác để trường hợp gấp quá hoặc cuối tháng tiêu ló 😞

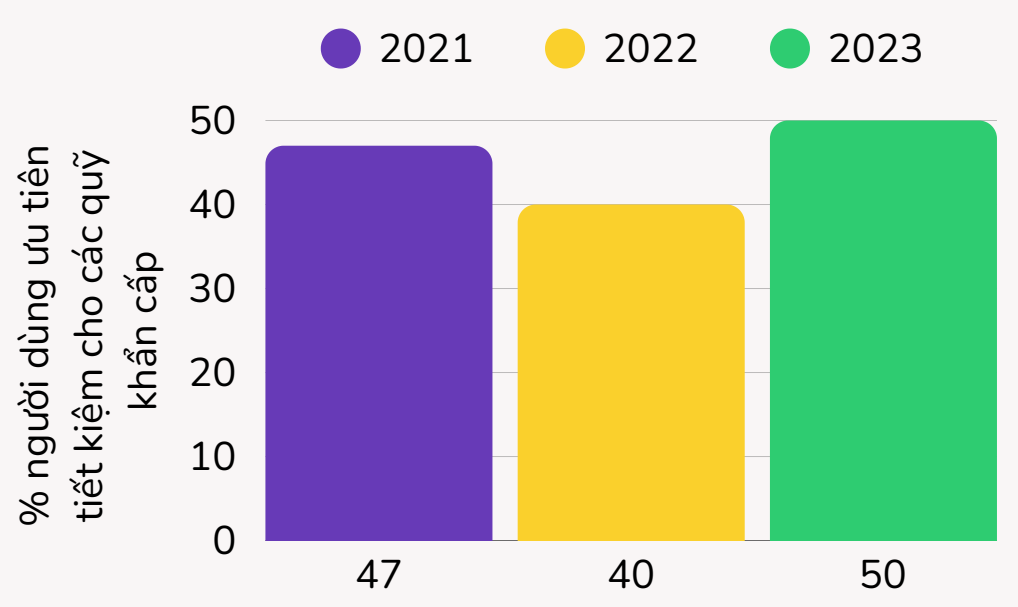


### In-depth observation

- TA không thiếu động lực, nhưng dễ bị chi phối bởi cảm xúc chi tiêu nhất thời.
- Họ không cần được phổ cập “Pay Yourself First”, họ cần một app biết *giúp họ quản lý hiệu quả dù không theo dõi giao dịch hàng ngày*.
- Tiết kiệm không nên là “kỷ luật thép”, mà là sự đồng hành vừa đủ mềm – đủ an toàn.

## TA cần những kiến thức tài chính phù hợp, linh hoạt với hoàn cảnh và hành vi của họ

Thực tế cho thấy rằng, hoàn cảnh, cảm xúc và thói quen ảnh hưởng rất lớn đến các quyết định tài chính của chúng ta ra mỗi ngày



**47%** người dùng ưu tiên tiết kiệm vào 2021 - thời điểm xảy ra Covid-19

**40%** người dùng ưu tiên tiết kiệm vào 2022

**50%** người dùng ưu tiên tiết kiệm vào 2023

Source: DecisionLab 2023



**Người dùng sẽ đưa ra quyết định tài chính cá nhân theo những gì họ thấy trong xã hội**



**Theo báo cáo tái chính tại Trove**, Cảm xúc ảnh hưởng rất lớn đến quyết định và phong cách đầu tư của mỗi người



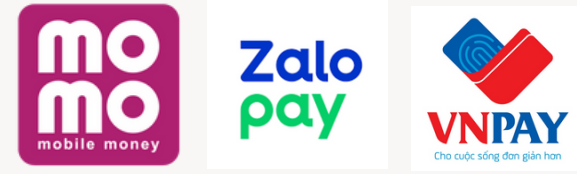
Theo các nghiên cứu của ScienceDirect, 1 ví dụ đã cho thấy: **căng thẳng tài chính, đặc biệt khi trải qua nghèo khổ từ nhỏ, ảnh hưởng tiêu cực đến chức năng nhận thức và ra quyết định khi trưởng thành**

Source: Backbase, IJFMR, DecisionLab, Trove, ScienceDirect

Thế nhưng, các kiến thức/giải pháp tài chính hiện tại chưa được điều chỉnh để phù hợp với hành vi, thói quen và hoàn cảnh của người dùng



- Chỉ **29%** Ngân hàng đặt cá nhân hoá làm giải pháp chiến lược trọng tâm
- **72%** ngân hàng tại Việt Nam thừa nhận rằng họ **không hiểu hết được những nhu cầu và mong đợi của người dùng**



Các ví siêu ứng dụng như **Zalopay, Momo, VNPAY** đã cung cấp cảnh báo, nhắc nhở người dùng

### Nhưng đều chưa có ...

- ➔ Phân tích giai đoạn tâm lý tài chính (ví dụ: khủng hoảng – phấn khởi – tiết kiệm - đầu tư).
- ➔ Chưa có dự đoán hành vi.
- ➔ Ít có các chỉ dẫn mang tính động viên, đồng cảm.

### Những người dùng tiềm năng đang phải đối mặt với vấn đề gì

“Người dùng biết rằng họ cần **quản lý tài chính tốt hơn**, nhưng vẫn khó áp dụng vì các giải pháp hiện tại **không phản ánh đúng thói quen, cảm xúc và hoàn cảnh riêng**. Họ cần một công cụ không chỉ giúp họ hiểu tiền bạc & tài sản – mà **hiểu chính mình trước, để thay đổi hành vi bền vững**.”

**85%** Người tham gia khảo sát mong muốn **hiểu rõ hơn về hành vi tài chính, thói quen của mình**

**70%** Người tham gia khảo sát cho rằng các **kiến thức tài chính cá nhân vẫn chưa “chạm” được đến họ** (những hành vi, thói quen chi tiêu)

**88%** Người tham gia khảo sát mong muốn **1 công cụ nhắc nhở họ những lúc chi tiêu theo cảm xúc**

Source: Project X Survey



## STRATEGIC APPROACH

MANG ĐẾN NGƯỜI DÙNG MỘT KHÔNG GIAN THỰC HÀNH TÀI CHÍNH RIÊNG ĐƯỢC CÁ NHÂN HOÁ THEO CẢM XÚC, HÀNH VI VÀ HOÀN CẢNH RIÊNG; CHỈNH SỬA CÁC HÀNH VI LÀM ĐỨT ĐOẠN THÓI QUEN — NƠI HỌ ĐƯỢC THẤU HIỂU, THÚC ĐẨY VÀ TỪNG BƯỚC VƯỢT QUA RÀO CẢN ĐỂ MỞ ĐƯỜNG CHO HÀNH TRÌNH ĐẦU TƯ VÀ TỰ DO TÀI CHÍNH

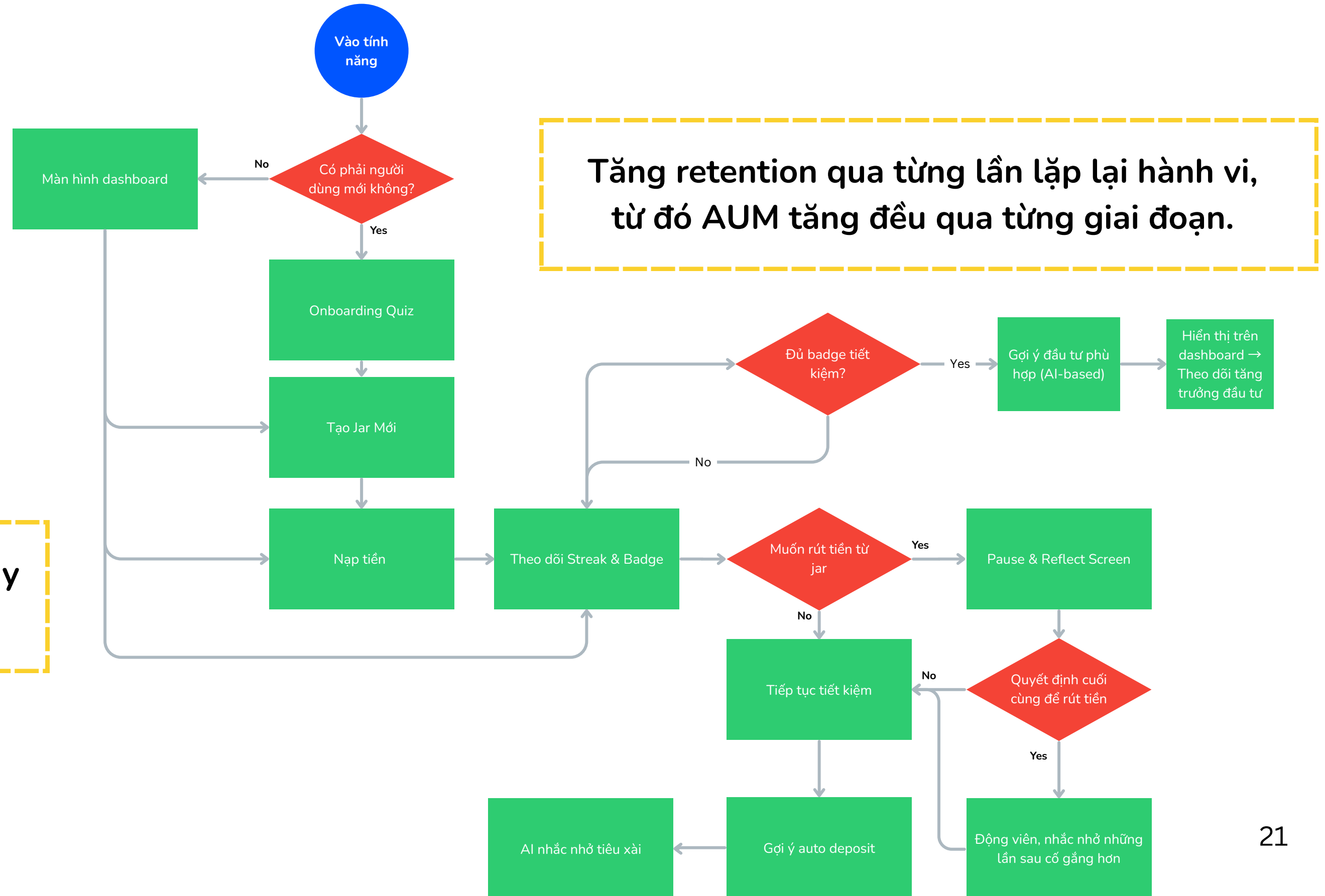
## Tổng quan giải pháp

Infina giúp người dùng tiết kiệm theo cách mà não bộ họ dễ chấp nhận nhất.

- **Bộ câu hỏi khám phá** tính cách tài chính → bắt đầu hành trình đúng cách
- **Theo dõi streak** - duy trì đà tâm lý
- **“Pause & reflect”** khi định rút - kháng lại impulse spending
- **AI nhắc nhở khi chuẩn bị chi tiêu** - giữ lại tiền vào phút chót
- **Khuyến khích đầu tư** - tăng tổng giá trị số tiền
- **Kết nối cộng đồng nhẹ nhàng** - có người đồng hành

**Mỗi tính năng được thiết kế để duy trì hành vi tốt của user**

## User Flow - From Onboard to Growth



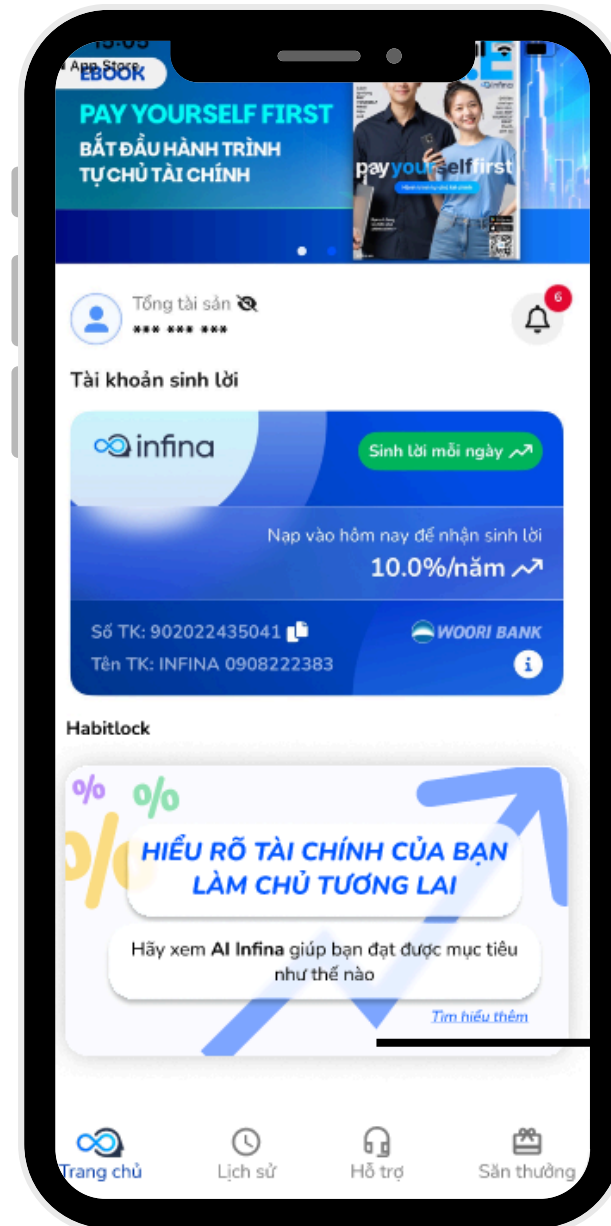
# 04 | Habitlock - Prototype Link

## User-Story Map

Activities	Khám phá & Tham gia sử dụng tính năng		Tiết kiệm		Tạo động lực		Chống rút tiền		Gắn bó với tính năng		Học & Hiểu		Cộng đồng	
Tasks	Hiểu rõ tính cách tài chính của bản thân	Tham gia nhanh chóng	Bắt đầu tiết kiệm & Tạo jar theo mục tiêu cá nhân	Duy trì đều đặn	Tạo thói quen tiết kiệm	Cảm thấy thành tựu	Kiểm hãm impulsive spending	Gợi ý nâng cấp	Thấy sự tiến bộ	Biết mình tiêu & tiết kiệm gì	Truyền cảm hứng			
MVP Release	Quiz tính cách tài chính, phân loại người dùng	Có jar cơ bản đầu tiên sau khi tham gia	Nạp tiền vào ví sinh lời Infina thông qua các jar mục tiêu cá nhân kha	Deposit hàng ngày/ tuần/ tháng, có thể linh hoạt	Theo dõi streak, hiển thị tiến độ theo ngày	Unlock badge, mini-recap mỗi tuần/ tháng	Màn hình Pause & Reflect, gợi nhắc mục tiêu + streak hiện tại	Gợi ý mở jar mới, unlock interest rate boost khi tiết kiệm đều	Hành trình tiết kiệm cá nhân, milestone tổng hợp					
Second Release	Gợi ý jar & cách tiết kiệm phù hợp				Sử dụng AI nhắc nhở vào ngày thường tiêu xài		Gợi ý challenge, hoặc chuyển tiền nhỏ qua jar khác		Đề xuất đầu tư phù hợp (AI) khi đạt mốc tiết kiệm và hành vi ổn định."		AI nhận diện hành vi: có thể deposit vào T5 nếu bạn hay xài tiền T7, CN		Chia sẻ milestone hoặc thành tích tiết kiệm	
										Hiểu tâm lý tài chính bằng những content ngắn (bias, FOMO, etc.)		Q&A từ cộng đồng, curated tips từ người tiết kiệm giỏi		



## Homescreen



- **Feature card:** một thẻ xuất hiện trên màn hình chính giúp người dùng tiếp cận hành vi kế tiếp một cách chủ động, không áp lực.
- Nội dung ưu tiên thể hiện benefit của tính năng với người dùng và nhắc nhở người dùng sử dụng tính năng khi vào app
- Nội dung được cá nhân hóa bằng AI và dữ liệu thu thập được về thói quen tài chính của người dùng

### Lợi ích:

- Tăng khả năng khám phá tính năng
- Tăng hành động tiết kiệm liên tiếp
- Tăng chuyển đổi cho các tính năng mới

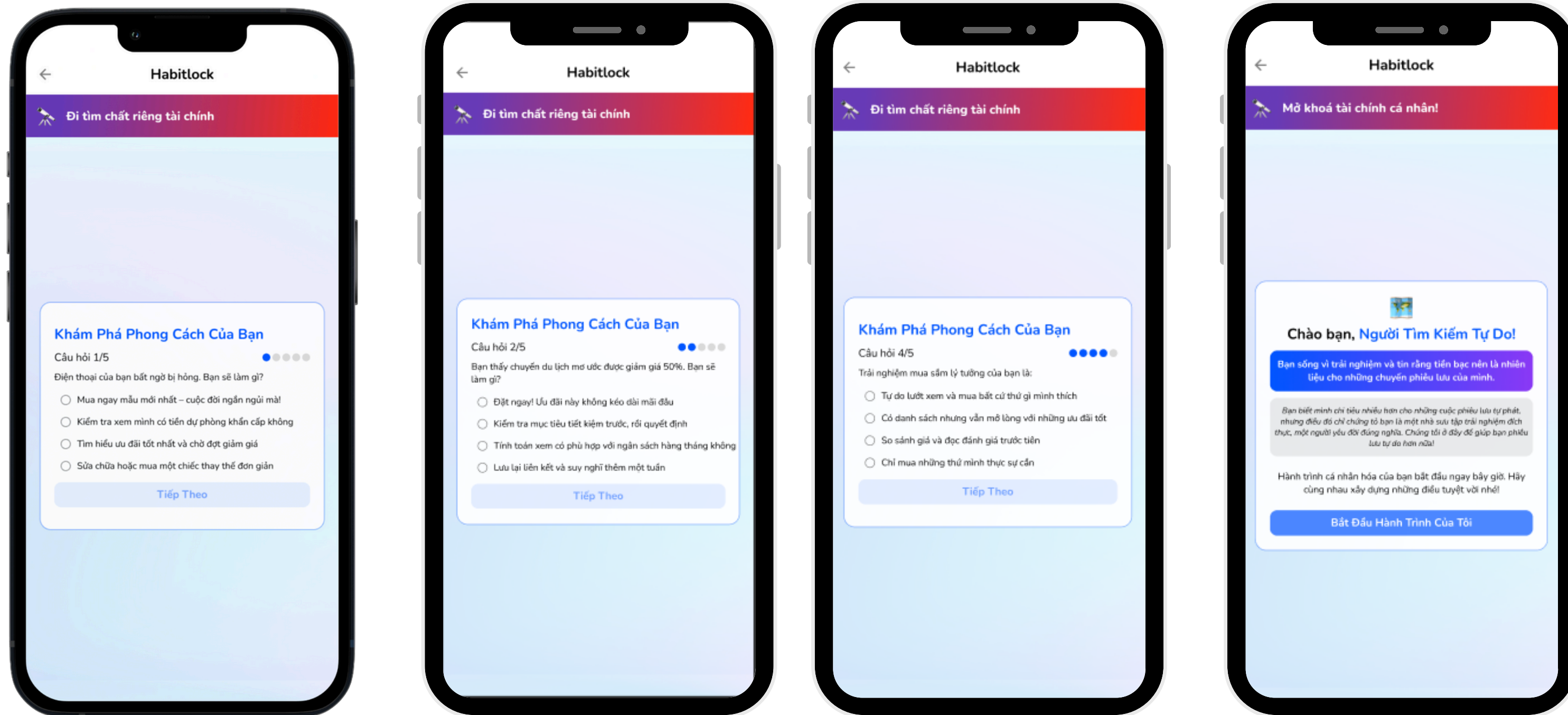
### Feature Card:

- Dễ dàng nhìn thấy, lời văn khuyến khích người dùng tiết kiệm
- Với người dùng cũ: tăng habit loop
  - Suggest tạo hũ tiết kiệm mới khi hoàn thành 1 hũ có sẵn
  - Xem lại recap sau 1 tuần
- Với người dùng mới: tăng tỉ lệ active của người dùng mới
  - Ưu đãi khi sử dụng tính năng
  - Quảng bá công nghệ sử dụng
  - Lợi ích khi sử dụng

## Quiz test “phong cách tài chính cá nhân”

- Trực quan, nhanh chóng, định hình câu hỏi theo kiểu vui nhộn, theo nhu cầu của GenZ để kích thích sự khám phá của người dùng
- Giúp người dùng thấy được **phong cách tài chính của bản thân được thấu hiểu ngay từ đầu**
- Bước đầu gắn được được persona tài chính của người dùng → Định hình cá nhân hoá cho hành trình tài chính

**Tăng tỷ lệ tạo tài khoản (Activation rate) và thiết lập hũ tiết kiệm ngay sau khi onboard**



## 04 | Habitlock - Prototype Link

### Tạo mục tiêu (hũ tiết kiệm)

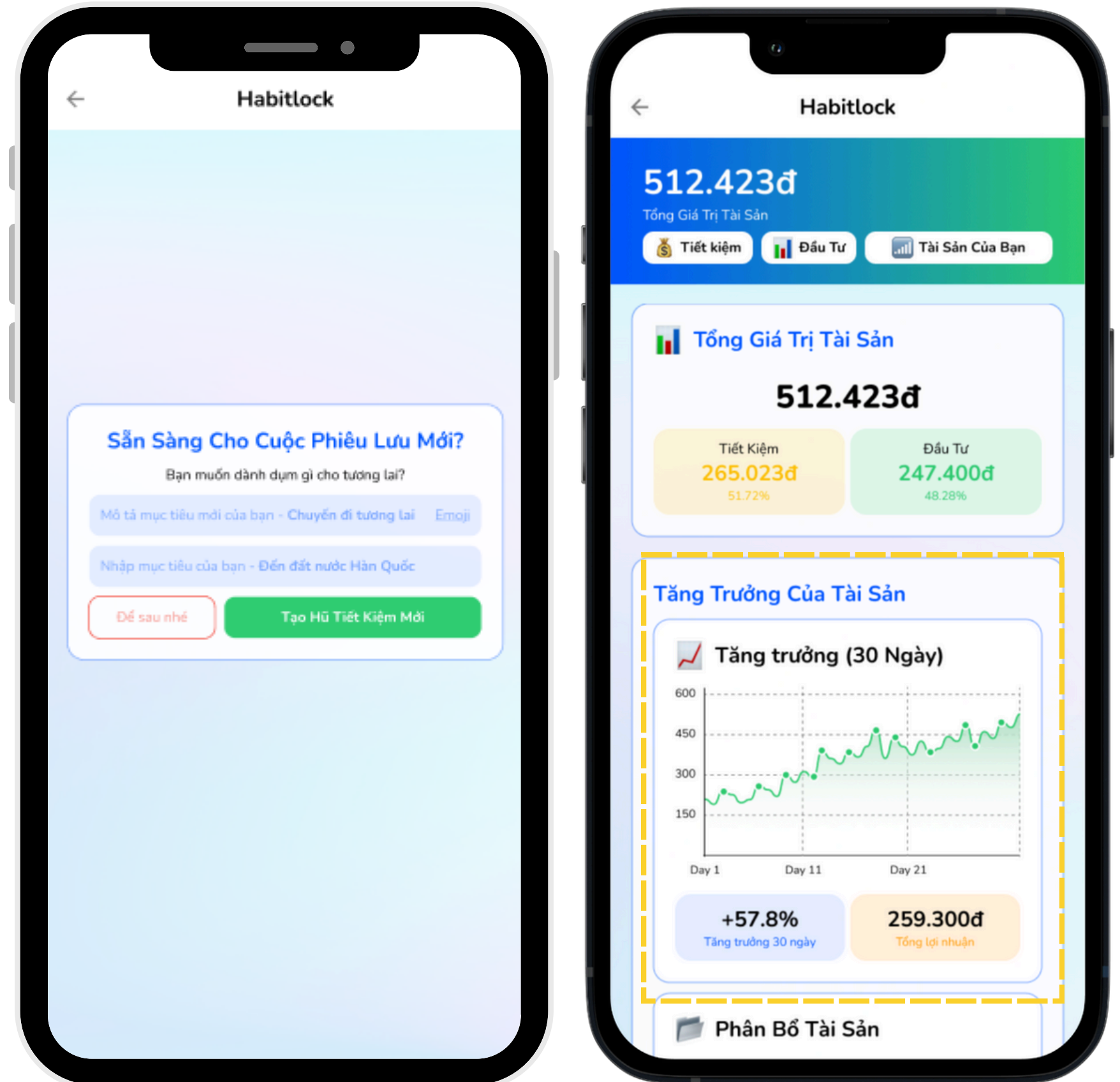
- Gợi ý hũ tiết kiệm theo nhu cầu phổ biến (Du lịch, khẩn cấp...)
- Dễ tùy chỉnh tên, số tiền
- Hiển thị % hoàn thành để tạo “cảm xúc tiến bộ”
- Thỏa mãn khi thấy hũ tiết kiệm được “ cá nhân hóa theo sở thích”
- Chủ động lên kế hoạch tài chính, và quản lý tài chính cá nhân
- Gắn kết cảm xúc, hành vi và thói quen với mục tiêu

Giúp tăng tỷ lệ nạp tiền và bắt đầu hành vi tích cực, cảm nhận được đã có sự quản lý tốt và gắn bó

### Dashboard tài chính

- Là trung tâm điều hướng: nơi người dùng theo dõi, kiểm soát và tiếp tục thói quen tiết kiệm.
- Tối ưu hóa cho hành vi tiết kiệm định kỳ: nhìn thấy → cảm nhận được → hành động tiếp.
- Không cần tìm kiếm menu → mọi thứ xuất hiện theo ngữ cảnh và hành vi gần nhất

✨ Mở app lên, thấy thành quả (thấy đang đi đúng hướng).  
Tất cả hành động đều chỉ cách 1 chạm.



## 04 | Habitlock - Prototype Link

### Duy trì đà & huy hiệu tạo chuỗi tiết kiệm

- Mỗi lần nạp tiền (bất kỳ số tiền nào) → tính là 1 streak
- Duy trì nạp liên tiếp → streak tăng, mở khóa badge
  - Các badge phổ biến: The Goal Climber, The Resister, etc.
- Nếu rút tiền hoặc không nạp → streak reset

#### Lợi ích

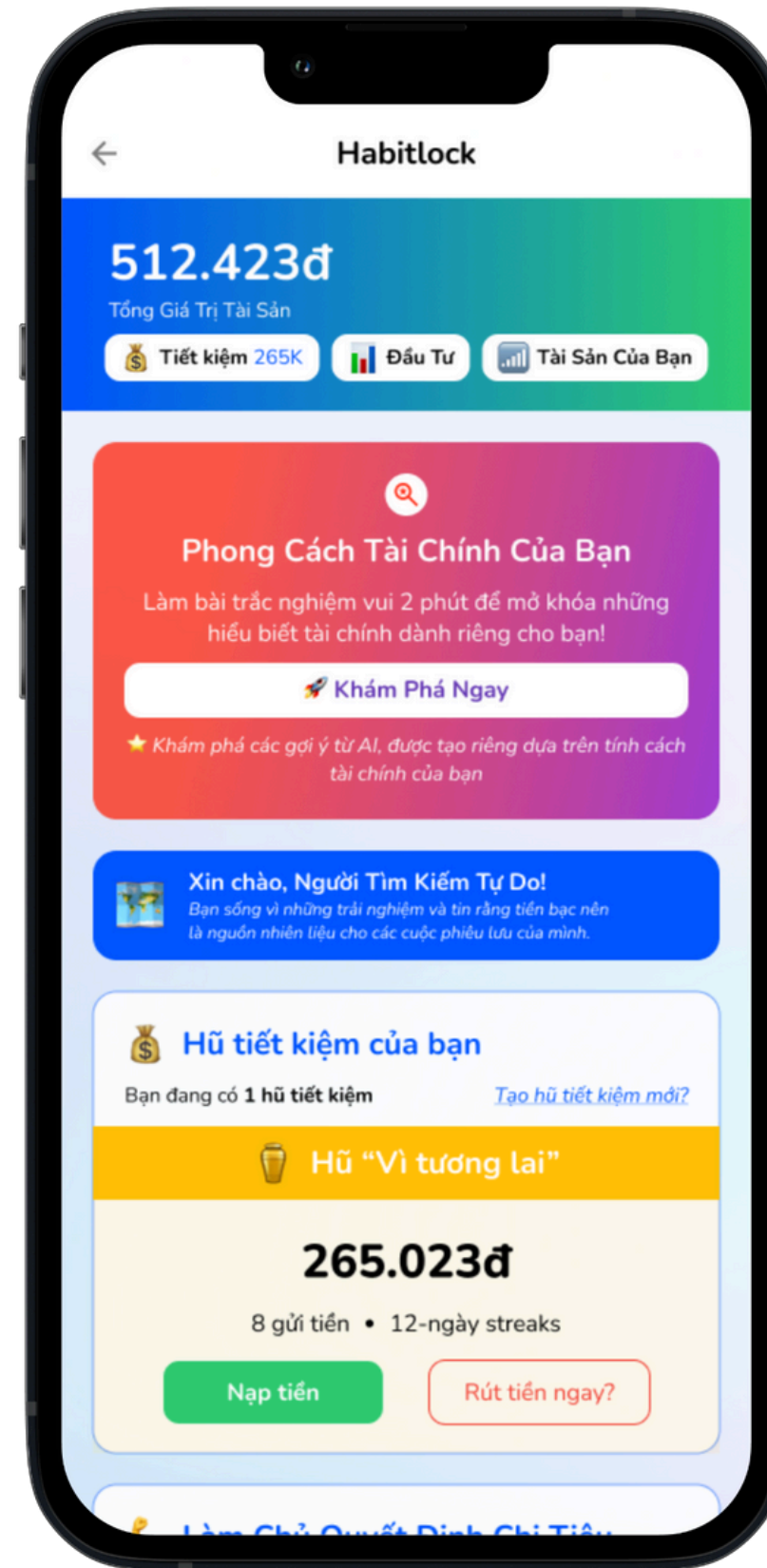
- Cảm giác “mỗi ngày nạp tiền = 1 điểm tiến bộ”
- Tạo loop gắn bó: người dùng vào app chỉ để “giữ streak”

### Pause & Reflect trước khi rút tiền

- Khi nhấn “rút tiền”, người dùng gặp 1 màn hình delay để giúp người dùng “suy nghĩ lại” trước các quyết định tài chính:
  - “Bạn đang giữ streak 7 ngày liên tiếp”
  - “Bạn có muốn xem lại lý do mình tạo ra Jar này không?”
  - “Nhắc lại sau 24h”
- Giảm hối hận cho những impulse spending

#### Tác động hành vi

- Giảm impulse spending
- Giữ tiền trong hệ thống lâu hơn → tăng AUM



## Hệ thống huy hiệu

### Chuyển đổi hành vi thành trải nghiệm & thành tựu

Lv.1	Tân Binh Tiết Kiệm	Kích hoạt Habitlock và tiết kiệm $\geq$ 100K trong tháng đầu	+0.05%	Người dùng bắt đầu tiết kiệm
Lv.2	Dòng Tiền Bền Vững	Duy trì tiết kiệm $\geq$ 100K mỗi tháng trong 2 tháng liên tiếp	+0.1%	Bắt đầu hình thành nhịp đều
Lv.3	Người Kiến Tạo Động Lực	Đặt mục tiêu tiết kiệm + đạt $\geq$ 300K tổng tích lũy trong 3 tháng	+0.15%	Có định hướng và duy trì hành vi
Lv.4	Bậc Thầy Tích Lũy	Duy trì thói quen 4 tháng + tổng tích lũy $\geq$ 800K	+0.25%	Chuẩn bị sẵn sàng cho đầu tư
Lv.5	Nhà Đầu Tư Thói Quen	Kích hoạt auto-invest $\geq$ 20% khoản tiết kiệm hàng tháng	+0.3%	Chuyển hóa từ tiết kiệm $\rightarrow$ đầu tư (sử dụng AI nudge)
Lv.6	Người Tìm Kiếm Tăng Trưởng	Duy trì tiết kiệm & đầu tư song song trong 3 tháng	+0.4%	Hành vi tài chính bền vững

### Cơ hội tăng trưởng AUM

Kết hợp thói quen  $\rightarrow$  kích thích tiết kiệm  $\rightarrow$  nâng cao đầu tư

- Tận dụng AHA moment từ “tiết kiệm thành công” để upsell
- Chuyển đổi người dùng chỉ tiết kiệm sang đầu tư nhỏ (micro-invest)
- Đề xuất đầu tư từ khoản tiết kiệm hiện có  $\rightarrow$  tăng vòng quay tiền & Tăng tài sản đầu tư qua nhiều kênh
- Mở rộng kênh push/nhắc theo hành vi: "Bạn vừa đạt badge 🌱 – đầu tư thêm để nhận +0.4% lãi suất"

### Tầm nhìn mở rộng

Habitlock là bước đầu của một hệ thống tài chính cá nhân thông minh

- Kết hợp tính năng: Theo dõi mục tiêu • AI kết nối đầu tư • Nạp + Tự động chia tiền • Multi-wallet logic
- Hướng đến: Tài chính cá nhân có hành vi – linh hoạt – thông minh

## Tiết kiệm và đầu tư được thiết kế phù hợp với phong cách chi tiêu và mong muốn cá nhân

### User Flow

Activation → Sử dụng HabitLock → Tăng tích lũy → Gợi ý đầu tư → Tăng AUM



Tổng giá trị tài sản: Gồm 2 phần chính

- Tiết kiệm khả dụng
- Danh mục đầu tư hiện có



Tự động gợi ý đầu tư khi người dùng đã tiết kiệm ổn định

Khi người dùng tích lũy đều đặn và đạt được một số mốc hành vi, Infina sẽ gửi thông điệp khuyến khích đầu tư



Số dư & tăng trưởng theo thời gian (biểu đồ):

Theo dõi lãi suất, biến động tài sản trong 30 ngày gần nhất

Người dùng thấy rõ: "Tiền của mình đang sinh lời"

### AI Đầu Tư

Gợi ý đầu tư phù hợp – Không cần kiến thức phức tạp

Khi người dùng đã:

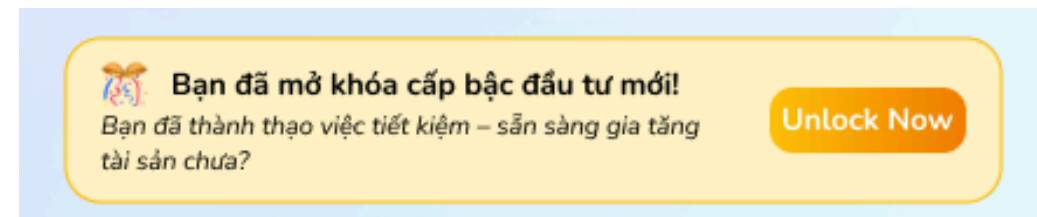
- Duy trì tiết kiệm đều đặn
- Đạt các mốc tích lũy (badge)
- Có hành vi tài chính ổn định

➡ Hệ thống sẽ hiển thị gợi ý đầu tư ngay trong dashboard:

"Bạn đã tiết kiệm đều đặn. Đây là thời điểm lý tưởng để bắt đầu sinh lời."

Gợi ý đầu tư gồm:

- Quỹ phù hợp với mức rủi ro thấp: Quỹ Cân Bằng, Quỹ Cổ Tức Ổn Định
- Hiển thị rõ:
  - Mức đầu tư tối thiểu
  - Tỷ suất sinh lời kỳ vọng
  - Rủi ro liên quan (dễ hiểu)
  - Lợi ích khi đầu tư từ khoản tiết kiệm hiện có



# 05 | Success Metrics & KPI

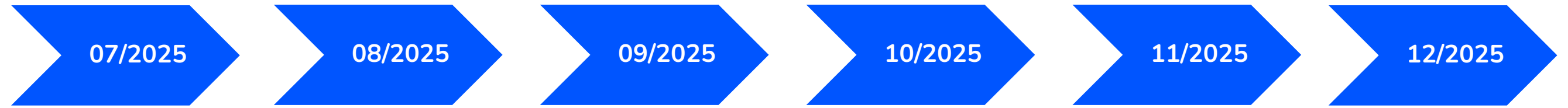
## Expectations

Người dùng active sẽ đạt peak tại tháng 9, 10

Tháng 11, 12 là thời điểm cuối năm, có thể sẽ có sự chậm lại của các metrics do người dùng có xu hướng rút tiền vào cuối năm

Metrics	Dev + Test		Beta + Pre-launch		Launch + Sustain	
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
<b>Active-Trust Flow Ratio</b> = Tổng (tiền nạp savings + tiền đầu tư)/Tổng tiền rút về ngân hàng	65%	68%	71%	74%	76%	78%
<b>Adherence Rate</b> = 1 - Số lần rút tiền bốc đồng/số lần rút tiết kiệm (Số lần rút tiền = Số lần bốc đồng + số lần rút tiền bắt buộc)	5%	10%	20%	35%	42%	50%
<b>AI Suggestion Acceptance Rate</b> = Tổng lệnh đầu tư qua nút "Theo gợi ý AI" / Tổng số gợi ý của AI	12%	13%	15%	17%	19%	20%
<b>TA Acquisition Rate</b> = Tổng lượng người dùng TA / Tổng TA có thể tiếp cận	30%	31%	33%	38%	42%	45%

# 05 | Product Roadmap



High-level Objectives

Goals

Tăng tỉ lệ thay đổi hành vi tiết kiệm (Behaviour change) + tỉ lệ Active người dùng - Retention Rate

Tăng awareness + khả năng acquire người dùng

Tính năng Pause & Reflect

Tinh chỉnh tính năng dashboard - Bảng theo dõi tài chính cá nhân

Tính năng chuỗi + huy hiệu cho các cột mốc đạt được

AI cá nhân hoá gợi ý đầu tư

Onboarding quiz - Tìm kiếm "tính cách" tài chính bản thân

Phát triển tính năng và các luồng cá nhân hoá

Testing tính năng + Gain Feedback → Cải thiện UI/UX cho thông báo

Launch tính năng

Phát triển UI/UX

AB testing các visualization

Pre-launch cho 1 tập mẫu để finalize design

Launch tính năng

Phát triển tính năng

Usability Testing

Beta test

Launch tính năng

Thu thập data người dùng (primary & secondary) - Thông tin về thị trường tài chính + Thông tin tài chính người dùng (giao dịch và liên kết hay thực hiện)

Training model AI

Test + Feedback

Release tính năng AI cá nhân hoá gợi ý đầu tư

Nghiên cứu người dùng về hành vi personalization, các persona điển hình

Phát triển luồng câu hỏi phân hoá persona tài chính

Promote mẫu câu hỏi

Official Launch



Thời gian	2 tháng (T7-8/2025)	2 tháng (T9-10/2025)	2 tháng (T11-12/2025)
<b>Mục tiêu Prdocut chính</b>	Tăng activation, người dùng hiểu & sử dụng Habitlock sớm trong hành trình.	Duy trì streak, tăng cảm giác thành tựu, thúc đẩy tăng tích lũy, hạn chế rút tiền cảm tính	Chuyển người dùng tiết kiệm thành nhà đầu tư nhỏ, tăng AUM từ user base hiện tại
<b>Tính năng triển khai</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quiz xác định persona tài chính → cá nhân hóa onboarding</li> <li>Bắt đầu HabitLock dễ dàng</li> <li>Badge Lv.1 + lãi suất thưởng nhỏ → kích thích bật</li> <li>Nhắc nhở streak tuần đầu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hệ thống theo dõi streak + phần thưởng thành tựu</li> <li>Cấp độ Badge + tặng lãi suất theo mức tiết kiệm</li> <li>Tính năng “Pause &amp; Reflect” khi định rút → giảm rút tiền</li> <li>Social loop nhẹ (so sánh streak với bạn bè/người tương tự)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gợi ý đầu tư AI dựa trên persona + lịch sử tiết kiệm</li> <li>Unlock quỹ đầu tư phù hợp khi đạt level đầu tư</li> <li>Auto-invest từ Habitlock (chuyển 10–20% vào quỹ)</li> </ul>
<b>Dữ liệu cần theo dõi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>% user hoàn thành quiz</li> <li>% bật Habitlock trong 7 ngày</li> <li>% người dùng tiết kiệm &gt;1 lần trong 14 ngày đầu</li> <li>Drop-off rate sau onboarding</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tỷ lệ duy trì Habitlock theo tuần (W1 → W6)</li> <li>% người dùng nhận được badge cấp độ</li> <li>% người dùng dừng tiết kiệm &amp; lý do (qua Pause &amp; Reflect)</li> <li>Số lượt rút tiền &amp; lý do chọn từ form</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tỷ lệ đầu tư trong 7 ngày sau khi đạt Lv.4</li> <li>% auto-invest được kích hoạt</li> <li>Tổng AUM từ nhóm user Habitlock</li> <li>Tỷ lệ giữ lại tiền tiết kiệm &gt; 60 ngày</li> </ul>
<b>Channel đánh giá và tracking</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tỷ lệ hoàn tất Quiz + bật HabitLock</li> <li>CTR push nhắc bật habit</li> <li>Feedback về sự dễ hiểu, dễ bắt đầu</li> <li>Time-to-activate Habitlock</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Open rate &amp; conversion theo từng badge/streak</li> <li>Engagement với report hàng tuần</li> <li>Retention 30–60 ngày</li> <li>Tỷ lệ người quay lại sau khi tạm dừng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CTR vào gợi ý đầu tư</li> <li>% bật auto-invest từ gợi ý</li> <li>So sánh conversion: người được AI recommend vs không</li> <li>AUM growth theo nhóm user Habitlock</li> </ul>

# Reference

- Do, Phong. "2023 Wrapped from Decision Lab: Top 5 Insights into Vietnamese Consumers." Decisionlab.co, Decision Lab, 26 Dec. 2023, [www.decisionlab.co/blog/2023-wrapped-from-decision-lab-top-5-insights-into-vietnamese-consumers?](http://www.decisionlab.co/blog/2023-wrapped-from-decision-lab-top-5-insights-into-vietnamese-consumers?)
- Filipa de Almeida, et al. "Financial Scarcity and Cognitive Performance: A Meta-Analysis." *Journal of Economic Psychology*, 1 Jan. 2024, pp. 102702–102702, <https://doi.org/10.1016/j.joep.2024.102702>. Accessed 5 Mar. 2024.
- "Financial Wellness & Digital Money Management Apps the Key To..." Backbase, [www.backbase.com/press/financial-wellness-digital-money-management-apps-the-key-to-igniting-vietnams-digital-banking-boom](http://www.backbase.com/press/financial-wellness-digital-money-management-apps-the-key-to-igniting-vietnams-digital-banking-boom).
- Hiền Lê. "Vì Sao Gen Z Việt Ngày Càng Chi Mạnh Tay Cho Các Trải Nghiệm?" Vietcetera, 14 Nov. 2024, [vietcetera.com/onboardy/vi-sao-gen-z-viet-ngay-cang-chi-manh-tay-cho-cac-trai-nghiem](http://vietcetera.com/onboardy/vi-sao-gen-z-viet-ngay-cang-chi-manh-tay-cho-cac-trai-nghiem).
- McKinsey. "Wealth Management in Vietnam: A \$600-Billion Wealth Market by 2027 | McKinsey." [Www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com/vn/our-insights/wealth-management-in-vietnam-a-600-billion-wealth-market-by-2027), 11 Sept. 2023, [www.mckinsey.com/vn/our-insights/wealth-management-in-vietnam-a-600-billion-wealth-market-by-2027](http://www.mckinsey.com/vn/our-insights/wealth-management-in-vietnam-a-600-billion-wealth-market-by-2027).
- "Rising Middle Class Pushes Wealth Management Potential in Việt Nam." Vietnamnews.vn, 2024, [vietnamnews.vn/economy/1655947/rising-middle-class-pushes-wealth-management-potential-in-viet-nam.html?](http://vietnamnews.vn/economy/1655947/rising-middle-class-pushes-wealth-management-potential-in-viet-nam.html?)
- "The Psychology of Stock Investing: Overcoming Fear and Greed - Trove Blog." Trove Blog, 3 Jan. 2025, [blog.trovefinance.com/the-psychology-of-stock-investing-overcoming-fear-and-greed/](http://blog.trovefinance.com/the-psychology-of-stock-investing-overcoming-fear-and-greed/). Accessed 30 June 2025.
- Tuyết Ân. "Làm Gì để Thúc Đẩy Fintech Việt Nam Phát Triển? - Forbes Việt Nam." Forbes Việt Nam, 17 Dec. 2021, [forbes.vn/lam-gi-de-thuc-day-fintech-viet-nam-phat-trien/](http://forbes.vn/lam-gi-de-thuc-day-fintech-viet-nam-phat-trien/).
- VERIFIED MARKET RESEARCH. "Vietnam Fintech Market Size by Digital Payments (Online Purchases, POS Purchases), by Personal Finance (Digital Asset Management Services, Remittance/International Money Transfers), by Alternative Financing (P2P Lending, SME Lending, Crowdfunding), by Insurtech (Online Life Insurance, Online Health Insurance, Online Motor Insurance), & Region for 2025-2032." Verified Market Research, 3 Mar. 2025, [www.verifiedmarketresearch.com/product/vietnam-fintech-market/](http://www.verifiedmarketresearch.com/product/vietnam-fintech-market/).
- "Vietnam Fintech Market Size, Share and Forecast to 2033." Imarcgroup.com, 2025, [www.imarcgroup.com/vietnam-fintech-market](http://www.imarcgroup.com/vietnam-fintech-market).
- "Vietnam: Popular Institutions for Savings Deposits among Consumers by Generation 2023 | Statista." Statista, 2023, [www.statista.com/statistics/1396080/vietnam-popular-institutions-for-savings-deposits-among-consumers-by-generation/](http://www.statista.com/statistics/1396080/vietnam-popular-institutions-for-savings-deposits-among-consumers-by-generation/).
- "Vietnam's Financial Literacy Challenge Unveiled." Goover.ai, 2024, [seo.goover.ai/report/202412/go-public-report-en-aeca3833-9e65-4a30-9395-2a697d3e8df1-0-0.html](http://seo.goover.ai/report/202412/go-public-report-en-aeca3833-9e65-4a30-9395-2a697d3e8df1-0-0.html).
- VIR, Vietnam Investment Review-. "Digital Financial Services on Upward Trend in Vietnam." Vietnam Investment Review - VIR, 3 Nov. 2023, [vir.com.vn/digital-financial-services-on-upward-trend-in-vietnam-106583.html](http://vir.com.vn/digital-financial-services-on-upward-trend-in-vietnam-106583.html).
- "World Population Dashboard -Viet Nam | United Nations Population Fund." United Nations Population Fund, 2022, [www.unfpa.org/data/world-population/VN?](http://www.unfpa.org/data/world-population/VN?) Accessed 30 June 2025.