

# Cho vay ngang hàng ở Việt Nam và bài học kinh nghiệm quản lý từ một số quốc gia

Nguyễn Thị Thu Trang\*, Lương Xuân Minh, Võ Thị Ngọc Hà



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

## TÓM TẮT

Hiện nay, hình thức cho vay ngang hàng (peer-to-peer) đang dần trở nên phổ biến tại Việt Nam, đang phát triển rầm rộ trong vòng hai năm trở lại đây. Hình thức cho vay này thực tế đã xuất hiện rất lâu trên thế giới, từ năm 2005 tại Anh đã đánh dấu sự xuất hiện của cho vay ngang hàng với công ty Zopa. Ở Việt Nam chưa có nhiều tài liệu nghiên cứu về hình thức cho vay này, hơn nữa chúng ta chưa có một hành lang pháp lý chặt chẽ để quản lý cho vay ngang hàng. Và khi vận hành chúng ta còn có nhiều vấn đề bất cập xoay quanh hình thức cho vay ngang hàng, đặc biệt là vấn đề pháp lý. Bài viết tập trung hệ thống hóa lý thuyết hình thức cho vay ngang hàng, đồng thời nêu lên tình hình cho vay ngang hàng số quốc gia phát triển như Anh, Mỹ, các nước khối Châu Âu... từ đó rút ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam kết hợp trong phân giải pháp, bên cạnh đó mô tả thực trạng hình thức cho vay ngang hàng, tình hình hoạt động của các nền tảng cho vay này tại Việt Nam hiện nay với một thực tế là các nền tảng cho vay tại Việt Nam chưa hoạt động đúng với bản chất của cho vay ngang hàng, trên cơ sở phân tích những tồn tại về hình thức cho vay ngang hàng tại Việt Nam và những bài học kinh nghiệm từ các quốc gia trên thế giới, nhóm tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hình thức cho vay này trong tương lai.

**Từ khoá:** ngang hàng, cho vay ngang hàng

## DẪN NHẬP

Việt Nam là một quốc gia được đánh giá có điều kiện thuận lợi cho phát triển cho vay ngang hàng: (i) dân số 96 triệu người với phần đông trong độ tuổi lao động, thu nhập đang tăng khá nhanh và người dân thích dùng công nghệ tiên tiến, (ii) khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính-ngân hàng còn ở mức khiêm tốn so với khu vực (theo Ngân hàng Thế giới, tại Việt Nam mới chỉ có khoảng 40% người lớn có tài khoản ngân hàng so với tỷ lệ 80% của Trung Quốc hay 74% tại khu vực Châu Á – Thái Bình Dương), và (iii) công nghệ thông tin đang phát triển nhanh chóng. Do vậy việc quản lý hình thức cho vay này là hết sức cần thiết hiện nay. Trước hết, chúng ta cần hiểu đúng và hiểu đủ về hình thức cho vay này. Sau đó cần phải có những giải pháp khả thi, đặc biệt trong bối cảnh thức tế có hiện tượng biến tướng, lừa đảo, trà trộn lẫn tín dụng đen... diễn biến rất phức tạp.

## MỤC TIÊU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### Mục tiêu

- Hệ thống hóa lý luận chung về cho vay ngang hàng, đóng góp vào lý luận cho vay ngang hàng cho Việt Nam.

- Mô tả thực trạng cho vay ngang hàng ở một số quốc gia trên thế giới và Việt Nam
- Đưa ra những giải pháp giúp cho vay ngang hàng vận hành hiệu quả ở Việt Nam

## Phương pháp

Phương pháp thống kê mô tả: làm rõ thực trạng ở Việt Nam và trên thế giới về vận hành cho vay ngang hàng.

## THẢO LUẬN

### Khái niệm cho vay ngang hàng

Sự sụp đổ của thị trường tài chính năm 2008 đã phần nào đánh mất niềm tin công chúng vào các tổ chức trung gian tài chính, mà đứng đầu là hệ thống ngân hàng. Đồng thời, với những quy định và ràng buộc trong các sản phẩm tài chính truyền thống không những mang lại một gánh nặng trả nợ lớn cho hàng triệu khách hàng hiện tại mà vô tình còn bỏ sót một lượng lớn khách hàng tiềm năng là các cá nhân và tổ chức nhỏ lẻ.

Theo đó, khái niệm *Phi Trung Gian Hoá (Disintermediation)* được hình thành để chỉ quá trình loại bỏ các trung gian tài chính như Ngân hàng trong việc tiếp cận với vốn tín dụng. Đây là một mối quan tâm hàng đầu của các nhà chính trị cũng như nhà kinh tế tài

Trường ĐH Ngân Hàng TP.HCM

### Liên hệ

**Nguyễn Thị Thu Trang**, Trường ĐH Ngân Hàng TP.HCM

Email: nguyenthithutrangdnhn@yahoo.com

### Lịch sử

- Ngày nhận: 8/1/2019
- Ngày chấp nhận: 16/4/2019
- Ngày đăng: 30/9/2019

DOI: 10.32508/stdjelm.v3i3.561



### Bản quyền

© ĐHQG Tp.HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



**Trích dẫn bài báo này:** Thu Trang N T, Xuân Minh L, Ngọc Hà V T. **Cho vay ngang hàng ở Việt Nam và bài học kinh nghiệm quản lý từ một số quốc gia** . *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.*; 3(3):211-218.

chính với việc cắt giảm thời gian và chi phí trung gian, giảm thiểu các thủ tục quy định hà khắc của các tổ chức tài chính, nhằm phục vụ tốt hơn cho người dân, những đối tượng có nhu cầu tín dụng thực sự<sup>1</sup>. Sự ra đời của cho vay ngang hàng nhằm để thực hiện cuộc cách mạng hoá tín dụng trong việc loại bỏ trung gian ngân hàng ra khỏi quá trình cho vay truyền thống. Định nghĩa gốc của **Ngang hàng (peer-to-peer)** là để chỉ những giao dịch được thiết kế giữa các cá nhân với nhau. Sau này được phát triển và mở rộng ra rất nhiều lĩnh vực hoạt động, nhiều thị trường kinh doanh khác nhau được gọi là **Kinh doanh ngang hàng (peer-to-peer business)**. Trong lĩnh vực tài chính, cụ thể là hoạt động tín dụng đã hình thành khái niệm về cho vay ngang hàng.

Ban đầu cho vay ngang hàng chỉ thực hiện trên một nhóm cá nhân nhỏ, vận hành trên một hệ thống đơn giản và giao dịch các khoản cho vay cơ bản được gọi là **Cho vay ngang hàng vật lý (Physical peer-to-peer or person-to-person lending)**. Hình thức vay mượn này được thực hiện giữa những người trong cùng một nhóm, như cùng gia đình, nhóm tôn giáo, nhóm nghề nghiệp, hoặc những người trong cùng một cộng đồng mà quen biết lẫn nhau<sup>2</sup>. Mặc dù quy mô tín dụng trong cho vay ngang hàng vật lý nhỏ hơn rất nhiều so với hoạt động tín dụng truyền thống nhưng lại thu hút được sự quan tâm không hề nhỏ từ công chúng. Cùng với sự phát triển cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, một hình thức mới của phương thức tài trợ vốn ra đời vào năm 2005, gọi là **Cho vay ngang hàng trực tuyến (Online peer-to-peer lending)**. Cho vay ngang hàng trực tuyến cho phép các bên tham gia có thể khớp các yêu cầu vay và cho vay vốn thông qua một **nền tảng trực tuyến (online platform)** mà không cần đến sự điều hoà của một tổ chức tài chính nào. Hình thức này đã trở thành một bộ túc quan trọng trong hệ thống tài chính truyền thống và phát triển mạnh mẽ khắp thế giới trong những năm vừa qua<sup>3</sup>.

**Thị trường tài chính ngang hàng (peer-to-peer lending marketplace)** là nơi cung cấp những nền tảng cho những chủ thể có nhu cầu vay vốn và những cá nhân có tiền nhàn rỗi muốn đầu tư, gặp nhau và giao dịch với nhau<sup>4</sup>. Đây là một thị trường cho vay mà trong đó các bên tham gia không chỉ là cá nhân mà còn có thể là những doanh nghiệp, tổ chức chính phủ, tổ chức phi chính phủ và thậm chí có sự đầu tư của Ngân hàng, các Quỹ đầu tư và Quỹ bảo hiểm. Những thị trường này hoàn toàn tách biệt với mô hình hoạt động kinh doanh dịch vụ tài chính truyền thống.

**Nói đơn giản, cho vay ngang hàng** là người vay tiền và người có tiền kết nối thông qua ứng dụng trực tuyến trên di động hoặc máy tính. Các công ty cho vay ngang hàng cung cấp gói vay từ tín chấp, thế chấp

để mua trả góp như: Vay tín chấp theo lương; vay trả góp theo ngày; vay theo sổ hộ khẩu, hóa đơn điện nước, đăng ký xe máy, ô tô; vay cầm cố tài sản, vay cầm cố ô tô đang thế chấp ngân hàng; vay mua ô tô, nhà trả góp...

## Đặc trưng của Cho vay ngang hàng trực tuyến

Những nền tảng ngang hàng dựa trên thị trường hàng hoá là nơi cho phép người mua và bán sẽ giao dịch một hàng hoá và dịch vụ cụ thể. Ví dụ trên thị trường hiện nay tồn tại kinh doanh ngang hàng trong dịch vụ lưu trú như AirBNB, Hotels.com, trong lĩnh vực vận tải có Uber, Grab hoặc với hàng hoá có Ebay, Gumtree hay GrayWineOnline. Tuy nhiên, hoạt động cho vay ngang hàng trực tuyến có những đặc trưng riêng biệt khác với các mô hình thương mại điện tử ngang hàng truyền thống<sup>3,5</sup>, cụ thể là:

- **Thứ nhất**, hàng hoá trao đổi không phải là sản phẩm hữu hình hay các dịch vụ, mà là quyền truy đòi nợ gốc và lãi trong tương lai.
- **Thứ hai**, trong thương mại điện tử, quyết định mua hàng được dựa trên chất lượng hàng hoá, dịch vụ, tiện ích giao hàng và các ưu đãi khác đi kèm; còn trong kênh cho vay ngang hàng thì bên cho vay đưa qua quyết định chỉ tiến dựa trên rủi ro và lợi nhuận của giao dịch cho vay.
- **Điểm khác biệt thứ ba** là hệ thống ký quỹ thường dùng trong thương mại điện tử truyền thống khó được ứng dụng trong cài đặt cho vay ngang hàng trực tuyến. Ví dụ như Ebay hoặc Amazon sẽ tạm giữ tiền thanh toán của người mua và chỉ chuyển cho bên bán khi người mua xác nhận đã nhận được hàng và không có khiếu nại gì về hàng hoá dịch vụ. Nhưng trong các giao dịch của cho vay ngang hàng không thể thực hiện quy định như vậy vì số tiền của bên mua quyền truy đòi chính là đối tượng giao dịch.
- **Thứ tư**, những nhà vận hành vay ngang hàng sẽ đưa ra kết luận đánh giá chất lượng khoản vay của riêng họ dưới hình thức tư vấn tài chính, trong khi các đánh giá chất lượng hàng hoá dịch vụ trên kênh thương mại ngang hàng là tổng hợp từ những người tham gia mua bán và sử dụng hàng hoá dịch vụ đó.
- **Cuối cùng**, các nền tảng cho vay ngang hàng có cung cấp thêm cho người mua - tức là bên cho vay - dịch vụ quản lý tài chính cho phép họ mua bán danh mục đầu tư của họ, xác nhận quyền lưu giữ tài sản vay cũng như biên nhận rút tiền hoặc nạp tiền đầu tư mới.

Bên cạnh đó, cho vay ngang hàng có đặc trưng riêng biệt so với việc cho vay thông qua các trung gian tài chính đó là: Các nền tảng cho vay ngang hàng chỉ đóng vai trò như là nhà điều phối tài chính hơn là một trung gian tài chính bởi vì họ hoàn toàn không hề đầu tư góp vốn vào bất cứ khoản cho vay nào trên nền tảng của họ<sup>5</sup>. Chính vì vậy, mặc dù cũng thực hiện công tác phân tích tín dụng nhưng họ không hề đối mặt với rủi ro tín dụng. Thu nhập chủ yếu của các kênh cho vay ngang hàng là phí giao dịch từ một khoản vay được khớp lệnh thành công trên nền tảng của họ. Đặc trưng này đã làm phát sinh một vấn đề gây nhiều tranh cãi đó là vì mục tiêu tối đa hoá doanh thu đi đôi với việc tối đa hoá doanh số cho vay, điều đó có thể dẫn đến sự thiếu nghiêm túc trong việc đánh giá tín dụng.

### Cơ chế vận hành cho vay ngang hàng

Cho vay ngang hàng được vận hành dựa trên nền tảng trực tuyến để trực tiếp khớp những nhà đầu tư và các bên đi vay. Khi nhận được các đề nghị vay vốn, nhà điều hành cho vay ngang hàng sẽ thực hiện việc đánh giá các rủi ro điển hình của bên đi vay. Nếu bên đi vay được xác định là đáng tin cậy, nhu cầu vay của họ sẽ được hiển thị trên nền tảng kèm với thông tin liên quan đến rủi ro để cho các nhà đầu tư tìm hiểu và tài trợ. Nhà đầu tư sẽ đưa ra quyết định tài trợ cho một khoản vay cụ thể hoặc một loại nhu cầu vốn nào đó dựa vào mức độ chấp nhận rủi ro của họ (**Hình 1**). Trong cho vay ngang hàng, các nhà đầu tư được khuyến khích việc chia nhỏ số tiền và tài trợ vào nhiều nhu cầu vay vốn hơn là việc dồn toàn bộ nguồn vốn tài trợ cho một khoản vay đơn lẻ. Một khi đề nghị tín dụng được xác định là đã tài trợ trọn vẹn nhu cầu đặt ra, người đi vay sẽ được giải ngân khoản vay. Các nhà điều hành vay ngang hàng sẽ thực hiện việc giám sát và quản lý bên đi vay thay cho nhà đầu tư trong việc thu hồi nợ gốc và lãi. Khác với hoạt động kinh doanh ngân hàng truyền thống, Ngân hàng đóng vai trò trung gian và quản lý các nguồn huy động vốn và các khoản cấp tín dụng. Lợi nhuận của Ngân hàng chủ yếu là từ chênh lệch giữa lãi suất huy động thấp và lãi suất cấp tín dụng cao. Còn trong thị trường cho vay ngang hàng, các nền tảng chỉ thu hoa hồng phí từ các bên khi một giao dịch thành công, còn mức lãi suất được xác định theo cơ chế của từng loại nền tảng và lợi nhuận từ lãi được chia đều cho các bên cho vay theo tỷ lệ tài trợ.

Tuy nhiên, theo Galloway (2009)<sup>6</sup>, cần phải lưu ý một điều quan trọng để gây nhầm lẫn trong cho vay ngang hàng đó là không có một nền tảng nào cho phép bên cho vay cho bên đi vay mượn tiền trực tiếp. Thực tế

thì các nền tảng sẽ đóng vai trò như là (i) một mô giới cho các nhu cầu vay vốn thông qua kênh đầu tư phi lãi; hoặc (ii) hoặc trung gian bán các chứng khoán được hỗ trợ bởi các bên phát hành; hoặc (iii) là một kênh tạo điều kiện cho việc khởi tạo các khoản vay rồi bán dưới dạng chứng khoán cho các nhà đầu tư ngang hàng.

### Phân loại cho vay ngang hàng

Cho vay ngang hàng hoạt động rộng khắp trên nhiều phân khúc khác nhau của thị trường, hướng tới nhiều đối tượng khác nhau. Mục tiêu hoạt động và cơ chế vận hành của mỗi nền tảng trực tuyến cũng có sự khác nhau. Theo đó chúng ta có thể phân loại cho vay ngang hàng theo nhiều tiêu chí khác nhau:

#### Căn cứ vào mục tiêu và sứ mệnh hoạt động:

Khái niệm sơ khai của thị trường tài chính ngang hàng xuất phát từ mục tiêu cho vay từ thiện (Charitable lending) hay còn gọi là *cho vay cộng đồng* (Social lending). Những nền tảng này hướng đến sự tương trợ trong cùng cộng đồng hoặc sự phát triển của các tổ chức vì mô của các nước đang phát triển. Điển hình như nền tảng Kiva của Mỹ được thành lập năm 2005 nhằm cung cấp những khoản vay không lãi suất cho cá nhân, tổ chức ở các nước đang phát triển với mục tiêu xoá đói giảm nghèo<sup>4,7</sup>.

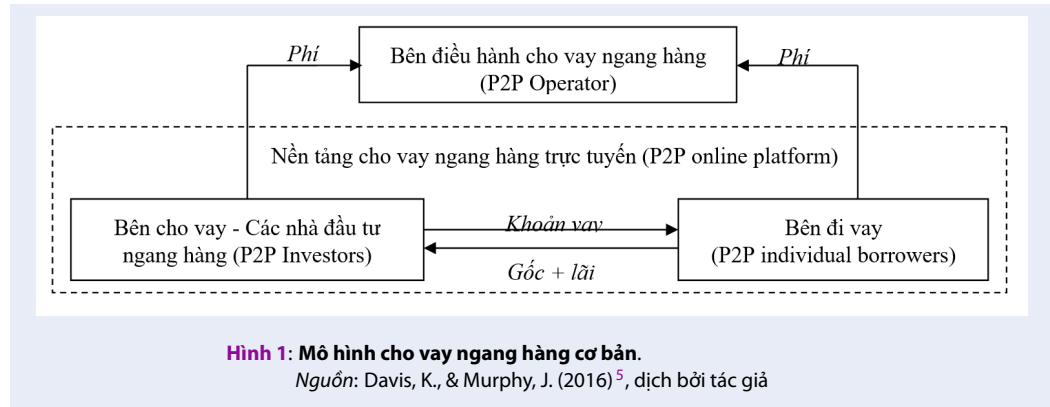
Bên cạnh đó, cũng xuất hiện những kênh trực tuyến, những câu lạc bộ cho vay ngang hàng hướng đến *mục tiêu lợi nhuận* như Prosper.com. Các nền tảng này hướng đến việc mang lại lợi nhuận hấp dẫn hơn cho các nhà đầu tư.

#### Căn cứ vào cách tiếp cận của các bên tham gia:

Các nền tảng cho vay ngang hàng (P2P lending platforms) có sự khác biệt rất lớn về loại hình và các tiếp cận. Murphy (2016)<sup>5</sup> đã chỉ ra hai mô hình vận hành của cho vay ngang hàng hiện nay trên thế giới đó là mô hình chủ động và bị động (active and passive p2p lending).

*Mô hình cho vay ngang hàng chủ động:* Hình thức này cho phép các nhà đầu tư trực tiếp lựa chọn khoản cho vay để tài trợ từ một nhóm các đối tượng đi vay được liệt kê trên các nền tảng. Bên cho vay vẫn sẽ không xác định được danh tính của từng bên đi vay nhưng được cung cấp những thông tin được cho là có liên quan đến đánh giá tín nhiệm như là thu nhập hằng năm, sở hữu nhà đất, mục đích vay vốn....của từng cá nhân đi vay.

*Mô hình cho vay ngang hàng bị động:* ngược lại, nhà đầu tư trong mô hình này không chọn được nhu cầu



vay cụ thể mà chỉ trực tiếp chọn loại rủi ro, thời hạn và kỳ hạn cho vay mà họ sẵn sàng tài trợ. Từ đó, các nền tảng vay ngang hàng sẽ khớp các yêu cầu đó với những đề nghị vay vốn từ người vay phù hợp. Như vậy, bên cho vay chỉ biết được những đặc điểm trung bình của các phân nhóm bên đi vay trên nền tảng chứ không phải đặc điểm riêng của từng cá nhân đi vay.

**Căn cứ vào mục đích vay vốn sẽ bao gồm 4 loại:**

*Cho vay tiêu dùng:* bao gồm những khoản cùng cố nợ và tái cấp vốn cho các khoản nợ khác, các khoản vay mới để sửa chữa nhà, mua sắm lớn,... và gần đây là nhu cầu vay y tế. Ví dụ như các nền tảng cho vay BlueYield, Neo Finance chuyên về các khoản vay tiêu dùng như mua xe, trong khi Prosper and Lending Club đáp ứng nhu cầu vốn đa dạng hơn. Tính đến cuối tháng 6/2018, 63,67% tổng dư nợ của Lending Club là tái cấp vốn cho những khoản nợ hiện tại và thanh toán nợ thẻ tín dụng<sup>8</sup>.

*Cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh nhỏ:* hướng đến doanh nghiệp vừa và nhỏ và các công ty khởi nghiệp điển hình như nền tảng Funding Circle, On-Deck và Raiseworks. Trong thị phần này, còn có sự tham gia của nhà đầu tư là các ngân hàng cho những nhu cầu vay vốn không đáp ứng được các tiêu chí tín dụng theo quy định chính thống.

*Cho vay sinh viên:* có hai sản phẩm cho vay sinh viên trong cho vay ngang hàng là khoản cho vay mới cho những sinh viên theo học các chương trình đào tạo đạt tiêu chuẩn; hoặc là cho vay để đảo nợ các khoản vay sinh viên cũ. Các nền tảng tiêu biểu như CommonBond and SoFi.

*Cho vay bất động sản:* là chỉ những khoản vay được bảo đảm bằng bất động sản như trên các nền tảng RealtyMogul, LendingHome, Fundrise. Các nhà đầu tư muốn tham gia tài trợ các sản phẩm này phải đăng ký và thỏa các điều kiện để trở thành nhà đầu tư đạt tiêu chuẩn (accredited investors)<sup>1</sup>.

**THỰC NGHIỆM VÀ THẢO LUẬN**

**Kinh nghiệm ở một số quốc gia quản lý cho vay ngang hàng**

**\*Tại Anh**

Trong lĩnh vực cho vay ngang hàng không thể không đề cập đến nước Anh, một quốc gia đóng góp nhiều bước đi đầu tiên trong lĩnh vực tài chính này. Với sự ra đời của Zopa năm 2005, nước Anh trở thành nước đầu tiên xuất hiện hoạt động cho vay ngang hàng và bắt đầu với việc tài trợ các khoản vay tín chấp cá nhân. Sau một thời gian dài hình thành và phát triển, tính đến cuối năm 2017 tại thị trường Anh có hơn 50 nền tảng cho vay ngang hàng, trong đó có 3 nền tảng lớn nhất là RateSetter, Zopa và The Funding Circle với tổng dư nợ cho vay lần lượt là 2,2; 2,9 và 3 tỷ bản Anh. Ba ông lớn này chia nhau tổng cộng 69% thị phần và còn lại 31% chia cho hơn 47 nền tảng cho vay ngang hàng khác.

Về mặt quản lý điều hành, năm 2014, nước Anh một lần nữa trở thành quốc gia đầu tiên trên thế giới xây dựng hệ thống các quy định luật pháp về hoạt động cho vay ngang hàng. Theo đó, các nền tảng cho vay ngang hàng phải được cấp phép hoạt động thông qua Cơ Quan Kiểm Soát Ngành Tài Chính (Financial Conduct Authority - FCA) mới có thể cấp tín dụng và trở thành thành viên của Trung tâm thông tin tín dụng quốc gia. Khác với Mỹ, trong khuôn khổ pháp lý của Anh thì bên cho vay ngang hàng có thể thực hiện cho vay cũng như tra cứu thông tin tín dụng từ cơ sở dữ liệu quốc gia mà không cần phải trở thành đối tác của Ngân Hàng<sup>9</sup>. Chính phủ Anh tham gia vào các nền tảng cho vay ngang hàng này để đầu tư cho các doanh nghiệp nhỏ cũng như thực hiện ưu đãi thuế cho các cá nhân cần vốn để đầu tư thông qua các bên cho vay. Bên cạnh đó, để khuyến khích hơn nữa các đầu tư tư nhân vào lĩnh vực này, Chính phủ cũng ban hành chương trình "Innovative Finance Individual Saving Account" vào năm 2016. Chương trình cho

phép các cá nhân sử dụng một số (hoặc tất cả) khoản trợ cấp đầu tư hàng năm của họ để cho vay thông qua thị trường cho vay ngang hàng đổi lại họ vừa được lợi tức vừa được miễn thuế thu nhập lãi. Bước đi này có ý nghĩa rất quan trọng trong sự phát triển mạnh mẽ về mặt số lượng lẫn giá trị của hoạt động cho vay ngang hàng tại Anh<sup>9</sup>.

### **\*Tại Mỹ**

Tháng 2 năm 2006, mô hình P2P bắt đầu hình thành và phát triển tại Mỹ. Nhiều công ty P2P đã thành công ở nước này, có thể kể đến là Lending Club, Prosper, SoFi, OnDeck, Avant<sup>10</sup>. Theo thống kê năm 2015 của Prime Meridian Capital Management và China News, thị trường cho vay ngang hàng tại Mỹ đạt khoảng 18 tỷ USD về quy mô giao dịch. Một báo cáo của PricewaterhouseCoopers dự báo quy mô giao dịch tại thị trường Mỹ có thể tăng lên đến 150 tỷ USD vào năm 2025. Ở quốc gia này quản lý cho vay ngang hàng tập trung vào 4 mục chính:

- Thứ nhất là quy định về giới hạn vốn huy động
- Thứ hai là quy định về giới hạn đầu tư cá nhân
- Thứ ba là các tiêu chuẩn cấp phép và hoạt động đối với công ty P2P - tương tự như điều kiện cấp phép hoạt động đối với công ty quản lý đầu tư tại Mỹ
- Thứ tư là các tiêu chuẩn, yêu cầu về công khai thông tin đối với các công ty P2P

Đối với quy định thứ nhất thì công ty P2P chỉ được huy động tối đa 1,07 triệu USD trong mỗi năm từ nhà đầu tư, trừ trường hợp đặc biệt cần xin phép riêng. Khi đó, số vốn huy động của công ty này được tính bằng tổng vốn huy động của toàn bộ các đơn vị do công ty này nắm quyền kiểm soát. Tiếp đó là giới hạn đầu tư của một cá nhân được tính bằng tổng các khoản đầu tư được thực hiện bởi nhà đầu tư đó trong vòng 12 tháng và không có trường hợp ngoại lệ. Giới hạn đầu tư được xác định tùy vào thu nhập hoặc tài sản ròng hàng năm của nhà đầu tư. Và các công ty P2P muốn huy động vốn từ cộng đồng phải đáp ứng các tiêu chuẩn của Sở giao dịch Chứng khoán Mỹ<sup>11</sup>.

### **\*Tại khối các nước Châu Âu (trừ Anh quốc)**

Hoạt động cho vay ngang hàng ở khu vực này phát triển với tốc độ chậm hơn Anh và Mỹ, trong đó 2 quốc gia đi đầu là Pháp và Đức. Tính đến năm 2015 thì Pháp có khoảng 70 nền tảng cho vay ngang hàng, đi đầu là Zounited Credit. Vào năm 2014, Chính phủ Pháp cũng ban hành một chuỗi các quy định và luật lệ đối với hoạt động đặc biệt này nhằm tạo ra một cơ chế đồng bộ cho hoạt động các nền tảng trong

thị trường. Riêng ở Đức thì một công ty cho vay ngang hàng muốn hoạt động hợp pháp cần phải xin giấy phép ngân hàng hoặc liên kết với một ngân hàng đối tác. Quy định này đã phần nào hạn chế sự phát triển của hoạt động cho vay ngang hàng tại quốc gia này<sup>12</sup>. Auxmoney hiện là nền tảng cho vay ngang hàng dẫn đầu thị trường này ở Đức, tài trợ hơn 551 triệu euro tương ứng với 73 ngàn khoản vay tính đến cuối năm 2018, tăng 74% so với 2017. Vì tính chất tự do thương mại riêng có của Khối liên minh các nước châu Âu, một số bên cho vay ngang hàng cũng muốn mở rộng phạm vi tài trợ ra các nước khác thuộc khối. Tuy nhiên, quy định về các khoản vay xuyên biên giới chưa từng có tiền lệ trước đây, hơn nữa cơ chế vận hành của hoạt động này còn nhiều điểm khác nhau giữa các quốc gia thuộc khối. Vì vậy, Ủy Ban Châu Âu vẫn đang thực hiện nghiên cứu về vấn đề này để có thể xây dựng được một chính sách và cơ chế phù hợp ở cấp quốc và siêu quốc gia.

### **\*Tại Trung Quốc**

Xuất hiện ở Trung Quốc năm 2011. Khi đạt đỉnh năm 2015, Trung Quốc có khoảng 3.500 doanh nghiệp cho vay P2P. Tính đến tháng 6/2018, thị trường cho vay ngang hàng của Trung Quốc có giá trị gần 218 tỷ USD. Loại hình cho vay P2P này phát triển trên quy mô lớn khi các công ty được chính phủ khuyến khích đột phá sáng tạo về tài chính để phục vụ các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ đang đói vốn. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp cũng lợi dụng, núp bóng hình thức này để cho vay với lãi suất “cắt cổ” lên tới gần 40% hoặc lừa đảo sau khi huy động vốn. Cho vay ngang hàng đang dần rơi vào tình trạng không được kiểm soát. Chỉ trong vòng 2 tháng kể từ tháng 6/2018, hơn 400 công ty P2P đã dừng hoạt động và các nhà đầu tư không thể đòi lại tiền. Việc này đã trở thành vấn nạn xã hội khi nhiều nhà đầu tư đình công, biểu tình yêu cầu Chính phủ Trung Quốc phải có biện pháp bảo vệ quyền lợi của họ. Tháng 7/2018, tại Trung Quốc, các nạn nhân gặp khó khăn khi cho vay trên nền tảng ngang hàng đã tập trung và lấp đầy 2 sân vận động cỡ lớn tại Hàng Châu nhằm trông chờ sự giúp đỡ từ chính phủ. Nguyên nhân chính gây ra khủng hoảng này là do Trung Quốc đã coi cho vay ngang hàng là “hệ thống trao đổi thông tin khoản vay”. Cách hiểu sai này tạo kẽ hở cho các vi phạm và biến tượng dẫn đến hệ lụy đã xảy ra. Chính phủ Trung Quốc đã bổ sung 10 biện pháp tăng cường kiểm soát như cấm mở thêm các website cho vay trực tuyến, yêu cầu các công ty P2P còn hoạt động phải dỡ bỏ các rào cản đối với việc khách hàng khiếu nại, tăng cường hình phạt đối với các công ty P2P có hành vi lừa đảo; thiết lập chương trình bồi thường cho nhà đầu tư khi các công ty P2P phá sản...

### Thực trạng cho vay ngang hàng ở Việt Nam hiện nay

Theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (World Bank), ở Việt Nam có khoảng 79% người dân không được tiếp cận với các dịch vụ tài chính chính thức. Họ hầu hết không thể hoặc không được tiếp cận dịch vụ ngân hàng, nhưng có nhu cầu rất lớn về vay mượn. Do đó cho vay ngang hàng có một sự phát triển vượt bậc là một điều dễ hiểu.

So với thị trường cho vay ngang hàng ở thế giới, hoạt động cho vay ngang hàng ở Việt Nam còn rất sơ khai về nhiều mặt. Mặc dù mới trong vài năm qua nhưng đến nay đã có khoảng 10 công ty cho vay theo mô hình này, có thể kể đến là Tima, SHA, Mobivi... Cuối tháng 12 năm 2017, Công ty Tima mỗi ngày xử lý hơn 1.000 đơn vay mới, tiến tới mở rộng quy mô trên toàn quốc và nâng cao năng lực xử lý 10.000 đơn vay/ngày. Hiện đã có gần 5.000 đơn vị trên toàn quốc tham gia cho vay trên sàn tài chính Tima, với hơn 800.000 khách hàng, tổng số tiền lũy kế đã được kết nối thành công là hơn 15 nghìn tỷ đồng (gần 700 triệu USD).

Về số lượng, hiện nay có khoảng gần 40 nền tảng trực tuyến cung cấp các khoản vay cá nhân, trong số đó có thể kể đến vài nền tảng quen thuộc như Tima, Monily, HuyDong, DoctorDong, Tietkiemonline,... Bảng 1 thống kê một số thông tin của các nền tảng trực tuyến hoạt động trong thị trường vay ngang hàng ở Việt Nam hiện nay. Các nền tảng này cho phép các cá nhân tra cứu thông tin và thực hiện giao dịch vay tiền qua nhiều kênh như website, ứng dụng di động, facebook, zalo hoặc đường dây nóng mà không cần đến văn phòng để ký kết giấy tờ. Quyết định cho vay sẽ được phản hồi rất nhanh trong ngày hoặc tối đa là một tuần. Các điều kiện vay vốn cũng như yêu cầu về hồ sơ vay vốn mà các nền tảng này đưa ra cũng hết sức đơn giản và dễ hơn rất nhiều so với yêu cầu của Ngân Hàng. Đối lại, lãi suất mà các nền tảng đưa ra khá là cao hơn so với mặt bằng chung của hệ thống ngân hàng. Điều này ngược lại với một số nước trên thế giới, ví dụ như Zopa của Anh luôn đảm bảo lãi suất mà họ đưa ra thấp hơn 20% so với lãi suất ngân hàng. Mặc dù có sự chênh lệch nhiều về lãi suất, nhưng các nền tảng ở Việt Nam vẫn có thị phần của riêng họ là những cá nhân, những doanh nghiệp vừa và nhỏ cần giải ngân gấp nhưng lại không đủ điều kiện vay vốn cũng như không chứng minh được quá nhiều giấy tờ theo như yêu cầu của Ngân hàng. Tuy nhiên, bên cạnh những nền tảng cho vay ngang hàng có công bố thông tin doanh nghiệp minh bạch và chính xác, vẫn còn nhiều nền tảng chưa rõ nguồn gốc và tính hợp pháp của nó. Thị trường cho vay ngang hàng đã vô tình trở thành một nơi lý tưởng cho hoạt động tín dụng đen trá

hình, từ đó tìm ẩn nhiều rủi ro cho cả bên cần được đầu tư lẫn bên đầu tư vào thị trường này.

Theo quy định pháp luật ở Việt Nam, cho vay là một trong các hoạt động cốt lõi của Ngân Hàng, được cấp phép và quản lý hoạt động bởi Ngân Hàng Nhà Nước dưới Luật các tổ chức tín dụng. Tất cả các cá nhân, tổ chức không phải là Tổ chức tín dụng đều không được phép thực hiện các hoạt động ngân hàng. Tuy nhiên, những quan hệ vay mượn trực tiếp không mang tính chất kinh doanh giữa các cá nhân và tổ chức thì vẫn được xem là những giao dịch dân sự hợp pháp nằm ngoài phạm vi điều chỉnh của Ngân Hàng Nhà Nước và Luật các tổ chức tín dụng<sup>17</sup>. Do đó, các quy định pháp lý và vai trò quản lý nhà nước đối với hoạt động cho vay ngang hàng vẫn chưa được xác định rõ ràng.

Nếu hoạt động đúng bản chất của cho vay ngang hàng trên thế giới thì sự xuất hiện của các công ty kinh doanh dịch vụ tài chính dựa trên nền tảng công nghệ (Fintech) mở ra kênh tiếp cận vốn mới cho những khách hàng không đủ tiêu chuẩn vay vốn ngân hàng và giúp giảm bớt việc vay tín dụng đen. Mô hình cho vay này đơn giản hoá mọi thủ tục, thời gian xét duyệt cho vay nhanh, giao dịch trực tuyến dễ dàng, lãi suất cạnh tranh... Nhưng ở Việt Nam các công ty tư vấn tài chính chưa hoạt động theo đúng bản chất như vậy. Những công ty này kiếm nguồn thu từ việc ăn chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động, đồng thời có thể thu phí thêm từ phía khách hàng vay. Công ty Tima đưa ra mức phí lãi suất phải trả cho công ty là 18%/năm chưa bao gồm phí tư vấn, còn ở web vay-muon.vn thì mức phí đưa ra cao gần 5 lần lãi suất.

Theo quy định hiện hành, chỉ các tổ chức tín dụng mới được phép huy động và cho vay vốn. Như vậy, các công ty cho vay ngang hàng chưa được cấp phép hoạt động, cho nên các công ty hoạt động trong lĩnh vực này thường đăng ký là công ty tư vấn đầu tư. Cho vay là một trong các hình thức cấp tín dụng và bị điều chỉnh bởi luật các tổ chức tín dụng, nhưng cho vay ngang hàng thì không bị điều chỉnh bởi luật này mà chỉ bị điều chỉnh theo Bộ luật Dân sự 2015. Điều này cho thấy, tại Việt Nam thiếu hành lang pháp lý cho hình thức cho vay ngang hàng và các công ty cung cấp sản phẩm này. Hay nói cách khác các công ty tư vấn tài chính chưa được cấp phép hoạt động, cung cấp sản phẩm tín dụng cho vay ngang hàng và không thực hiện đúng bản chất của hình thức cho vay này một cách tích cực, tất cả những điều đó gây nhiều rủi ro cho khách hàng vay, như là tín dụng đen trá hình. Kéo theo nhiều hệ lụy cho nền kinh tế xã hội.

## KẾT LUẬN VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN

### Kết luận

Thứ nhất, cần sớm ban hành hành lang pháp lý quy định đối với hình thức cho vay ngang hàng và các đơn

**Bảng 1: Một số nền tảng cho vay ngang hàng tiêu biểu tại Việt Nam**

Nền tảng trực tuyến	Thông tin doanh nghiệp	Sản phẩm tiêu biểu	Lãi suất	
Tima.vn <sup>13</sup>	Thành lập năm 2015 tại Hà Nội, vốn điều lệ ban đầu là 150 tỷ	- Vay tín chấp theo lương - Vay Sinh viên - Cầm trang sức - Vay thế chấp sổ đỏ	Phụ thuộc vào kết quả khớp lệnh	Khách hàng cá nhân cung cấp CMND cùng với 1 chứng từ liên quan đến sản phẩm vay cụ thể
Monily.vn <sup>14</sup>	Hệ thống thuộc công ty Fintech Global Partners LP, trụ sở chính ở Scotland và mở rộng hoạt động ở 8 nước trong đó có Việt Nam	Cho vay tín chấp tiêu dùng cá nhân	1%-1,2%/ngày	Cá nhân trên 22 tuổi, cung cấp CMND, số điện thoại và tài khoản ngân hàng; kết quả phê duyệt sau 15 phút
HuyDong.com <sup>15</sup>	Hệ thống thuộc Công ty cổ phần Finsom thành lập năm 2015	- Cho vay vốn kinh doanh	10-25%	Doanh nghiệp với mọi loại hình đang hoạt động ở TP. HCM và Hà Nội với ngành nghề kinh doanh chính trên 12 tháng
DoctorDong.vn <sup>16</sup>	Hệ thống thuộc công ty TNHH MTV Tư Vấn Tài Chính LGC thành lập năm 2015	Cho vay Cá Nhân có TSBD	10,9%/năm	Là cá nhân trên 22 tuổi có thu nhập trên 2tr/tháng và có sở hữu tài sản để đảm bảo cho khoản vay. Kết quả giải ngân trong vòng 3 ngày
Tietkiemonline.vn	Hệ thống thuộc Công ty cổ phần SH Toàn Cầu	- Vay tiền nhanh 24h - Vay không thế chấp - Vay trực tuyến	8-16%/năm	Là cá nhân có tài khoản ngân hàng, chỉ cần cung cấp 2 trong 4 loại giấy tờ tùy thân trong bộ hồ sơ; có 2 hình thức xét duyệt nhanh 24 giờ hoặc xét duyệt bình thường trong vòng 7 ngày

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ website chính thức của các nền tảng)

vị cung cấp sản phẩm này. Cần có những quy định rõ ràng về khái niệm, phạm vi áp dụng, những giới hạn cấp tín dụng trong cho vay ngang hàng, những đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay ngang hàng, những tiêu chuẩn đối với các công ty cung cấp sản phẩm cho vay ngang hàng,... Hoạt động tín dụng nói chung và cho vay nói riêng còn mang một ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và xã hội. Cho vay là một dịch vụ tài chính vô cùng hữu ích cho những cá nhân, tổ chức thực sự có nhu cầu về vốn để tiêu dùng, để sản xuất kinh doanh, đặc biệt là những cá nhân có thu nhập trung bình thấp và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các nền tảng cho vay ngang hàng được coi như là đối thủ cạnh tranh lớn nhất đối với các Tổ chức tín dụng trong phân khúc khách hàng này vì những tiện lợi về thủ tục và thời gian mà loại hình này mang lại. Những thủ tục hành chính rườm rà và hạn chế về ưu đãi trong tín

dụng ngân hàng đã LA cho các cá nhân có thu nhập thấp và các SMEs tìm đến các kênh vay trực tuyến ồ ạt hơn, tạo khe hở cho các tổ chức cho vay nặng lãi "trá hình" hoạt động. Do vậy, trong thời gian xây dựng và hoàn thiện các biện pháp quản lý phù hợp cho thị trường cho vay ngang hàng, thì NHNN cũng cần phải yêu cầu và chỉ đạo các Ngân hàng và Tổ chức tín dụng ngoài ngân hàng cải cách thủ tục hành chính, minh bạch và công bố công khai thông tin về hoạt động cho vay của mình cùng với tăng cường triển khai nhiều chính sách ưu đãi vay vốn để tạo điều kiện thuận lợi cho mọi chủ thể trong nền kinh tế có thể tiếp cận được với vốn ngân hàng. Có như vậy thì mới ổn định được sức nóng của thị trường cho vay ngang hàng, tạo sự cạnh tranh lành mạnh trong hoạt động tiền tệ ngân hàng ở Việt Nam.

Thứ hai, cần nâng cao nhận thức của toàn xã hội đối với hình thức cho vay ngang hàng. Xu thế phổ biến

hình thức cho vay này là điều chắc chắn, do đó để xã hội đón nhận và sử dụng cho vay ngang hàng một cách hiệu quả và tích cực thì trước tiên phải có sự nhận thức về sản phẩm một cách thấu đáo.

Cuối cùng, cần xây dựng hệ thống phòng ngừa và xử lý rủi ro trong hệ thống tài chính tiền tệ khi có sự xuất hiện của cho vay ngang hàng. Điều này tránh những hệ lụy lớn cho hệ thống tài chính quốc gia khi có biến cố xảy ra.

### Hướng phát triển

Việc xác định rõ vai trò của các tổ chức cho vay ngang hàng có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc định hướng và xây dựng hành lang pháp lý cho hoạt động đặc biệt này. Nếu xem các tổ chức này là những định chế tài chính trung gian trong thị trường tài chính, chỉ khác biệt là thay vì với hình thức giao dịch truyền thống, thì hoạt động vay vốn diễn ra trực tuyến toàn bộ nhờ công nghệ 4.0, thì việc quản lý của nhà nước cũng sẽ phải chặt chẽ hơn với những quy định về an toàn hoạt động như Ngân hàng. Bởi vì, các tổ chức cho vay ngang vẫn phải đối diện với các rủi ro đặc trưng như Ngân hàng, đồng nghĩa với việc họ vẫn phải thực hiện các nhà đầu tư vấn đề về giám sát và quản lý chặt chẽ các khoản vay đồng thời phân tích và xếp hạng tín dụng khách hàng một cách nghiêm túc. Tuy nhiên xét đúng bản chất thì các nền tảng vay ngang hàng chỉ giữ vai trò là một kênh dẫn trong thị trường, là một người hỗ trợ chứ không phải là một trung gian tài chính trong thị trường. Các tổ chức chỉ cung cấp công nghệ khớp lệnh giữa bên vay và bên cho vay mà hoàn toàn không hề đầu tư vốn vào các khoản vay trên nền tảng của họ, theo đó thì lo ngại rủi ro tín dụng được loại bỏ ra khỏi trách nhiệm trong việc đánh giá xếp hạng khoản vay và khách hàng vay. Nguồn thu của các nền tảng này đến từ phí giao dịch được thực hiện trên nền tảng giống như những doanh nghiệp cung ứng dịch vụ mô giới công nghệ khác. Như vậy sự can thiệp quản lý của Ngân Hàng Nhà Nước một cách trực tiếp với các tổ chức cung ứng nền tảng cho vay ngang hàng là không hợp lý. Như vậy để có một hệ sinh thái cho vay ngang hàng được vận hành an toàn và hiệu quả tại Việt Nam thì cần sự kết hợp giữa NHNN, Quốc Hội và các sở ban ngành liên quan cùng thảo luận để ra một quy định mới, dành riêng cho hoạt động này, đảm bảo sự thống nhất và dung hoà giữa Luật các Tổ chức tín dụng, Luật Dân sự và Luật Doanh nghiệp.

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CMND: Chứng minh nhân dân

NHNN: Ngân hàng Nhà nước

TNHH MTV: Trách nhiệm hữu hạn một thành viên

TPHCM: Thành phố Hồ Chí Minh

## TUYÊN BỐ XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

Nhóm tác giả xin cam đoan rằng không có bất kì xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo

## TUYÊN BỐ ĐÓNG GÓP CỦA CÁC TÁC GIẢ

Võ Thị Ngọc Hà tham gia dịch tài liệu lý thuyết tổng quan về cho vay ngang hàng và tổng hợp thực trạng từ các website của các nền tảng cho vay ở Việt Nam. Nguyễn Thị Thu Trang và Lương Xuân Minh cùng tham gia tổng hợp tình hình cho vay ngang hàng của các quốc gia trên thế giới, phân tích và rút ra giải pháp nhằm giúp cho vay ngang hàng hoạt động hiệu quả ở Việt Nam.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Mateescu AL. Peer-to-Peer lending. Data & Society Research Institute. 2015;p. 19–25.
2. MCGOWAN A. Patent Application No. 11/394. 2006. 035.
3. CHEN D, LAI F, LIN Z. A trust model for online peer-to-peer lending: a lender's perspective. Information Technology and Management. 2014;15(4):239–254.
4. KUMAR S. Bank of one: Empirical analysis of peer-to-peer financial marketplaces. AMCIS 2007 Proceedings. 2007;p. 305.
5. DAVIS K, MURPHY J. Peer to Peer lending: structures, risks and regulation; 2016.
6. GALLOWAY I. Peer-to-peer lending and community development finance. Community Investments. 2009;21(3):19–23.
7. Available from: [10.https://www.kiva.org/about](https://www.kiva.org/about).
8. Available from: <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>.
9. Available from: <https://www.orcamoney.com/peer-to-peer-lending-review/>.
10. GAN D. Comparative Analysis of Peer-to-Peer Lending in China and the United Kingdom: An Assessment of the Lending Plaza's Market Entry; 2017.
11. Prospects (Doctoral dissertation, University of Southern California).
12. PATWARDHAN A. Peer-To-Peer Lending. In: and others, editor. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion. vol. 1. Academic Press; 2018. p. 389–418.
13. Available from: <https://tima.vn/Home/About/>.
14. Available from: <http://www.monily.vn/>.
15. Available from: <https://www.huydong.com/how-it-work>.
16. Available from: <https://doctordong.vn/faq>.
17. Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Ý kiến của NHNN về lĩnh vực cho vay ngang hàng tại Việt Nam thời gian gần đây. 2018. Truy cập tại: [https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/menu/trangchu/ttsk/ttsk\\_chitiet](https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/menu/trangchu/ttsk/ttsk_chitiet)