

# Cho vay ngang hàng P2P: Cấu trúc, rủi ro và kinh nghiệm trên thế giới và bài học cho Việt Nam

Nguyễn Thị Văn Anh  
Phạm Vũ Hà Thanh

Học viện Công nghệ Bưu chính viễn thông

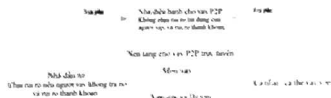
Cho vay ngang hàng là một sự kết hợp dịch vụ tài chính và nền tảng công nghệ cao (fintech) thành công trên thế giới, tạo ra một nền tảng cho vay mới khác phục một số hạn chế của cho vay ngân hàng truyền thống. Đây là hình thức huy động và tài trợ vốn phi truyền thống dựa vào việc ứng dụng công nghệ để kết nối trực tiếp giữa người cho vay và người đi vay thông qua nền tảng Internet. Nhà cung cấp dịch vụ là người cung cấp giải pháp phần mềm để người cho vay (nhà đầu tư) và người đi vay kết nối và trực tiếp thỏa thuận về quy mô, lãi suất, thời hạn và các điều kiện khác liên quan đến khoản vay.

## 1. Những vấn đề cơ bản về cho vay ngang hàng

Cho vay ngang hàng còn có những tên gọi khác như cho vay giữa cá nhân (Person - to - Person) hay P2P, hoặc cho vay tại chỗ là một hình thức tài trợ vốn cộng đồng xuất hiện đầu tiên ở Anh vào năm 2005. Cho vay ngang hàng khi ứng dụng Fintech là "khoản cho vay trực tiếp giữa Lender (người cho vay) sang Borrower (người vay) qua nền tảng công nghệ kết nối trực tuyến (platform) mà không qua bất cứ trung gian tài chính nào".

Theo Kevin Davis, (2016), mô hình hoạt động của cho vay ngang hàng có thể khái lược như Hình 1.

Hình 1 Mô hình cho vay P2P của ba



Nguồn: Kevin Davis, Jacob Murphy, 2016

Nhà cung cấp dịch vụ không phải là tổ chức nhận tiền gửi của khách, cũng không phải là người cho vay mà chỉ là trung gian kết nối giữa người đi vay và cho vay nên họ không nhất thiết phải có tài sản đảm bảo bù đắp rủi ro. Căn cứ theo cách tiếp cận các bên tham gia, Jacob Murphy (2016) đã xác định hai loại mô hình hoạt động cho vay P2P đang được sử dụng xung quanh Thế giới, bao gồm: Mô hình cho vay P2P chủ động và mô hình cho vay P2P thụ động.

## 2. Các nhân tố ảnh hưởng trong vay ngang hàng

### 2.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến lãi suất

- Xếp hạng tín dụng: Theo Klafft (2008), kết quả

phân tích cho thấy những người vay có xếp hạng tín dụng thấp nhất trên Prosper.com chiếm 57,4% tổng số các khoản cho vay, không đáng ngạc nhiên, nhưng chỉ có 5,5% trong số các danh sách này được tài trợ thành công so với 54% các khoản cho vay bởi những người vay có xếp hạng tín dụng cao nhất là AA.

- Giới tính: Barasinska (2009) điều tra câu hỏi nếu giới tính của người cho vay liên quan đến tiền sử đặc điểm thu nhập và rủi ro của khoản vay. Xác suất mà những người cho vay nữ tài trợ một khoản vay tăng lên với lãi suất thấp hơn và xếp hạng tín dụng thấp hơn của người vay.

- Tuổi: Pope & Sydnor (2008) phân tích tác động của tuổi của người đi vay vào khả năng xin vay thành công. So với nhóm cơ sở 35-60 tuổi, có 40 đến 90 điểm cơ bản cao hơn cơ hội nhận được tài trợ cho những người có tuổi dưới 35. Những người có tuổi từ 60 tuổi trở lên là thấp hơn từ 1,1 đến 2,3 điểm phần trăm khả năng thành công trong việc vay vốn

- Vốn xã hội: Vốn xã hội có thể có ảnh hưởng tích cực đến việc vay vốn đầy đủ, có thể làm giảm lãi suất mà người mượn có thể thu được và có ảnh hưởng ngày càng gia tăng mức ảnh hưởng nhưng thấp hơn xếp hạng tín dụng (M.E. Greiner & Wang, 2009). Người vay có vốn xã hội càng nhiều thì cơ hội được vay vốn càng cao, và mức lãi suất thấp hơn họ phải trả. Khi điểm tín dụng của người vay thấp, người cho vay cần thêm thông tin để đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng vay nhằm giảm rủi ro khi cho vay.

- Thuộc nhóm thành viên

Berger (2009) nhận thấy rằng chủ có thành viên trong một nhóm Lâm giảm đáng kể lãi suất của khoản vay được tài trợ. Tỷ lệ người cho vay trên Người vay trong một nhóm có ảnh hưởng lớn hơn đến lãi suất

hơn so với kích thước nhóm. Tỷ lệ người cho vay càng lớn thì lãi suất càng thấp. Các nhóm lớn hơn dẫn đến lãi suất thấp hơn. Mặc dù cả hai nghiên cứu chỉ cho thấy mối tương quan yếu.

Thông tin về danh sách vay: Quy mô khoản vay, tình hình tài chính của người đi vay (nghĩa là tỷ lệ nợ / thu nhập) và hình thức đầu giá có ảnh hưởng đến lãi suất. Nghiên cứu cho thấy tỷ lệ thành công của một khoản vay có tác động ngược lại với lãi suất. Trong thực tiễn, người vay phải giải quyết hai yếu tố này. Quy mô khoản vay lớn thường có tỷ lệ thành công thấp và lãi suất cao hơn. Do đó, người vay có thể tăng tỷ lệ thành công của khoản vay bằng cách trả lãi suất cao hơn và / hoặc giảm quy mô khoản vay (Collier & Hampshire, 2010).

## 2.2. Các loại rủi ro trong vay ngang hàng

Rủi ro tín dụng: Nguy cơ lớn nhất đối với một nền tảng P2P xuất phát từ bản thân sản phẩm, đó là một khoản đầu tư không có bảo đảm tiền vay cá nhân và không có tài sản thế chấp. Người đầu tư cho vay ngang hàng không giống như gửi tiền tiết kiệm ở ngân hàng mà như một sự đầu tư thị trường chứng khoán. (Adhikari & Anand, 2016). Và những người tham gia P2P chưa có được hệ thống dữ liệu lịch sử đủ để xây dựng mô hình quản trị rủi ro cho hoạt động này.

Rủi ro thông tin: Một số trở ngại đối với người tham gia P2P khi nền tảng P2P muốn mở rộng quy mô kinh doanh của họ. Người chơi P2P là chi phụ thuộc vào các cơ quan tín dụng nơi mà tất cả các ngân hàng và tổ chức tài chính chia sẻ dữ liệu của họ về khách hàng vay nợ hoặc mặc định. MSU minh bạch như vậy giúp giảm mức độ bất đối xứng thông tin giữa nhà đầu tư và nhà điều hành P2P (Kevin Davis, Jacob Murphy, 2016)

Rủi ro trung gian từ tổ chức vay ngang hàng: Vào tháng hai năm 2016, nền tảng cho vay ngang hàng Ezubao của Trung Quốc đã bị kiểm soát bởi cơ quan quản lý vì đã chạy một chương trình Ponzi trực tuyến. Và tại Mỹ, Lender's Club, một trong những nhà cho vay ngang hàng toàn cầu lớn nhất thế giới cũng gặp vấn đề về quản trị. Những sai lầm của Ezubao và Lender's Club đã cho thấy nguy cơ cho các nhà đầu tư

Rủi ro an ninh mạng: An ninh mạng là một thách thức đối với ngành công nghiệp P2P. RBI trong báo cáo ổn định tài chính mới nhất của nó đã cảnh báo về mối đe dọa hacking. "Nó có thể gây ra sự gián đoạn đáng kể trong các dịch vụ của các liên doanh fintech ngoài các rủi ro liên quan đến thông tin khách hàng và không gian mạng gian lận nhạy cảm," (Adhikari, Anand, 2016).

## 3. Kinh nghiệm quốc tế về cách thức quản lý cho vay ngang hàng

### 3.1. Kinh nghiệm 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. Ra đời sớm nhất trên thế giới, ZOPA là công ty cung cấp dịch vụ cho vay ngang hàng đầu tiên đăng ký thành lập vào năm 2005. Ban đầu, ZOPA chỉ cung cấp Platform theo đúng nghĩa là trung gian kết nối giữa người cho vay và người vay. Theo báo cáo của Deloitte, tốc độ phát triển cho vay tiền dùng bình quân từ 2010 - 2015 đạt 81,2%/năm, trong khi tốc độ tăng trưởng cho vay doanh nghiệp đạt 171,6%.

Do hoạt động cho vay ngang hàng ngày càng mở rộng cả về quy mô, đối tượng tham gia và tính chất nền tảng 1/2014, cơ quan Quản lý Tài chính của đã ban hành quy định nhằm tăng cường mức độ an toàn của thị trường bằng cách yêu cầu bắt buộc các nhà cung cấp dịch vụ phải có các biện pháp đảm bảo quyền lợi của người đầu tư và người đi vay trong trường hợp Platform có vấn đề vận hành, minh bạch trong thông tin. Tuy nhiên, về cơ bản, Anh vẫn coi các nhà cung cấp dịch vụ P2P là tổ chức trung gian.

### 3.2. Kinh nghiệm vay ngang hàng 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. Theo thống kê năm 2015, thị trường cho vay ngang hàng tại Mỹ đạt khoảng 18 tỷ USD về quy mô giao dịch và 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, công ty P2P chỉ được huy động tối đa 1,07 triệu USD trong mỗi năm

Thứ hai là quy định về giới hạn đầu tư 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

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

### 3.3. Kinh nghiệm từ Trung Quốc

Xuất hiện ở Trung Quốc năm 2011. Công ty thực hiện dịch vụ P2P đầu tiên ở Trung quốc (Paipaidai) được thành lập năm 2007 (chỉ sau ZOPA 2 năm). Là một trong những quốc gia có quy mô và tốc độ phát triển cho vay ngang hàng lớn nhất thế giới, số lượng các nhà cung cấp Platform tăng lên nhanh chóng - khoảng gần 3500 vào năm 2015 tập trung ở các thành phố lớn như Thượng Hải, Bắc Kinh, Quảng Đông. Do phát triển quá nóng trong điều kiện chưa có khung pháp lý rõ ràng và chất chế nền thời gian gần đây, thị trường cho vay ngang hàng ở Trung Quốc xảy ra việc đổ vỡ hàng loạt. 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. Chính phủ Trung Quốc có nhiều động thái thắt chặt hoạt động cho vay ngang hàng bằng cách đưa ra những điều kiện đăng ký và hoạt động nghiêm ngặt với mục tiêu giảm số công ty cung cấp dịch vụ xuống còn khoảng 200.

#### 4. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới chỉ ra rằng 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. Việt Nam hiện có khoảng 10 công ty cho vay theo mô hình này.

Cho đến nay chưa có thống kê nào về quy mô cho vay ngang hàng tại Việt Nam, chỉ có những con số thống kê chính thức như dư nợ ừ dùng chiếm khoảng 19,7% tổng dư nợ trong năm 2018, lúc quanh mức khoảng 63 tỉ USD (con số này bao gồm cả tín dụng từ ngân hàng), vẫn thấp hơn so với mức 40-50% ở nhiều nước trên thế giới. Trong khi đó, động lực thúc đẩy cho vay ngang hàng nói riêng và cho vay trực tuyến nói chung là tỉ lệ sử dụng internet và smartphone của người Việt, đi cùng nhu cầu tiêu dùng cao. Trên thực tế, thị trường cho vay trực tuyến hấp dẫn đến nỗi các nhà cho vay chính thức cũng không thể đứng ngoài cuộc. 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 đơn giản và dễ hơn so với yêu cầu của ngân hàng. Tuy nhiên, lãi suất mà các nền tảng đưa ra khá là cao hơn so với mặt bằng chung của hệ thống ngân hàng. Mặc dù vậy các nền tảng ở Việt Nam vẫn có thị phần của riêng là những cá nhân, những doanh nghiệp vừa và nhỏ cần giải ngân gấp nhưng lại không đủ điều kiện vay vốn hay khó chứng minh được quá nhiều giấy tờ theo nhu cầu của Ngân hàng.

Như vậy, cần có cách tiếp cận đúng đắn và phù hợp, cơ quan chức năng cần phải có biện pháp quản lý phù hợp để hạn chế hình thức này biến tướng thành tín dụng đen, đầu tư đa cấp trả hình, lừa đảo. Cụ thể:

- Cần có quan điểm mở, khuyến khích đổi mới sáng tạo được tiến hành đồng bộ ở các cấp, các ngành, quan điểm thiết kế chính sách cần được đổi mới, không áp đặt cơ chế cũ sang cơ chế mới;

- Cần các nghiên cứu chuyên sâu về thiết kế hệ thống tài chính quốc gia trong bối cảnh công nghệ phát triển mạnh mẽ, hành vi tiêu dùng cũng chỉ phối bởi nhóm dân số trẻ và hội nhập về tài chính;

- Đẩy nhanh tốc độ ban hành các chính sách mới để khuyến khích phát triển và theo kịp với tốc độ thay đổi nhanh chóng về công nghệ trên thế giới;

- Xác định hành lang pháp lý đầy đủ và minh bạch nhằm đảm bảo quyền lợi của nhà đầu tư và người tiêu dùng tài chính;

#### 5. Kết luận

Platform cho vay ngang hàng là công nghệ tài chính vượt trội của Fintech, là một kênh chuyển vốn nhanh, đơn giản và hiệu quả giữa các cá nhân. Với những lợi thế về chi phí vận hành kết hợp với việc thu thập và xử lý thông tin tin dụng nhờ những thuật toán hiện đại. Sự kết hợp giữa các trung gian tín dụng truyền thống với Fintech và các Platform cho vay ngang hàng là một xu hướng tương lai. Tuy nhiên, hầu hết tại các quốc gia trên thế giới trong đó có Việt Nam chưa có khung pháp lý đầy đủ cho loại hình này có điều kiện phát triển một cách minh bạch và hiệu quả. Các cơ quan quản lý cần chủ động nghiên cứu và định hình khung pháp lý cho hoạt động cho vay ngang hàng phát triển nhằm phát huy tối đa những lợi thế của hình thức vay ngang hàng góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam/.

#### Tài liệu tham khảo

- Alexander Bachmann, et al., (2011), Online Peer-to-Peer Lending - A Literature Review. Journal of Internet Banking and Commerce, August 2011, vol. 16, no.2;
- Kevin Davis, Jacob Murphy (2016), Peer to Peer lending: Structures, risks and regulation. JASSA The Finsia Journal of Applied Finance. Issue: 3 2016: 37-44;
- Seth Freedman, Ginger Zhe Jin (2017), The information value Of online social networks: Lessons from peer-to-peer lending. International Journal of Industrial Organization 51 (2017). 30 January 2017. Pages 185-222;
- Deloitte (2018) Marketplace lending: A temporary phenomenon? An analysis of the UK market. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/financial-services/deloitte-uk-fs-marketplace-lending.pdf>