

CHO VAY NGANG HÀNG: KINH NGHIỆM QUẢN LÝ TẠI MỘT SỐ QUỐC GIA VÀ BÀI HỌC ĐỐI VỚI VIỆT NAM

✎ TS. Bùi Tín Nghị, TS. Nguyễn Thị Thái Hưng,
ThS. Trần Hải Yến, ThS. Đào Mỹ Hằng, ThS. Nguyễn Thị Vân *

Tóm tắt: Cho vay ngang hàng là hoạt động được thiết kế và xây dựng trên nền tảng ứng dụng công nghệ số để kết nối trực tiếp người đi vay với người cho vay mà không thông qua các tổ chức trung gian tài chính. So với cho vay truyền thống, cho vay ngang hàng có nhiều lợi thế trong ứng dụng công nghệ và sự tiện lợi. Tuy vậy, cho vay ngang hàng vẫn bộc lộ một số hạn chế nhất định. Bài nghiên cứu tìm hiểu thực trạng và mô hình quản lý hoạt động cho vay ngang hàng tại một số quốc gia trên thế giới bao gồm Mỹ, Anh và Trung Quốc. Từ đó, làm căn cứ rút ra bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam trong quản lý hoạt động cho vay ngang hàng.

Từ khóa: Cho vay ngang hàng, mô hình cho vay ngang hàng.

PEER-TO-PEER LENDING: EXPERIENCES IN SOME COUNTRIES AND LESSONS FOR VIETNAM

Abstract: Peer-to-peer lending is an activity designed and built on a digital technology application platform to directly connect borrowers with lenders without going through financial intermediaries. Although there are many advantages over traditional lending, peer-to-peer lending has some disadvantages. This paper explores the current situation of peer-to-peer lending in some countries that have achieved certain achievements in peer-to-peer lending in the world, including the US, UK and China, and studies the operational management model for peer-to-peer lending in these countries. Finally, the study draws some lessons for Vietnam in managing peer-to-peer lending.

Key words: P2P Lending, management model of P2P Lending.

1. Giới thiệu

Sự phát triển của công nghệ kỹ thuật số đã đóng góp vai trò thúc đẩy một phương thức cho vay trực tuyến mới là cho vay ngang hàng (Peer-to-peer Lending/P2P Lending). Mặc dù có nhiều quan điểm khác nhau về nguồn gốc xuất xứ của P2P Lending nhưng tựu trung lại, P2P Lending đều được hiểu chung là hoạt động dựa trên nền tảng công nghệ tài chính được thiết kế và xây dựng trên nền tảng giao dịch trực tuyến kết

nối trực tiếp giữa người đi vay và người cho vay mà không thông qua các trung gian tài chính như tổ chức tín dụng. Toàn bộ hoạt động phê duyệt khoản vay, giải ngân, hay trả nợ giữa người đi vay và người cho vay được thực hiện trên nền tảng giao dịch trực tuyến của các công ty P2P Lending, được lưu trữ bằng các bảng ghi điện tử, số hóa trên hệ thống cơ sở dữ liệu của công ty. Có thể thấy, các công ty P2P Lending không sử dụng chênh lệch giữa lãi suất huy động vốn và cho vay thu lợi nhuận như các ngân hàng, thay vào đó là phí

quản lý từ việc xếp hạng tín dụng, phân loại mức độ rủi ro, đăng ký tài khoản. Vì vậy, so với mô hình ngân hàng truyền thống thì lãi suất của nhà đầu tư sẽ tăng lên, đồng thời lãi suất của người đi vay và chi phí giao dịch sẽ giảm. Bên cạnh đó, P2P Lending cũng tăng khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính của người dân và doanh nghiệp nhỏ và vừa, thúc đẩy quá trình tài chính toàn diện. Mặc dù có nhiều lợi thế hơn so với cho vay truyền thống, P2P Lending có một số nhược điểm nhất định: (i) Người cho vay có thể không

* Học viện Ngân hàng

thu hồi được khoản nợ khi người đi vay không có khả năng trả nợ; (ii) Công ty P2P Lending quảng cáo lừa đảo, chiếm dụng vốn của khách hàng; (iii) Nguy cơ bị đánh cắp các thông tin, tài khoản; (iv) Mô hình P2P Lending dễ dàng trở thành công cụ cho một số đối tượng tiến hành trốn thuế, rửa tiền, tài trợ khủng bố hoặc cho các hành vi bất hợp pháp.

2. Tổng quan chung về P2P Lending

2.1. Nghiên cứu quốc tế

Alexander Bachmann (2011), trong nghiên cứu “Online Peer-to-Peer Lending - A Literature Review” đề cập đến các nghiên cứu về P2P Lending trong giai đoạn sơ khai từ 2006 - 2010, trong đó có đề cập đến các nghiên cứu về: Cơ quan quản lý, Ngân hàng đối tác, Vụ thông tin tín dụng. Cơ quan quản lý đóng vai trò khác nhau tùy thuộc quy định ở các quốc gia khác nhau. Một số quốc gia yêu cầu phải bắt buộc có sự tham gia của các ngân hàng thương mại như một đối tác trong hoạt động ngang hàng.

Kevin Davis and Jacob Murphy (2016), đã đưa ra các đặc điểm chính của P2P Lending, các rủi ro liên quan và các phương pháp điều chỉnh các nền tảng P2P Lending qua nghiên cứu “Peer to Peer Lending Structures, risks and regulation”. Điều quan trọng là cần phải phát triển một hệ thống khung pháp lý hoặc quy định phù hợp hơn với các dịch vụ tài chính mới nổi, có tiềm năng hiệu quả hơn các mô hình kinh doanh truyền thống nhưng cũng đan xen nhiều loại rủi ro khác nhau.

2.2. Các nghiên cứu trong nước

P2P Lending ra đời đã mang lại nhiều lợi ích, trong đó lợi ích

lớn nhất là tăng cường khả năng tiếp cận tài chính của người dân. Nhiều nghiên cứu chỉ ra, Việt Nam có nhiều lợi thế và tiềm năng để phát triển P2P Lending. Nguyễn Văn Hiệu (2018) cho rằng, P2P Lending có nhiều lợi thế hơn so với hình thức cho vay truyền thống, đặc biệt trong việc giúp tổ chức có quy mô nhỏ và cá nhân có thu nhập thấp tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng. Nghiên cứu của Nguyễn Ngọc Chánh (2019) chỉ ra, tiềm năng phát triển P2P Lending tại Việt Nam là do số lượng người sử dụng Internet và sở hữu điện thoại thông minh khá cao và có xu hướng tăng lên. Tuy nhiên, theo Đỗ Lê (2018), rủi ro trong P2P Lending là không thể tránh khỏi. Hoạt động P2P Lending còn tồn tại nhiều bất cập như không minh bạch về mức lợi nhuận, không cung cấp hoặc cung cấp thiếu thông tin về các loại rủi ro mà khách hàng có thể gặp phải, người cho vay có thể mất tiền, không truy đòi được từ phía công ty P2P Lending.

Đặc biệt, trong bối cảnh P2P Lending phát triển rất nhanh chóng thì hệ thống hành lang pháp lý cho hoạt động này chưa hoàn thiện theo kịp với sự phát triển. Đó cũng là một nguy cơ mang lại nhiều rủi ro cho các bên tham gia. Điều này đã được đề cập đến thông qua nghiên cứu của Hà Văn Dương (2019), Hoàng Thị Duyên, Đỗ Thị Tuyết Mai (2019)...

2.3. Các mô hình P2P Lending

Có nhiều cách thức phân loại P2P Lending tùy theo mục đích quản lý như phân loại theo vai trò tham gia của nhà đầu tư/bên cho vay trong quy trình hay cách thức phân loại theo cơ cấu tổ chức cũng là cách thức phân loại phổ biến nhất. Cụ thể:

(i) Mô hình P2P Lending truyền thống

Công ty P2P Lending cung cấp nền tảng giao dịch trực tuyến kết nối giữa người đi vay và người cho vay. Theo đó, hợp đồng vay vốn được ký kết trực tiếp giữa người đi vay và người cho vay. Người cho vay chịu mọi rủi ro nếu người đi vay không trả nợ. Vốn vay và tiền trả nợ theo hợp đồng vay được tách biệt khỏi tài khoản trên nền tảng giao dịch trực tuyến. Công ty P2P Lending có nguồn thu từ phí giao dịch của các bên tham gia. Như vậy, trong mô hình này, các công ty P2P Lending chỉ cung cấp nền tảng công nghệ đơn thuần. (Hình 1)

(ii) Mô hình P2P Lending hợp tác với ngân hàng

Công ty P2P Lending đóng vai trò như đại lý môi giới đối với người cho vay và người đi vay. Trên cơ sở thỏa thuận của công ty P2P Lending và ngân hàng, sau khi nhận thông tin từ Công ty P2P Lending, ngân hàng cấp các khoản vay và sau đó, bán lại cho công ty P2P Lending. Với mô hình tổ chức này, vai trò của công ty P2P Lending không chỉ còn là cung cấp công nghệ đơn thuần mà tham gia trực tiếp vào quy trình tín dụng. Trong mô hình hợp tác này, với sự tham gia của ngân hàng trong quá trình giải ngân, rủi ro đối với người đi vay được giảm thiểu khi họ có đầy đủ điều kiện được vay và giấy tờ cần thiết sẽ được giải ngân. Các bước trong mô hình này được cụ thể hóa theo Hình 2.

(iii) Mô hình P2P Lending cam kết về lợi nhuận

Trong mô hình này, công ty P2P Lending cung cấp các khoản vay từ chính nguồn vốn được đóng góp bởi người cho vay/nhà đầu tư. Công ty P2P Lending đánh giá, lựa chọn đề xuất vay vốn và

tự chủ động tiến hành cho vay trực tiếp đối với người đi vay và hưởng lãi suất, phí (nếu có) từ khoản vay này. Nhà đầu tư đóng góp nguồn vốn vào quỹ/vốn của công ty P2P Lending và nhận lợi nhuận theo cam kết của công ty P2P Lending. (Hình 3)

3. Kinh nghiệm tại một số quốc gia trên thế giới về quản lý hoạt động P2P Lending

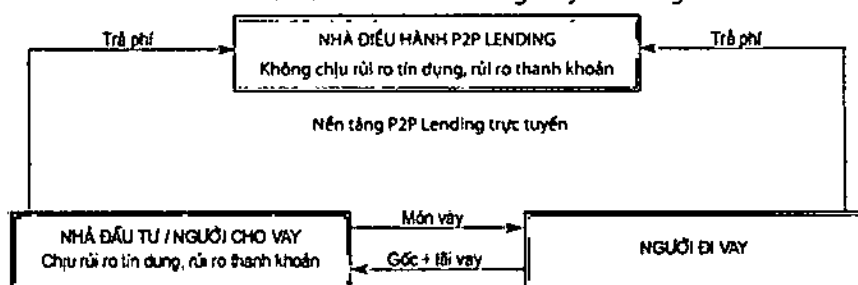
3.1. Mỹ

Tại Mỹ, mô hình P2P Lending đã bắt đầu xuất hiện với sự ra đời của hai công ty P2P Lending đầu tiên tại Mỹ là Prosper và Lending Club lần lượt vào năm 2006 và 2007. Tính đến nay, thị trường P2P Lending tại Mỹ bước vào thời kỳ phát triển mạnh mẽ với sự tăng trưởng vượt bậc cả về khối lượng và chất lượng cho vay. (Hình 4)

Theo IBISWorld, từ năm 2012 đến nay, quy mô thị trường P2P Lending tại Mỹ đã phát triển đáng kể, đặc biệt trong giai đoạn 2017 - 2019. Năm 2020, do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 nên quy mô thị trường này có sự sụt giảm duy trì ở mức tổng quy mô trao đổi 819 triệu USD, với 17 doanh nghiệp và đã tạo ra 2.255 việc làm trên khắp đất nước. Mặc dù quy mô thị trường giảm, nhưng trong năm 2020, các nền tảng P2P Lending vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc cấp vốn cho các chủ doanh nghiệp nhỏ với việc Quốc hội Mỹ mở rộng gói Chương trình Bảo vệ Tiền lương.

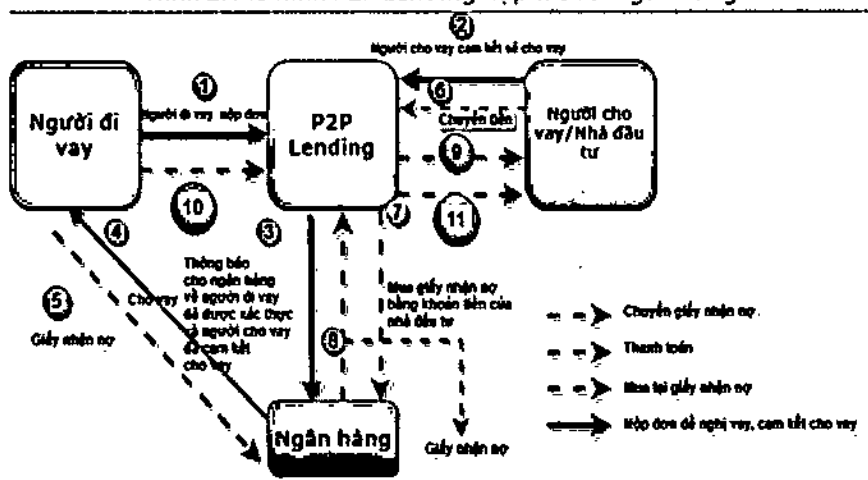
Do thị trường P2P Lending ở Mỹ phát triển với tốc độ nhanh, có sự liên kết chéo giữa nhà cung cấp dịch vụ P2P Lending và ngân hàng cho vay (gọi là notary model - mô hình trong đó khoản vay sẽ được cấp từ ngân hàng đối tác thay vì bản thân công ty P2P Lending), nên việc dự thảo các quy định quản lý trải qua những

Hình 1: Mô hình P2P Lending truyền thống



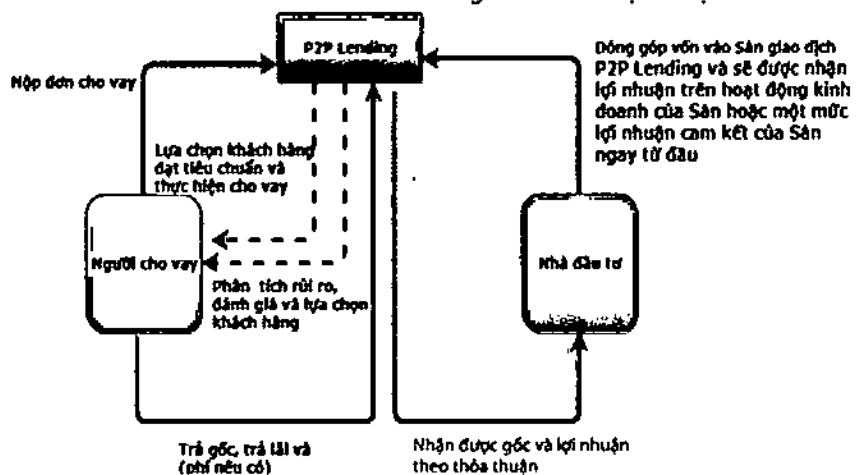
Nguồn: Committee on the Global Financial system (CGFS) and the Financial Stability Board (FSB) - Fintech Credit (2017)

Hình 2: Mô hình P2P Lending hợp tác với ngân hàng



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Hình 3: Mô hình P2P Lending cam kết về lợi nhuận

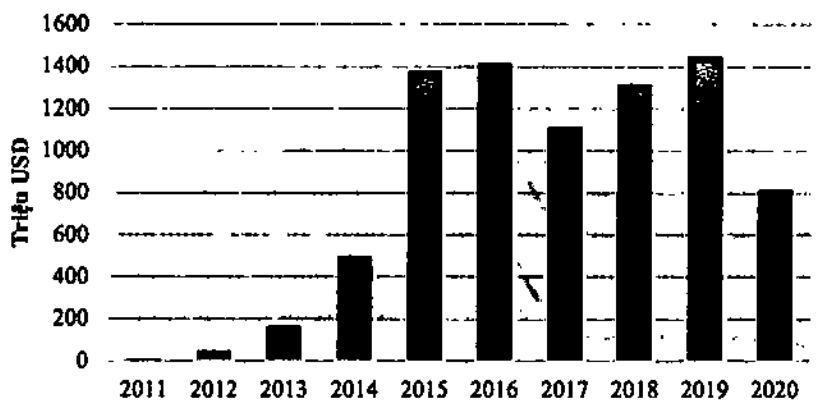


Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

giai đoạn phức tạp. Từ cuối năm 2015, Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch (SEC) quyết định áp dụng các quy tắc quản lý với hoạt động huy động và tài trợ vốn cộng đồng cho hoạt động P2P Lending. Vì vậy, tại Mỹ, quản lý P2P Lending tập trung vào bốn

mục chính như sau:
Thứ nhất, quy định về giới hạn vốn huy động. Công ty P2P Lending chỉ được huy động tối đa 1,07 triệu USD trong mỗi năm từ nhà đầu tư, trừ trường hợp đặc biệt phải được cơ quan có thẩm quyền cấp phép.

Hình 4: Quy mô thị trường P2P Lending tại Mỹ



Nguồn: *ibisworld.com*

Thứ hai, quy định về giới hạn đầu tư cá nhân. 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.

Thứ ba, các tiêu chuẩn cấp phép và hoạt động đối với công ty P2P Lending - tương tự như điều kiện cấp phép hoạt động đối với công ty quản lý đầu tư tại Mỹ.

Thứ tư, các tiêu chuẩn, yêu cầu về công khai thông tin đối với các công ty P2P Lending. Để được cấp phép hoạt động, các công ty P2P Lending cần cung cấp "32 loại thông tin" ngoài các chứng từ kế toán trong 3 năm tài chính liên tiếp cho SEC và hàng năm, các công ty có trách nhiệm báo cáo tình hình hoạt động, giống như các tổ chức tín dụng khác. Ngoài ra, các công ty P2P Lending bắt buộc phát hành chứng chỉ vay nợ phải thông qua một tổ chức trung gian (platform), để đảm bảo công chúng có thể tiếp cận thông qua công Internet hoặc các phương tiện điện tử và tự do trao đổi thông tin về khoản vay.

3.2. Anh

Nước Anh được biết đến như là cái nôi của hoạt động P2P

Lending với sự xuất hiện của nền tảng P2P Lending đầu tiên trên thế giới - Zopa vào năm 2005. Với sự ra đời của Zopa, nước Anh trở thành nước đầu tiên xuất hiện hoạt động P2P Lending 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 P2P Lending, trong đó có 03 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 bảng Anh. Ba ông lớn này chiếm tổng cộng 69% thị phần và còn lại 31% chia cho hơn 47 nền tảng P2P Lending khác (Nguyen, Luong and Vo, 2019).

Thị trường P2P Lending tại Anh ban đầu chỉ nhắm đến đối tượng khách hàng cá nhân. Tuy nhiên, càng về sau, các nền tảng đã phát triển thành các tổ chức kiêm luôn việc cho vay và mở rộng đối tượng tham gia cả đối với các tổ chức là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy tỷ trọng P2P Lending đối với khu vực này còn thấp so với các hình thức truyền thống, song vẫn giữ được xu hướng tăng trưởng qua các năm xét về mức độ cạnh tranh. (Hình 5)

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 P2P Lending. Cơ quan Kiểm soát ngành tài chính (FCA) hiện là cơ quan quản lý chính cho ngành công nghiệp P2P Lending. Cơ quan này cùng với Cơ quan Luật lệ an toàn (PRA) là hai đơn vị được tách ra từ Cơ quan Giám sát tài chính Anh Quốc (FSA). Theo đó, các nền tảng P2P Lending phải được cấp phép hoạt động thông qua FCA mới có thể cấp tín dụng và trở thành thành viên của Trung tâm Thông tin tín dụng quốc gia (Nguyen, Luong and Vo, 2019).

Các quy định nổi bật về P2P Lending ở Anh được FCA đặt ra bao gồm quy định về vốn, quy trình cấp phép hoạt động, quy định giám sát thị trường, quy định bảo vệ người đi vay:

Quy định về vốn: Công ty P2P Lending phải có số vốn tối thiểu lớn hơn tổng số vốn tối thiểu có định và vốn tính trên giá trị còn lại của vốn vay trên sàn. Theo quy định, từ ngày 01/4/2017, vốn tối thiểu có định là 50.000 bảng Anh.

Quy trình cấp phép hoạt động: Các công ty muốn thành lập và vận hành nền tảng giao dịch trực tuyến P2P Lending cần thỏa mãn các điều kiện sau: Có kế hoạch kinh doanh chi tiết và phù hợp, trong đó nêu rõ hoạt động dự kiến, rủi ro, ngân sách và nguồn lực về con người, hệ thống vốn...

Giám sát thị trường: FCA theo dõi và giám sát hoạt động của các công ty P2P Lending thông qua trang web và báo cáo điều hành quản lý định kỳ hàng tháng của các công ty P2P Lending.

Bảo vệ người đi vay: FCA quy định công ty P2P Lending phải tuân thủ quy định về tiền của khách hàng trong việc nhận tiền của bên cho vay, nhận tiền trả nợ của bên đi vay và chuyển tiền trả cho bên cho vay.