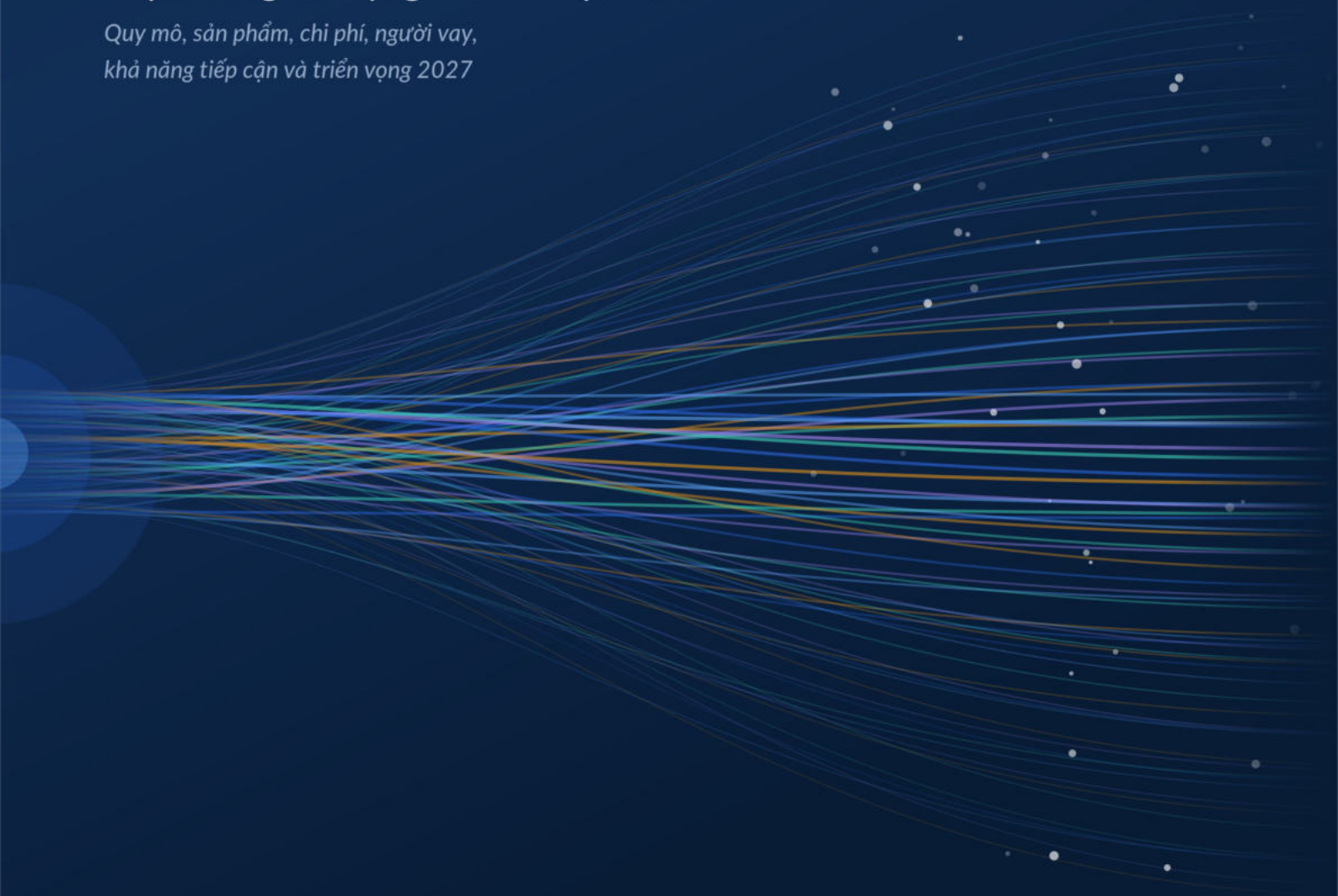
VAYNHANH RESEARCH

Báo cáo thị trường độc lập

VAYNHANH FAST LOAN MARKET REPORT 2026

Thị trường tín dụng nhanh Việt Nam

Quy mô, sản phẩm, chi phí, người vay,
khả năng tiếp cận và triển vọng 2027



MỤC LỤC

Lời mở đầu.....1
Vì sao báo cáo này được thực hiện.....1
Nhìn thị trường từ phía người vay.....2
“Vay nhanh” trong báo cáo này.....2
Trung thực với dữ liệu.....3
Báo cáo này là gì và không phải là gì.....3
Một nền tảng nghiên cứu để tiếp tục hoàn thiện.....4
Câu hỏi trung tâm.....4

Tóm tắt điều hành.....7
Bức tranh thị trường qua các dữ kiện đã kiểm chứng.....7
Sáu kết luận nghiên cứu chính.....8
Cách người vay thực sự ra quyết định.....9
Điều thay đổi đáng chú ý trong giai đoạn 2025-2026.....10
Năm giả thuyết cần kiểm chứng trong năm 2027.....10
Nguyên tắc liêm chính nghiên cứu.....11
Nguồn và tài liệu tham khảo chính.....12

Chương 1. Định nghĩa và phạm vi.....13
1.1. Tổng quan.....13
1.2. “Vay nhanh” trong báo cáo này được hiểu như thế nào?.....13
1.3. Năm tiêu chí xác định phạm vi phân tích.....14
1.4. Phạm vi bao gồm và loại trừ.....15
1.5. “Vay nhanh” và “tín dụng nhanh”: cách dùng thuật ngữ trong báo cáo.....16
1.6. Những nhóm tham gia thị trường.....16
1.7. Vì sao cấu trúc thị trường đang thay đổi?.....17
1.8. Hành trình tín dụng đang được số hóa ở nhiều điểm.....17
1.9. Khung phân tích xuyên suốt báo cáo.....18
1.10. Những điều Chương 1 chưa kết luận.....19
1.11. Góc nhìn của Vaynhanh Research.....19
Kết luận chính.....19
Ghi chú nghiên cứu.....20
Nguồn và tài liệu tham khảo chính.....20

Chương 2. Quy mô và tăng trưởng thị trường tín dụng nhanh.....21
2.1. Tổng quan.....21
2.2. Điểm xuất phát: hệ thống tín dụng hơn 20 triệu tỷ đồng.....21
2.3. Lớp dữ liệu gần nhất: tín dụng phục vụ nhu cầu đời sống và tài chính tiêu dùng.....22
2.4. Tăng trưởng năm 2024-2025: thị trường phục hồi mạnh.....22
2.5. Bước quan trọng nhất: loại phần tài trợ nhà ở.....22
2.6. Danh mục công ty tài chính: phần lớn gần với tín dụng nhanh hơn.....23
2.7. Tái dựng mô hình quy mô thị trường.....24
2.8. Kết quả theo ba kịch bản.....25
2.9. Vì sao báo cáo công bố khoảng 1,1 thay vì 1,07 triệu tỷ đồng?.....26
2.10. Kiểm tra chéo từ trên xuống.....27
2.11. Những điểm mô hình chưa đo được tốt.....27
2.12. Dư nợ không phải doanh số giải ngân.....27
2.13. Điều gì thực sự có thể kết luận về tăng trưởng?.....28
2.14. Những kết luận không được suy ra từ ước tính này.....28
Kết luận chính.....28

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....29
Ghi chú nghiên cứu về độ tin cậy....29
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....29

Chương 3. Bối cảnh cạnh tranh....31
3.1. Tổng quan....31
3.2. Ba tầng cạnh tranh....31
3.3. Ngân hàng: lợi thế quy mô, vốn và quan hệ khách hàng....32
3.4. Công ty tài chính: chuyên môn hóa và phân phối tiêu dùng....32
3.5. Hai ví dụ về độ rộng sản phẩm của công ty tài chính....33
3.6. Đa dạng hóa sản phẩm đang thay đổi cách cạnh tranh....35
3.7. Tín dụng số không đồng nghĩa tín dụng Fintech....35
3.8. BNPL và tài chính nhúng: cạnh tranh tại thời điểm phát sinh nhu cầu....35
3.9. Cho vay ngang hàng: một lớp thử nghiệm, chưa phải trụ cột quy mô....35
3.10. Nền tảng số và nền tảng so sánh: cạnh tranh trước thời điểm nộp hồ sơ....36
3.11. Ma trận lợi thế cạnh tranh theo nhóm....36
3.12. Năm nguồn lợi thế có thể quan sát....37
3.13. Các khoảng trống cạnh tranh đáng theo dõi....38
3.14. Những điều Chương 3 không kết luận....39
3.15. Góc nhìn của Vaynhanh Research....39
Kết luận chính....39
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....40
Ghi chú nghiên cứu và tính độc lập....40
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....40

Chương 4. Bức tranh sản phẩm tín dụng nhanh....42
4.1. Tổng quan....42
4.2. Năm nhóm sản phẩm chính....42
4.3. Ảnh chụp sản phẩm đã kiểm chứng tại ngày khóa dữ liệu....43
4.4. Hạn mức: phạm vi rất rộng, không có một "vùng cốt lõi" được chứng minh....44
4.5. Kỳ hạn: "tiếp cận nhanh" không đồng nghĩa "trả trong thời gian ngắn"....44
4.6. Chi phí: không thể so sánh chỉ bằng lãi suất quảng bá....45
4.7. "0% lãi suất" phải được đọc cùng điều khoản và biểu phí....46
4.8. Hồ sơ và điều kiện: ít giấy tờ hơn không đồng nghĩa ít thẩm định hơn....47
4.9. Tốc độ: phải tách thời gian đăng ký, thời gian quyết định và thời gian nhận tiền....47
4.10. Mỗi loại sản phẩm giải quyết nhu cầu theo một cách khác....48
4.11. Khoảng trống lớn nhất: thông tin có nhưng chưa dễ so sánh....49
4.12. Dữ liệu sản phẩm có tính thời điểm....49
4.13. Những điều Chương 4 không kết luận....49
4.14. Góc nhìn của Vaynhanh Research....50
Kết luận chính....50
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....51
Ghi chú nghiên cứu....51
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....51

Chương 5. Kinh tế học và chi phí của tín dụng nhanh....53
5.1. Tổng quan....53
5.2. Chi phí của khoản tín dụng gồm những gì?....53
5.3. Lãi suất phẳng và lãi trên dư nợ giảm dần....54
5.4. Ví dụ dòng tiền thực tế từ Home Credit....54
5.5. Lãi suất hiệu dụng suy ra từ dòng tiền....55
5.6. Lãi suất trên 20%/năm có vi phạm pháp luật không?....57
5.7. Mức "từ" và hiệu ứng neo giá....58
5.8. "0% lãi suất" không tự động bằng "0 chi phí"....58

5.9. APR hữu ích nhưng không đủ....59
5.10. Chi phí thấp hơn chưa chắc phù hợp hơn....59
5.11. Ba lớp tác động kinh tế đối với người vay....60
5.12. Tốc độ và khả năng tiếp cận có thể ảnh hưởng đến giá, nhưng chưa thể định lượng....60
5.13. Vì sao mức giá giữa các nhóm nhà cung cấp có thể khác nhau?....60
5.14. Chi phí phải được phân tích theo tình huống....61
5.15. Hạn mức được duyệt không phải số tiền nên vay....61
5.16. Hộp thông tin chi phí chuẩn....62
5.17. Vì sao báo cáo chưa công bố "Chỉ số chi phí vay nhanh"?....62
5.18. Những điều Chương 5 không kết luận....62
5.19. Góc nhìn của Vaynhanh Research....63
Kết luận chính....63
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....64
Ghi chú phương pháp và tính liêm chính....64
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....65

Chương 6. Ai đang vay nhanh tại Việt Nam?....66
6.1. Tổng quan....66
6.2. Những gì dữ liệu hiện tại có thể và chưa thể nói....66
6.3. Tài chính tiêu dùng đã có độ phủ đại chúng....67
6.4. Nền kinh tế người vay nằm trong một thị trường lao động hơn 50 triệu người....67
6.5. Điều kiện sản phẩm cho thấy phạm vi thương mại rộng - nhưng không phải chân dung thực tế....67
6.6. Khung phân tích trung tâm: khoảng thiếu hụt thanh khoản....68
6.7. Khả năng chống chịu tài chính không đồng đều....69
6.8. Tín dụng chính thức chỉ là một trong nhiều nguồn thanh khoản....69
6.9. Bốn trạng thái người vay hữu ích cho phân tích....71
6.10. Thu nhập một mình không đủ để mô tả khả năng vay....72
6.11. Hồ sơ tín dụng mỏng không đồng nghĩa lịch sử tín dụng xấu....72
6.12. Người vay chịu tác động của nền kinh tế thực trước khi lịch sử tín dụng kịp thay đổi....72
6.13. Những khoảng trống dữ liệu không nên được lấp bằng suy đoán....73
6.14. Phân khúc người vay nên vượt ra ngoài nhân khẩu học....73
6.15. Những điều Chương 6 không kết luận....74
6.16. Góc nhìn của Vaynhanh Research....74
Kết luận chính....74
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....75
Ghi chú nghiên cứu....75
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....76

Chương 7. Vì sao người Việt cần tín dụng nhanh?....78
7.1. Tổng quan....78
7.2. Nhu cầu tín dụng bắt đầu từ một sự kiện tài chính....78
7.3. Những mối lo tài chính cho thấy nhu cầu có thể phát sinh ở đâu....79
7.4. Năm nhóm nhu cầu tín dụng....80
7.5. Dữ liệu Findex xác nhận cả nhu cầu chống sốc và nhu cầu tạo thu nhập....81
7.6. Khoảng trống tạm thời và thiếu hụt cơ cấu phải được phân biệt....81
7.7. Không phải mọi khoảng thiếu hụt đều trở thành nhu cầu vay chính thức....82
7.8. Mức độ cấp bách là một biến cần đo, không phải một kết luận đã biết....82
7.9. Vùng đệm tài chính ảnh hưởng thời điểm nhu cầu xuất hiện....82
7.10. Mục đích sử dụng tiền làm thay đổi kinh tế của khoản vay....82
7.11. Tết cho thấy tính mùa vụ của chi tiêu, chưa chứng minh tính mùa vụ của tín dụng....83
7.12. Cú sốc kinh tế có thể thay đổi cả lượng và loại nhu cầu tín dụng....83
7.13. Dữ liệu tìm kiếm có thể quan sát nhu cầu sớm, nhưng phải được kiểm định....83
7.14. Bộ dữ liệu nào cần có để hiểu nhu cầu tốt hơn?....84

7.15. Không nên đồng nhất “cầu tín dụng tăng” với một tín hiệu tích cực....84
7.16. Những điều Chương 7 không kết luận....84
7.17. Góc nhìn của Vaynhanh Research....85
Kết luận chính....85
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....86
Ghi chú nghiên cứu....86
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....86

Chương 8. Người Việt lựa chọn khoản vay nhanh như thế nào?....88
8.1. Tổng quan....88
8.2. Người vay không lựa chọn từ toàn bộ thị trường....88
8.3. Sáu yếu tố trong cấu trúc quyết định....89
8.4. Chi phí được cảm nhận và chi phí kinh tế có thể khác nhau....90
8.5. Khoản trả hàng tháng có thể là ràng buộc thực tế quan trọng....90
8.6. Khả năng tiếp cận làm thay đổi giá trị của một đề nghị....91
8.7. Tốc độ tạo giá trị, nhưng tốc độ tối đa không phải lúc nào cũng cần thiết....91
8.8. Trong tín dụng số, không phải mọi ma sát đều xấu....92
8.9. Niềm tin trong tín dụng số bao gồm nhiều hơn thương hiệu....92
8.10. Sự thuận tiện có giá trị kinh tế....93
8.11. Thứ tự ưu tiên thay đổi theo trạng thái nhu cầu....93
8.12. Nền tảng so sánh không phải một “ống dẫn trung lập” tuyệt đối....94
8.13. Công cụ hỗ trợ quyết định nên làm gì?....94
8.14. Điều người dùng nói và điều họ làm có thể khác nhau....95
8.15. Dữ liệu cần có để đo quyết định thay vì chỉ mô tả....95
8.16. Những gì bằng chứng thị trường hiện tại thực sự cho biết....96
8.17. Những điều Chương 8 không kết luận....96
8.18. Góc nhìn của Vaynhanh Research....96
Kết luận chính....97
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....97
Ghi chú nghiên cứu và tính độc lập....97
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....98

Chương 9. Khả năng tiếp cận tín dụng và nhóm chưa được phục vụ đầy đủ....99
9.1. Tổng quan....99
9.2. Khả năng tiếp cận là một phổ, không chỉ là “được duyệt / bị từ chối”....99
9.3. Khoảng trống có thể xuất hiện ở nhiều bước của hành trình....100
9.4. Có tài khoản tài chính không đồng nghĩa đã được phục vụ về tín dụng....101
9.5. Sáu nhóm rào cản chính....102
9.6. Thu nhập và khả năng trả nợ không phải cùng một khái niệm....102
9.7. Khoảng trống chứng minh thu nhập có thể khác khoảng trống thu nhập....103
9.8. Hồ sơ tín dụng mỏng không đồng nghĩa lịch sử tín dụng bất lợi....103
9.9. Rủi ro trong quá khứ và năng lực hiện tại không phải lúc nào cũng giống nhau....103
9.10. Nghĩa vụ nợ hiện có có thể là rào cản ngay cả khi thu nhập tốt....104
9.11. Bị loại khỏi một sản phẩm không có nghĩa người vay “xấu”....104
9.12. Số hóa giảm một số rào cản nhưng không xóa bỏ loại trừ....105
9.13. Dữ liệu mới có thể hỗ trợ đánh giá, nhưng chưa phải bằng chứng rằng khả năng tiếp cận đã tăng 105
9.14. Nhiều dữ liệu hơn cũng có thể tạo dạng loại trừ mới....106
9.15. “Chưa được phục vụ đầy đủ” không đồng nghĩa “không có tài khoản ngân hàng”....106
9.16. Năm nhóm cần được nghiên cứu sâu hơn....106
9.17. Mở rộng tiếp cận không có nghĩa tối đa hóa tỷ lệ phê duyệt....106
9.18. Một phần khoảng trống có thể là vấn đề thông tin và kết nối....107
9.19. Vì sao báo cáo chưa công bố Chỉ số Khả năng Tiếp cận Tín dụng?....107

9.20. Những điều Chương 9 không kết luận....107
9.21. Góc nhìn của Vaynhanh Research....108
Kết luận chính....109
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....109
Ghi chú nghiên cứu và tính liêm chính....109
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....110

Chương 10. Công nghệ, pháp lý và triển vọng thị trường 2027....111
10.1. Tổng quan....111
10.2. Ba lớp bằng chứng phải được tách riêng....111
10.3. Số hóa đang chuyển từ "đưa quy trình lên mạng" sang cải thiện chất lượng quyết định....111
10.4. AI có giá trị khi cải thiện quyết định - không phải chỉ vì tự động hóa....112
10.5. Dữ liệu thay thế: tiềm năng mở rộng đánh giá, không phải giấy phép thu thập càng nhiều càng tốt....112
10.6. Bảo vệ dữ liệu đã trở thành một ràng buộc trực tiếp của tín dụng số....112
10.7. Niềm tin có thể trở thành tài sản cạnh tranh khó sao chép hơn tốc độ....114
10.8. Open API tạo một đường thử nghiệm cho tài chính kết nối - nhưng chưa phải hạ tầng phổ cập114
10.9. P2P lending có đường thử nghiệm pháp lý, nhưng chưa phải trụ cột quy mô....115
10.10. Phân phối tín dụng đang có xu hướng tách khỏi nơi vốn được ghi nhận....115
10.11. Tài chính nhúng làm thay đổi thời điểm tín dụng xuất hiện....115
10.12. Bảo vệ người dùng đang dịch chuyển vào bên trong thiết kế sản phẩm....115
10.13. Fintech Hub TP.HCM là một tín hiệu thể chế đáng theo dõi....116
10.14. AI có thể tạo thêm một lớp khám phá sản phẩm - nhưng đây vẫn là xu hướng cần đo....116
10.15. Chuỗi giá trị tín dụng có thể ngày càng phân tách theo chức năng....116
10.16. Khung tiến hóa của thị trường....117
10.17. Năm dự báo có thể kiểm chứng cho năm 2027....119
10.18. Bộ chỉ báo nên theo dõi trong báo cáo 2027....120
10.19. Những điều Chương 10 không kết luận....120
10.20. Góc nhìn của Vaynhanh Research....120
Kết luận chính....121
Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn....122
Ghi chú nghiên cứu....122
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....122

Phương pháp nghiên cứu....124
1. Mục đích của phương pháp nghiên cứu....124
2. Ngày khóa dữ liệu và kỳ dữ liệu....125
3. Ba cấp độ phân tích....125
4. Định nghĩa làm việc về "tín dụng nhanh"....126
5. Phạm vi sản phẩm....126
6. Phân loại nhận định và hệ thống nguồn....127
7. Quy tắc lựa chọn nguồn, độ mới và xử lý xung đột....128
8. Hạ tầng kiểm soát dữ liệu và nhận định....128
9. Phương pháp ước tính quy mô thị trường năm 2026....129
10. Kiểm soát trùng lặp và phân biệt dư nợ với dòng phát sinh....130
11. Thu thập và chuẩn hóa dữ liệu sản phẩm....130
12. Chuẩn hóa chi phí tín dụng....131
13. Dữ liệu người vay và Global Findex....131
14. Phân biệt nhận định, kết luận và dự báo....132
15. Chính sách đối với khung phân tích và chỉ số riêng....132
16. Dữ liệu do Vaynhanh tự thu thập trong tương lai....132
17. Tương quan không được viết thành quan hệ nhân quả....133
18. Thông tin doanh nghiệp, tệp khách hàng và thị phần....133

19. Độc lập biên tập, sửa lỗi và quản lý phiên bản....133
20. Giới hạn nghiên cứu thực tế của báo cáo....133
21. Báo cáo có thể và không thể hỗ trợ điều gì?....134
22. Bảy nguyên tắc của Vaynhanh Research....134
23. Tuyên bố phương pháp nghiên cứu....135
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....136

Thuật ngữ và phân loại nghiên cứu....137
1. Cách đọc phần thuật ngữ....137
2. Cấu trúc phạm vi khái niệm....137
3. Các thuật ngữ thị trường cốt lõi....138
4. Phân loại sản phẩm....139
5. Phân biệt loại sản phẩm với cách phân phối....139
6. Chủ thể và thuật ngữ pháp lý liên quan....140
7. Thuật ngữ Fintech và cơ chế thử nghiệm....140
8. Thuật ngữ về quy mô và dữ liệu thị trường....141
9. Thuật ngữ về lãi suất và chi phí....142
10. Thuật ngữ về người vay, điều kiện và khả năng chi trả....143
11. Thuật ngữ về khả năng tiếp cận và mức độ phù hợp....144
12. Thuật ngữ về dữ liệu và quy trình số....144
13. Hệ nhãn bằng chứng trong báo cáo....145
14. Quy tắc dùng thuật ngữ nhất quán....145
15. Những thuật ngữ và chỉ số không được sử dụng trong báo cáo này....145
16. Ba quy tắc chống hiểu nhầm....146
17. Phạm vi của tài liệu này....147
Nguồn và tài liệu tham khảo chính....147

Lời mở đầu

Một thị trường càng phát triển nhanh càng cần được nhìn thấy rõ hơn.

Tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam đang thay đổi nhanh. Người tiêu dùng hiện có thể tiếp cận tín dụng qua ngân hàng, công ty tài chính, thẻ tín dụng, vay trả góp, nền tảng số, hình thức mua trước trả sau (BNPL) và những sản phẩm tín dụng được tích hợp trực tiếp vào quá trình mua sắm hoặc sử dụng dịch vụ.

Sự mở rộng đó đem lại nhiều lựa chọn hơn, nhưng đồng thời khiến thị trường khó quan sát hơn. Cùng một nhu cầu tài chính có thể được giải quyết bằng nhiều loại sản phẩm, do nhiều tổ chức khác nhau cung cấp, với cách tính chi phí, điều kiện tiếp cận và thời gian xử lý không giống nhau.

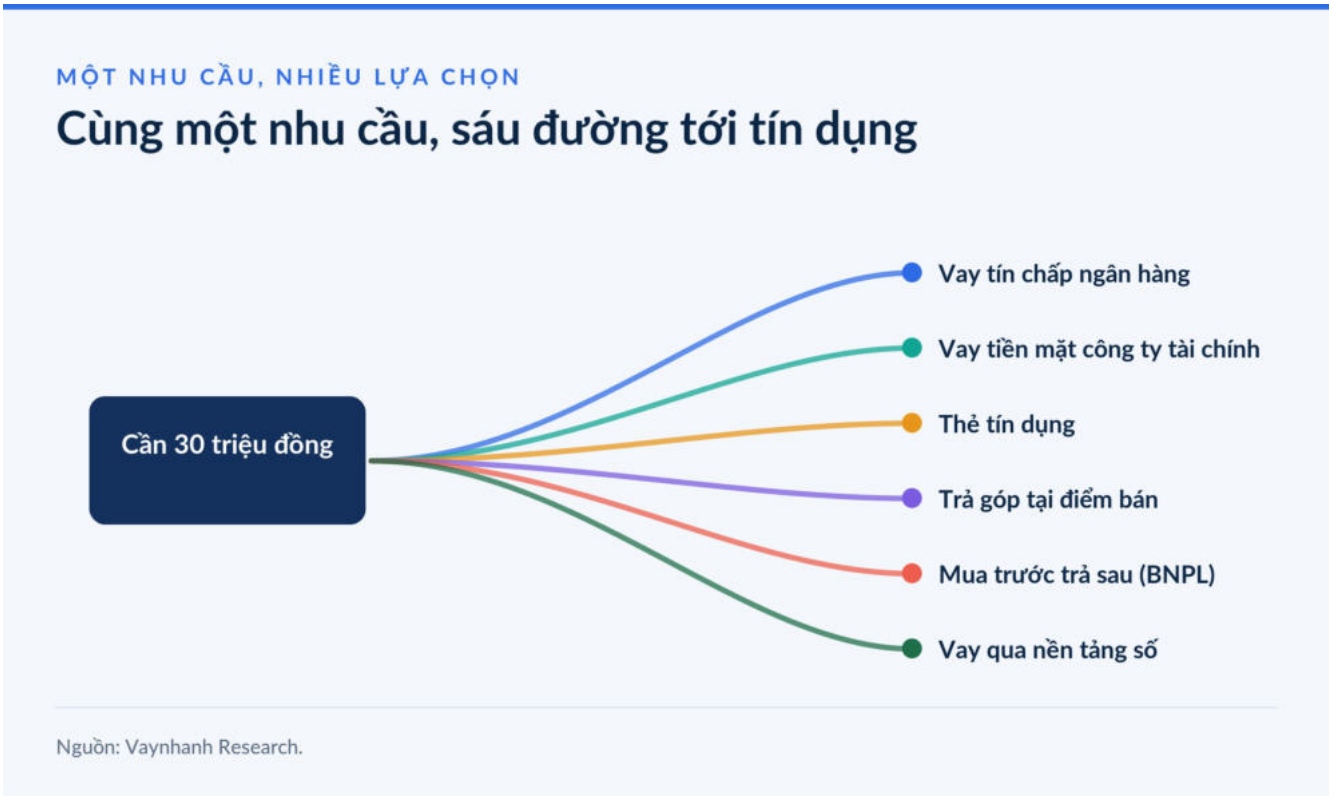
Càng nhiều lựa chọn, nhu cầu về một bức tranh thị trường rõ ràng và có thể so sánh càng trở nên quan trọng.

Vì sao báo cáo này được thực hiện

Khi bắt đầu nghiên cứu, Vaynhanh Research nhận thấy Việt Nam đã có nhiều nguồn dữ liệu về tín dụng ngân hàng, tài chính tiêu dùng, công ty tài chính, thẻ tín dụng, công nghệ tài chính (Fintech), BNPL và cho vay số. Tuy nhiên, những dữ liệu này thường được xây dựng theo từng loại hình tổ chức hoặc từng nhóm sản phẩm, trong khi người tiêu dùng lại nhìn vấn đề từ một câu hỏi khác: khi cần tiền, họ có thể tiếp cận những lựa chọn nào và đâu là lựa chọn phù hợp với hoàn cảnh của mình?

Một người cần 30 triệu đồng có thể cân nhắc khoản vay tín chấp của ngân hàng, khoản vay tiền mặt của công ty tài chính, hạn mức thẻ tín dụng, khoản trả góp hoặc một sản phẩm tín dụng được phân phối qua nền tảng số. Các sản phẩm đó khác nhau về cấu trúc, nhưng từ phía người dùng, chúng có thể cùng giải quyết một nhu cầu: bù đắp khoảng thiếu hụt thanh khoản tại một thời điểm cụ thể.

Vì vậy, báo cáo này không chỉ hỏi “ai đang cho vay?”, mà đặt câu hỏi rộng hơn: người tiêu dùng đang cần giải quyết vấn đề tài chính nào, họ có thể tiếp cận những lựa chọn gì, và tín dụng đang được phân bổ đến họ theo cách nào?



Hình 1. Cùng một nhu cầu tài chính có thể được đáp ứng bằng nhiều loại sản phẩm tín dụng khác nhau. Nguồn: Vaynhanh Research.

Nhìn thị trường từ phía người vay

Các báo cáo tín dụng thường bắt đầu từ dư nợ, tăng trưởng, thị phần, nợ xấu, lãi suất hoặc quy mô của bên cho vay. Những chỉ tiêu đó cần thiết, nhưng chưa phản ánh đầy đủ trải nghiệm của người sử dụng tín dụng.

Từ phía người vay, những câu hỏi thực tế hơn thường là: Tôi có đủ điều kiện vay không? Tôi có thể vay bao nhiêu? Bao lâu có kết quả? Tổng số tiền phải trả là bao nhiêu? Khoản trả hàng tháng có phù hợp với thu nhập của tôi không? Tôi có thể tin tưởng tổ chức cung cấp sản phẩm này không?

Đặt những câu hỏi đó vào trung tâm làm thay đổi cách đánh giá một sản phẩm tín dụng. Một khoản vay có lãi suất thấp nhưng người vay gần như không thể tiếp cận thì không phải là một lựa chọn thực tế. Một khoản vay được chấp thuận nhưng nghĩa vụ trả nợ vượt quá khả năng chi trả cũng không phải là một kết quả tốt. Tương tự, một quy trình rất nhanh nhưng khiến người vay không hiểu đầy đủ chi phí và nghĩa vụ không nhất thiết tạo ra trải nghiệm tín dụng tốt hơn.

Mục tiêu cuối cùng không chỉ là tiếp cận tín dụng nhanh, mà là tiếp cận khoản tín dụng phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của từng người vay.

“Vay nhanh” trong báo cáo này

Báo cáo không coi “vay nhanh” là một loại hình tín dụng được pháp luật hoặc hệ thống thống kê chính thức định nghĩa riêng. Đây là một khung phân tích do Vaynhanh Research sử dụng để nghiên cứu nhóm

sản phẩm tín dụng cá nhân có quy trình tiếp cận tương đối nhanh, thủ tục được đơn giản hóa, quy mô khoản vay chủ yếu nhỏ đến trung bình và ngày càng có khả năng tiếp cận qua kênh số.

Theo cách nhìn này, tín dụng nhanh có thể xuất hiện tại ngân hàng thương mại, công ty tài chính, thẻ tín dụng, sản phẩm trả góp, BNPL hoặc các mô hình tín dụng số và tín dụng nhúng. Điều này cũng có nghĩa không tồn tại sẵn một con số thống kê chính thức có thể gọi trực tiếp là "quy mô thị trường vay nhanh". Khi cần ước tính quy mô thị trường, báo cáo phải công khai phạm vi, giả định và phương pháp tính.

Trung thực với dữ liệu

Một trong những khó khăn lớn nhất của nghiên cứu này là dữ liệu được hình thành từ nhiều nguồn với mục đích khác nhau. Ngân hàng Nhà nước quan sát toàn hệ thống; các tổ chức nghiên cứu chuyên ngành phân tích tài chính tiêu dùng; các ngân hàng và công ty tài chính công bố thông tin sản phẩm và hoạt động của chính mình; World Bank cung cấp góc nhìn về tài chính toàn diện và hành vi tài chính của người dân.

Trong khi đó, những câu hỏi xảy ra trước thời điểm nộp hồ sơ vay (vì sao người dùng cần tín dụng, cần bao nhiêu, cần nhanh đến mức nào, đã cân nhắc những sản phẩm nào và vì sao chọn một phương án thay vì phương án khác) vẫn còn ít dữ liệu công khai ở quy mô thị trường.

Vì vậy, Vaynhanh Research áp dụng một nguyên tắc đơn giản: khi có dữ liệu đáng tin cậy, chúng tôi sử dụng và dẫn nguồn dữ liệu đó; khi cần ước tính, chúng tôi công khai phương pháp và giả định; khi bằng chứng chưa đủ, chúng tôi nói rõ điều chưa thể kết luận.

Công khai mức độ bất định có giá trị hơn việc tạo ra một con số chính xác hơn khả năng mà dữ liệu thực tế cho phép.

Báo cáo này là gì và không phải là gì

Vaynhanh Fast Loan Market Report 2026 là một báo cáo nghiên cứu thị trường. Báo cáo không phải quảng cáo cho một bên cho vay, không phải bảng xếp hạng sản phẩm, không bảo đảm khả năng được duyệt và không nhằm khuyến khích người tiêu dùng vay nhiều hơn.

Mục tiêu của báo cáo là làm cho thị trường dễ hiểu hơn: cung cấp một khung thống nhất để nhìn vào quy mô, sản phẩm, chi phí, hành vi người vay, khả năng tiếp cận, cạnh tranh và những thay đổi công nghệ - pháp lý đang định hình thị trường.

Hình 2. Phạm vi và giới hạn của Vaynhanh Fast Loan Market Report 2026. Nguồn: Vaynhanh Research.

Một thị trường tín dụng tốt không chỉ được đánh giá bằng lượng tín dụng đã được cấp. Quan trọng không kém là tín dụng có được đưa tới đúng người, với chi phí, kỳ hạn và nghĩa vụ trả nợ phù hợp hay không.

Một nền tảng nghiên cứu để tiếp tục hoàn thiện

Đây là ấn bản đầu tiên của Vaynhanh Fast Loan Market Report. Vì vậy, chúng tôi coi báo cáo năm 2026 là một mốc tham chiếu ban đầu chứ không phải một kết luận bất biến.

Những ước tính sẽ được kiểm tra lại khi có dữ liệu tốt hơn. Những dự báo cho năm 2027 sẽ được đối chiếu trong ấn bản tiếp theo. Những khung phân tích hiện mới ở giai đoạn khái niệm chỉ được chuyển thành chỉ số định lượng khi có dữ liệu đủ lớn, phương pháp ổn định và khả năng kiểm chứng.

Theo thời gian, mục tiêu của Vaynhanh Research là kết hợp dữ liệu thị trường công khai với dữ liệu hành vi được thu thập hợp pháp và có trách nhiệm, để hiểu không chỉ thị trường đang có những sản phẩm gì mà còn hiểu người tiêu dùng thực sự lựa chọn tín dụng như thế nào.

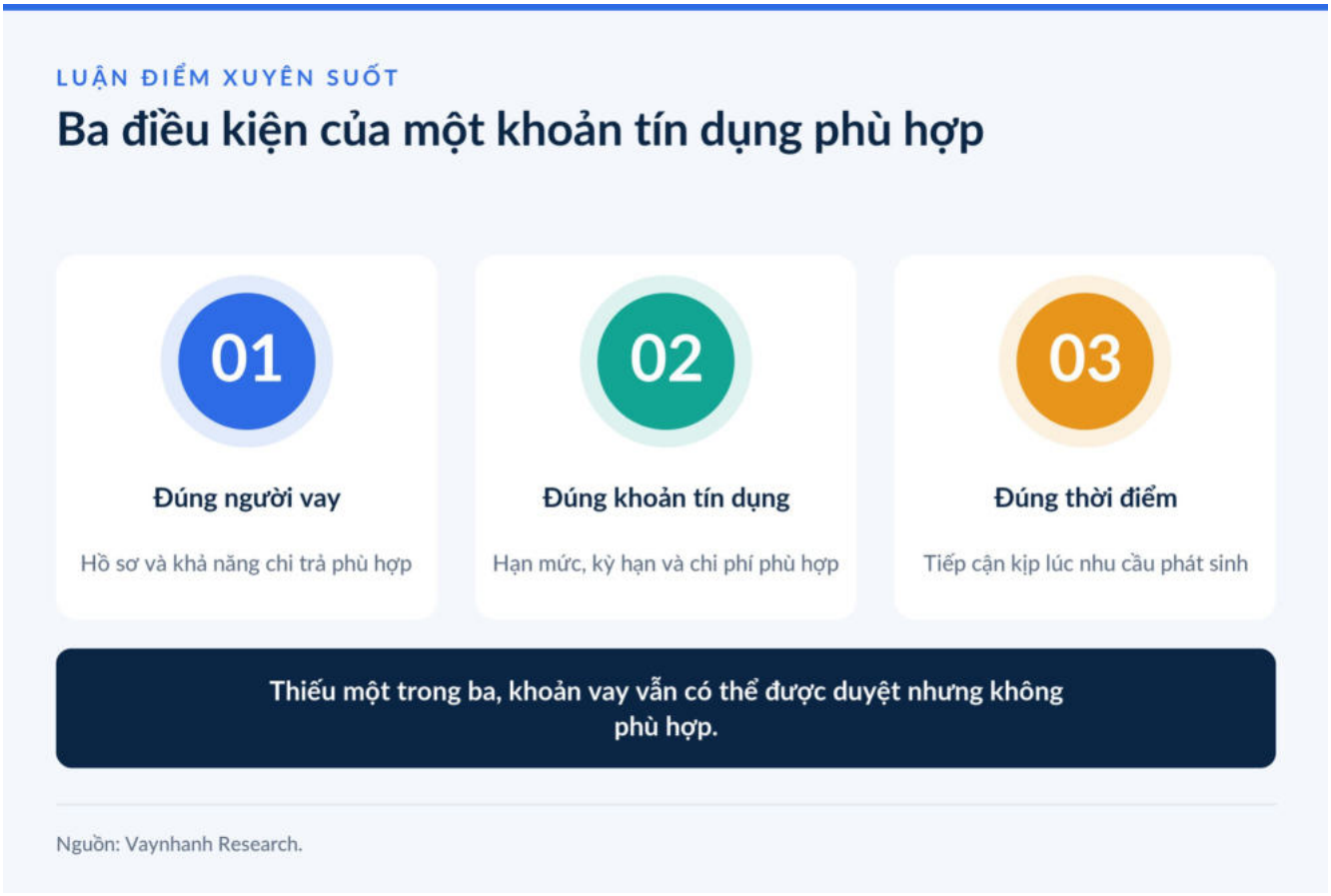
Câu hỏi trung tâm

Sau cùng, toàn bộ báo cáo này có thể được thu lại trong một câu hỏi:

Làm thế nào để đúng người tiếp cận đúng khoản tín dụng vào đúng thời điểm?

Đây không chỉ là bài toán của ngân hàng hay công ty tài chính. Nó liên quan tới cơ quan quản lý, Fintech, tổ chức cung cấp dữ liệu, nền tảng so sánh, các kênh phân phối và chính người tiêu dùng.

Giải được bài toán đó không đơn giản là tạo ra nhiều tín dụng hơn. Điều quan trọng hơn là nâng cao chất lượng phân bổ tín dụng: giúp những người có nhu cầu hợp lý và khả năng hoàn trả tìm thấy sản phẩm phù hợp, đồng thời giúp họ hiểu rõ chi phí và nghĩa vụ trước khi ra quyết định.



Hình 3. Ba điều kiện của một khoản tín dụng phù hợp với người vay. Nguồn: Vaynhanh Research.

Hình 4. Bản đồ mười chương của báo cáo. Nguồn: Vaynhanh Research.

Đó là lý do báo cáo này tồn tại, và cũng là câu hỏi Vaynhanh Research muốn tiếp tục kiểm chứng qua từng ấn bản trong những năm tới.

Tóm tắt điều hành

Thị trường vay nhanh Việt Nam: từ mở rộng khả năng tiếp cận đến nâng cao chất lượng phân bổ tín dụng

Thị trường tín dụng Việt Nam bước vào năm 2026 trên một nền quy mô lớn và tiếp tục tăng trưởng. Đến ngày 29/6/2026, dư nợ tín dụng toàn hệ thống đạt khoảng 20,03 triệu tỷ đồng, tăng 7,73% so với cuối năm 2025, tương đương khoảng 1,4 triệu tỷ đồng dư nợ tăng thêm trong nửa đầu năm. Đây là quy mô của toàn hệ thống tín dụng, không phải quy mô của thị trường vay nhanh.

Trong tín dụng tiêu dùng, dữ liệu được công bố từ FiinGroup cho thấy năm 2025 là một năm phục hồi rõ nét: tổng dư nợ cho vay tiêu dùng tăng khoảng 26%, trong đó khối ngân hàng tăng nhanh hơn nhóm công ty tài chính tiêu dùng. Chất lượng tài sản của nhóm công ty tài chính cũng cải thiện, với tỷ lệ nợ xấu giảm từ mức đỉnh 11,2% năm 2023 xuống 7,2% năm 2025; chi phí tín dụng giảm từ 14,5% xuống 11,5%. Những số liệu này cho thấy thị trường đã rời xa hơn giai đoạn căng thẳng 2023-2024, nhưng không đồng nghĩa rủi ro tín dụng đã biến mất.

Báo cáo sử dụng khái niệm “vay nhanh” như một khung phân tích, không phải một loại hình tín dụng được pháp luật hoặc Ngân hàng Nhà nước phân loại riêng. Khung này tập trung vào các nhu cầu tín dụng cá nhân có quy mô nhỏ đến trung bình, quy trình tiếp cận tương đối nhanh, ít thủ tục hơn các khoản vay có tài sản bảo đảm truyền thống và ngày càng có khả năng được tiếp cận qua kênh số.

Luận điểm trung tâm: lợi thế cạnh tranh tiếp theo không chỉ là cấp tín dụng nhanh hơn, mà là giúp đúng người tiếp cận đúng sản phẩm với chi phí và nghĩa vụ phù hợp.

Bức tranh thị trường qua các dữ kiện đã kiểm chứng

Chỉ số	Ý nghĩa	Phân loại
20,03 triệu tỷ đồng	Dư nợ tín dụng toàn hệ thống tại 29/6/2026; tăng 7,73% so với cuối năm 2025.	Dữ kiện bên ngoài
~26%	Mức tăng tổng dư nợ cho vay tiêu dùng trong năm 2025 theo dữ liệu FiinGroup được báo chí tài chính dẫn lại.	Dữ kiện bên ngoài
11,2% -> 7,2%	Tỷ lệ nợ xấu của nhóm công ty tài chính tiêu dùng: từ mức đỉnh năm 2023 xuống năm 2025.	Dữ kiện bên ngoài
14,5% -> 11,5%	Chi phí tín dụng của nhóm công ty tài chính tiêu dùng trong cùng giai đoạn.	Dữ kiện bên ngoài
gần 17 triệu	Lượng khách hàng FE CREDIT công bố đã phục vụ, kèm hơn 28 triệu hợp đồng và hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ, theo phát biểu đại diện doanh nghiệp tháng 5/2026; đây là số lũy kế do doanh nghiệp công bố.	Do nhà cung cấp công bố
17+ triệu	Lượng khách hàng Home Credit hiện công bố đã phục vụ tại Việt Nam; đây là số lũy kế do doanh nghiệp công bố.	Do nhà cung cấp công bố
01/01/2026	Ngày Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 và Nghị định 356/2025/NĐ-CP có hiệu lực.	Dữ kiện pháp lý

Quy mô thị trường vay nhanh được tái dựng ở Chương 2 theo cả hướng từ trên xuống và từ dưới lên, có xử lý trùng lặp và phân biệt rõ dư nợ với giá trị giải ngân hoặc giao dịch. Vaynhanh Research ước tính phần dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh vào giữa năm 2026 nằm trong khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng; kịch bản trung tâm khoảng 1,1 triệu tỷ đồng (kết quả mô hình 1,07 triệu tỷ đồng, đã làm tròn), tương đương khoảng 5% tổng dư nợ tín dụng toàn hệ thống. Đây vẫn là ước tính theo mô hình [E], không phải số liệu thống kê chính thức, và không nên được trình bày với độ chính xác cao hơn mức mà dữ liệu đầu vào cho phép.

Hình 5. Quy mô phần dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh đặt trong tổng dư nợ tín dụng toàn hệ thống, giữa năm 2026. Nguồn: Ngân hàng Nhà nước [F] và ước tính của Vaynhanh Research [E].

Sáu kết luận nghiên cứu chính

1. “Vay nhanh” không đồng nghĩa với “app vay tiền”.

Ngân hàng, công ty tài chính, thẻ tín dụng, trả góp, mua trước trả sau (BNPL) và các mô hình tài chính nhúng có thể cùng giải quyết một nhu cầu thanh khoản ngắn hoặc trung hạn. Vì vậy, thị trường nên được nhìn từ nhu cầu của người vay thay vì chỉ từ loại hình tổ chức cung cấp.

2. Ngân hàng đang giữ vai trò ngày càng lớn trong tín dụng tiêu dùng.

FiinGroup cho biết ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng cho vay tiêu dùng năm 2025. Điều này làm mờ ranh giới cũ giữa “tín dụng ngân hàng” và “tín dụng số”: một khoản tín dụng được tiếp cận trên điện thoại vẫn có thể nằm trên bảng cân đối của ngân hàng.

3. Phục hồi đi kèm với kỷ luật rủi ro cao hơn.

Sự giảm của nợ xấu và chi phí tín dụng tại nhóm công ty tài chính cho thấy chất lượng tài sản đã cải thiện. Đồng thời, xu hướng sản phẩm chuyển dần sang thẻ tín dụng, trả góp hàng hóa, tài chính nhúng và các mô hình hợp tác cho thấy ngành đang tìm kiếm tăng trưởng có chọn lọc hơn.

Hình 6. Tỷ lệ nợ xấu và chi phí tín dụng của nhóm công ty tài chính tiêu dùng, 2023 đến 2025. Nguồn: VnEconomy dẫn dữ liệu FiinGroup [F].

4. Chi phí của khoản vay không thể được mô tả chỉ bằng một mức lãi suất quảng bá.

Để đánh giá một khoản tín dụng, người vay cần nhìn đồng thời lãi suất, cách tính lãi, phí, bảo hiểm nếu có, tổng số tiền phải trả, khoản trả định kỳ và các chi phí phát sinh khi trả trước hoặc trả chậm. Khả năng chi trả quan trọng không kém tốc độ giải ngân.

5. Khoảng trống tiếp cận có thể một phần là khoảng trống thông tin và kết nối.

Một người có khả năng trả nợ vẫn có thể không tiếp cận được sản phẩm phù hợp do hồ sơ mỏng, thiếu giấy tờ, lựa chọn sai sản phẩm hoặc thiếu thông tin để so sánh. Đây là nhận định nghiên cứu cần tiếp tục được kiểm chứng bằng dữ liệu hành vi và dữ liệu hồ sơ thực tế.

6. Tốc độ đang dần trở thành điều kiện cơ bản; mức độ phù hợp sẽ quan trọng hơn.

Khi eKYC, tự động hóa quy trình và ngân hàng số trở nên phổ biến, thời gian xử lý có xu hướng khó tạo khác biệt bền vững nếu đứng một mình. Năng lực hiểu nhu cầu, đánh giá rủi ro, minh bạch chi phí và kết nối người vay với sản phẩm phù hợp có thể trở thành lớp cạnh tranh tiếp theo.

Cách người vay thực sự ra quyết định

Báo cáo đề xuất xem quyết định tín dụng qua sáu nhóm yếu tố: chi phí, khả năng tiếp cận, tốc độ, khả năng chi trả, mức độ tin cậy và sự thuận tiện. Không có một “khoản vay tốt nhất” tồn tại độc lập với người vay. Một sản phẩm có lãi suất thấp nhưng người vay không đủ điều kiện không phải lựa chọn thực tế; một sản phẩm giải ngân nhanh nhưng tạo khoản trả định kỳ vượt quá khả năng chi trả cũng không phải kết quả phù hợp.

Hình 7. Sáu nhóm yếu tố mà báo cáo đề xuất dùng để đánh giá một quyết định tín dụng. Nguồn: Vaynhanh Research.

Đúng khoản tín dụng. Đúng người vay. Đúng thời điểm.

Điều thay đổi đáng chú ý trong giai đoạn 2025-2026

- Cho vay tiêu dùng phục hồi, nhưng trọng tâm của ngành chuyển mạnh hơn sang chất lượng danh mục, thu hồi nợ và khả năng sinh lời bền vững.
- Ngân hàng đi sâu hơn vào tín dụng bán lẻ số, khiến ranh giới giữa ngân hàng, công ty tài chính và các kênh phân phối số ngày càng khó tách bằng trải nghiệm người dùng.
- Cơ cấu sản phẩm đa dạng hơn: vay tiền mặt không còn là cách duy nhất để đáp ứng nhu cầu tín dụng tiêu dùng; thẻ, trả góp, BNPL và tài chính nhúng cùng tham gia.
- Dữ liệu trở thành tài sản chiến lược nhưng đồng thời chịu yêu cầu pháp lý cao hơn. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 và Nghị định 356/2025/NĐ-CP cùng có hiệu lực từ ngày 1/1/2026.
- Cạnh tranh ngày càng diễn ra trước thời điểm nộp hồ sơ: ở khâu tìm kiếm, khám phá, so sánh và lựa chọn sản phẩm.

Năm giả thuyết cần kiểm chứng trong năm 2027

Giả thuyết 2027	Chỉ báo cần theo dõi
Tốc độ trở thành tiêu chuẩn cơ bản hơn là lợi thế riêng biệt.	Theo dõi thời gian phê duyệt/giải ngân công bố và trải nghiệm thực tế giữa các nhóm nhà cung cấp.
Khả năng kết nối đúng sản phẩm tăng giá trị so với việc chỉ liệt kê nhiều sản phẩm.	Theo dõi tỷ lệ chuyển đổi, tỷ lệ đủ điều kiện và mức độ phù hợp sau khi so sánh.
Dữ liệu thay thế có thể mở rộng tập người vay có thể được đánh giá.	Theo dõi thay đổi trong tiêu chí thẩm định, dữ liệu được phép sử dụng và kết quả tín dụng của nhóm hồ sơ mỏng.
Niềm tin, quyền riêng tư và minh bạch trở thành tài sản cạnh	Theo dõi khiếu nại, công bố chi phí, quản trị dữ liệu và mức

Giả thuyết 2027	Chỉ báo cần theo dõi
tranh khó sao chép hơn.	độ tuân thủ.
Tín dụng tiếp tục được tích hợp sâu hơn vào các hệ sinh thái số.	Theo dõi các mô hình hợp tác ngân hàng/công ty tài chính với nền tảng thương mại, thanh toán và bán lẻ.

Nguyên tắc liêm chính nghiên cứu

Vaynhanh Research phân biệt rõ: [F] dữ kiện từ nguồn bên ngoài; [D] số liệu tính toán trực tiếp từ dữ liệu nguồn; [E] ước tính dựa trên mô hình; [P] thông tin do nhà cung cấp công bố; [H] giả thuyết hoặc nhận định nghiên cứu; và [FC] dự báo. Một ước tính không được trình bày như dữ kiện; thông tin doanh nghiệp tự công bố không được mô tả như đã được kiểm chứng độc lập; một giả thuyết không được gọi là kết luận thực chứng.

Hình 8. Hệ thống nhãn phân loại bằng chứng áp dụng cho toàn bộ báo cáo. Nguồn: Vaynhanh Research.

Đối với ước tính quy mô thị trường vay nhanh, bản tóm tắt này trình bày kết quả tái dựng của Chương 2: khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng, kịch bản trung tâm khoảng 1,1 triệu tỷ đồng, tương đương khoảng 5% tổng dư nợ tín dụng toàn hệ thống. Con số này được gắn nhãn [E] Ước tính và không thay thế cho một số liệu thống kê chính thức.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

Báo Điện tử Chính phủ / thông tin từ Ngân hàng Nhà nước. Dư nợ tín dụng 20,03 triệu tỷ đồng tại 29/6/2026; tăng 7,73%. *https://baochinhphu.vn/tin-dung.html*

FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố 2/6/2026. *https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191*

VnEconomy, dẫn dữ liệu FiinGroup. Tăng trưởng cho vay tiêu dùng 2025; NPL 11,2% -> 7,2%; chi phí tín dụng 14,5% -> 11,5%. *https://vneconomy.vn/cho-vay-tieu-dung-but-toc-no-xau-giam-manh-tu-muc-dinh.htm*

FE CREDIT. Gần 17 triệu khách hàng; hơn 28 triệu hợp đồng; hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ, theo phát biểu đại diện doanh nghiệp công bố tháng 5/2026. Mốc này thay thế số hơn 14 triệu khách hàng và hơn 13.000 điểm bán ghi nhận cho năm 2025. https://vietnamnet.vn/trai-nghiem-lien-mach-va-minh-bach-chia-khoa-kich-cau-tieu-dung-cua-fe-credit-2520245.html

Home Credit Việt Nam. Hơn 17 triệu khách hàng; khoảng 16.000 điểm bán, thông tin doanh nghiệp công bố. *https://www.homecredit.vn/ve-chung-toi*

Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, hiệu lực 1/1/2026. *https://vanban.chinhphu.vn/?docid=214590&pageid=27160*

Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Nghị định 356/2025/NĐ-CP, ban hành 31/12/2025, hiệu lực 1/1/2026. *https://vanban.chinhphu.vn/?docid=216387&pageid=27160*

Chương 1. Định nghĩa và phạm vi

Một khung phân tích lấy nhu cầu và hành trình tiếp cận tín dụng của người tiêu dùng làm điểm xuất phát

> ***Luận điểm mở đầu: "Vay nhanh" trong báo cáo này là một khái niệm nghiên cứu thị trường, không phải tên một loại hình tín dụng hay một tư cách pháp lý riêng.***

1.1. Tổng quan

Đến năm 2026, nhu cầu tiếp cận tín dụng nhanh của người tiêu dùng Việt Nam không còn gắn với một nhóm nhà cung cấp duy nhất. Ngân hàng thương mại, công ty tài chính tiêu dùng và các kênh phân phối số cùng tham gia phục vụ những nhu cầu như vay tiền mặt, chi tiêu bằng hạn mức tín dụng, mua hàng trả góp hoặc mua trước trả sau (BNPL).

FiinResearch ghi nhận trong *Vietnam Consumer Finance Report 2026* rằng tăng trưởng cho vay tiêu dùng năm 2025 được dẫn dắt bởi ngân hàng, trong khi các công ty tài chính tiếp tục ưu tiên chất lượng danh mục và mở rộng cơ cấu sản phẩm sang thẻ tín dụng, tài trợ hàng tiêu dùng, tài chính nhúng, BNPL và các mô hình hợp tác phân phối.[3]

Bối cảnh pháp lý cũng thay đổi. Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) trong lĩnh vực ngân hàng có hiệu lực từ ngày 1/7/2025. Ba nhóm giải pháp Fintech nằm trong phạm vi thử nghiệm gồm chấm điểm tín dụng, chia sẻ dữ liệu qua giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API) và cho vay ngang hàng (P2P lending).[2]

Những thay đổi này không có nghĩa mọi sản phẩm tín dụng số đều giống nhau, hay mọi nền tảng công nghệ đều là bên cho vay. Điều chúng cho thấy là nhu cầu tín dụng nhanh đang được phục vụ bởi một hệ sinh thái rộng hơn, với nhiều sản phẩm và nhiều kênh tiếp cận hơn trước.

1.2. "Vay nhanh" trong báo cáo này được hiểu như thế nào?

Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15, có hiệu lực từ ngày 1/7/2024, quy định khuôn khổ thành lập, tổ chức và hoạt động của các tổ chức tín dụng tại Việt Nam.[1]

Báo cáo không sử dụng "vay nhanh" như một danh mục pháp lý độc lập. Đây là thuật ngữ nghiên cứu được dùng để mô tả một nhóm nhu cầu và trải nghiệm tiếp cận tín dụng của cá nhân.

Cách tiếp cận này giúp tránh hai sai lệch thường gặp. Nếu đồng nhất vay nhanh với "vay qua app", phạm vi sẽ quá hẹp và bỏ qua tín dụng số do ngân hàng hoặc công ty tài chính cung cấp. Nếu đồng nhất vay nhanh với toàn bộ tín dụng tiêu dùng, phạm vi lại quá rộng vì sẽ bao gồm nhiều khoản vay nhà ở, khoản vay có tài sản bảo đảm hoặc các khoản tài trợ dài hạn không mang đặc tính tiếp cận nhanh.

> ***Trong báo cáo, "nhanh" chủ yếu mô tả đặc tính của hành trình tiếp cận tín dụng, không mặc nhiên mô tả lãi suất, mức độ rủi ro hay tính hợp pháp của sản phẩm.***

Hình 9. Vị trí của tín dụng nhanh trong tín dụng tiêu dùng: rộng hơn vay qua app, hẹp hơn toàn bộ tín dụng tiêu dùng. Nguồn: Vaynhanh Research.

1.3. Năm tiêu chí xác định phạm vi phân tích

Một sản phẩm hoặc một phần dư nợ có thể được xem xét trong phạm vi tín dụng nhanh khi đáp ứng phần lớn các đặc tính dưới đây. Các tiêu chí này là khung nghiên cứu của Vaynhanh Research, không phải tiêu chuẩn pháp lý.

1. Nhu cầu cá nhân

Khoản tín dụng chủ yếu phục vụ nhu cầu hợp pháp của cá nhân hoặc hộ gia đình, như chi tiêu, thanh khoản ngắn hạn, mua sắm hoặc một số nhu cầu tạo thu nhập quy mô nhỏ.

2. Quy mô khoản vay nhỏ đến trung bình

Quy mô thường thấp hơn đáng kể so với các khoản vay nhà ở hoặc khoản vay có tài sản bảo đảm lớn. Báo cáo không đặt một ngưỡng tiền duy nhất cho mọi sản phẩm.

3. Thời gian ra quyết định tương đối ngắn

Quy trình đăng ký, đánh giá hồ sơ và phản hồi được kỳ vọng nhanh hơn các khoản tín dụng có thẩm định tài sản hoặc quy trình nhiều tầng.

4. Mức độ thủ tục tương đối thấp

Hồ sơ và các bước xác minh được đơn giản hóa hoặc số hóa ở mức đáng kể, dù yêu cầu thực tế vẫn phụ thuộc từng tổ chức và hồ sơ khách hàng.

5. Có khả năng tiếp cận qua kênh số

Người dùng có thể tìm hiểu, đăng ký, định danh, cung cấp thông tin hoặc quản lý ít nhất một phần đáng kể của hành trình trên môi trường số.

Không phải mọi sản phẩm phải đáp ứng hoàn hảo cả năm tiêu chí. Mục tiêu của khung này là xác định chức năng kinh tế và trải nghiệm người dùng, thay vì phân loại chỉ dựa trên tên sản phẩm.

Hình 10. Năm tiêu chí xác định phạm vi phân tích của báo cáo. Đây là khung nghiên cứu, không phải tiêu chuẩn pháp lý. Nguồn: Vaynhanh Research.

1.4. Phạm vi bao gồm và loại trừ

Nhóm	Cách xử lý trong báo cáo	Lý do
Vay tín chấp cá nhân	Bao gồm khi đáp ứng các tiêu chí của tín dụng nhanh	Phù hợp trực tiếp với nhu cầu thanh khoản cá nhân.
Vay tiền mặt của công ty tài chính	Bao gồm	Là một cấu phần điển hình của tín dụng tiêu dùng tiếp cận nhanh.
Thẻ tín dụng / hạn mức	Xem xét trong phạm vi "tín dụng	Có thể cung cấp sức mua hoặc thanh khoản nhanh sau

Nhóm	Cách xử lý trong báo cáo	Lý do
quay vòng	nhanh" rộng hơn	khi hạn mức đã được cấp.
Vay mua hàng trả góp	Bao gồm phần phù hợp	Tín dụng phát sinh gắn với một giao dịch tiêu dùng cụ thể.
BNPL / tài chính nhúng	Bao gồm có chọn lọc; không cộng doanh số giao dịch vào dư nợ	Cùng giải quyết nhu cầu mua trước trả sau nhưng cấu trúc số liệu khác nhau.
Cho vay ngang hàng trong sandbox	Theo dõi như lớp đang thử nghiệm	Chỉ các đơn vị đáp ứng điều kiện và được tham gia cơ chế thử nghiệm mới thuộc phạm vi sandbox.
Vay mua nhà / thế chấp quy mô lớn	Loại trừ hoặc điều chỉnh mạnh	Thời hạn, tài sản bảo đảm và quy trình thẩm định khác bản chất tín dụng nhanh.
Tín dụng doanh nghiệp quy mô lớn	Loại trừ	Không phải tín dụng cá nhân.
Tín dụng phi chính thức / hoạt động trái pháp luật	Không tính vào thị trường tín dụng chính thức	Có thể được nhắc như nguồn thanh khoản thay thế hoặc rủi ro thị trường, nhưng không được coi là nguồn cung chính thức.

1.5. "Vay nhanh" và "tín dụng nhanh": cách dùng thuật ngữ trong báo cáo

Để tránh nhầm lẫn, báo cáo sử dụng hai lớp thuật ngữ:

Vay nhanh: dùng chủ yếu khi nói về các khoản vay theo nghĩa hẹp và cũng là tên gọi quen thuộc trong tên ấn phẩm.

Tín dụng nhanh: dùng khi phân tích phạm vi rộng hơn, có thể bao gồm thẻ tín dụng, hạn mức quay vòng, trả góp, BNPL hoặc một số hình thức tín dụng nhúng.

Sự phân biệt này quan trọng vì một thẻ tín dụng hoặc một giao dịch BNPL có thể giải quyết cùng nhu cầu chi tiêu tức thời với khoản vay tiền mặt, nhưng không nên bị gọi là "khoản vay" theo cùng một nghĩa trong mọi ngữ cảnh.

1.6. Những nhóm tham gia thị trường

Ngân hàng thương mại

Tham gia thông qua vay tín chấp, thẻ tín dụng, thấu chi, hạn mức được phê duyệt trước và các quy trình tín dụng số. FiinResearch cho biết ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng cho vay tiêu dùng trong năm 2025.

Công ty tài chính tiêu dùng

Tiếp tục là nhóm quan trọng trong vay tiền mặt và tài trợ mua hàng. Sau chu kỳ nợ xấu 2023-2024, ngành tập trung mạnh hơn vào chất lượng danh mục, thu hồi nợ, đa dạng hóa sản phẩm và hiệu quả sinh lời.

Nền tảng phân phối và so sánh

Hỗ trợ người dùng tìm hiểu hoặc tiếp cận sản phẩm. Cần phân biệt rõ đơn vị phân phối/kết nối với tổ chức thực sự cấp tín dụng; nền tảng so sánh không mặc nhiên là bên cho vay.

BNPL và tài chính nhúng

Đưa tín dụng vào ngay thời điểm mua hàng hoặc sử dụng dịch vụ. Cách phân phối này làm mờ ranh giới giữa hành vi mua sắm và hành vi tìm kiếm khoản vay.

Các mô hình Fintech trong cơ chế thử nghiệm

Nghị định 94/2025/NĐ-CP tạo khung thử nghiệm cho chấm điểm tín dụng, Open API và P2P lending. Việc thuộc nhóm giải pháp được phép thử nghiệm không đồng nghĩa mọi doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đó đều đã được chấp thuận.

1.7. Vì sao cấu trúc thị trường đang thay đổi?

Dữ liệu ngành năm 2025-2026 cho thấy ba chuyển dịch có ý nghĩa đối với cách định nghĩa thị trường.

- **Thứ nhất,** ngân hàng giữ vai trò lớn hơn trong tăng trưởng tín dụng tiêu dùng, nên "tín dụng nhanh" không thể được xem là sân chơi riêng của công ty tài chính hoặc các ứng dụng cho vay.
- **Thứ hai,** các công ty tài chính đang giảm sự phụ thuộc vào một số dòng vay tiền mặt rủi ro cao và mở rộng sang thẻ tín dụng, tài trợ hàng tiêu dùng, tài chính nhúng, BNPL và các mô hình hợp tác.
- **Thứ ba,** kênh phân phối ngày càng tách khỏi bảng cân đối của bên cấp vốn: người dùng có thể bắt đầu hành trình tại công cụ tìm kiếm, nền tảng so sánh, ứng dụng bán lẻ hoặc hệ sinh thái số trước khi biết tổ chức nào đứng sau khoản tín dụng.

Các chuyển dịch trên phù hợp với nhận định của FiinResearch rằng cạnh tranh trong tài chính tiêu dùng đang chuyển dần khỏi quy mô bảng cân đối đơn thuần sang tích hợp hệ sinh thái, hợp tác nhãn trắng, phân phối số và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu.[3]

1.8. Hành trình tín dụng đang được số hóa ở nhiều điểm

Số hóa không chỉ là đưa mẫu đăng ký lên Internet. Trong một hành trình tín dụng hiện đại, công nghệ có thể xuất hiện từ giai đoạn người dùng tìm thông tin cho tới khi khoản vay được quản lý sau giải ngân.

Bước	Nội dung
1. Phát sinh nhu cầu	Người dùng cần tiền hoặc cần chia nhỏ một khoản thanh toán.
2. Tìm hiểu và so sánh	Người dùng tìm kiếm thông tin về sản phẩm, điều kiện, chi phí hoặc nhà cung cấp.
3. Kiểm tra điều kiện cơ bản	Tuổi, thu nhập, giấy tờ, lịch sử tín dụng và các tiêu chí khác được xem xét.
4. Đăng ký và xác minh	Một phần quy trình có thể sử dụng định danh khách hàng điện tử (eKYC), xác thực dữ liệu hoặc hồ sơ điện tử.

Bước	Nội dung
5. Đánh giá tín dụng	Tổ chức cấp tín dụng thẩm định theo chính sách và mô hình rủi ro của mình.
6. Đề nghị và ký kết	Người dùng nhận điều kiện cụ thể và quyết định có chấp nhận hay không.
7. Giải ngân / cấp hạn mức	Tiền hoặc sức mua được cung cấp theo cấu trúc của sản phẩm.
8. Thanh toán và quản lý khoản tín dụng	Người dùng thực hiện nghĩa vụ trả nợ và theo dõi khoản tín dụng.

Đối với Vaynhanh Research, chính sự thay đổi của toàn bộ hành trình này (chứ không chỉ tốc độ giải ngân) làm cho khái niệm tín dụng nhanh trở nên hữu ích để phân tích.

Hình 11. Tám bước của hành trình tín dụng, nhóm theo ba giai đoạn cạnh tranh. Nguồn: Vaynhanh Research.

1.9. Khung phân tích xuyên suốt báo cáo

Thay vì chỉ quan sát bên cho vay, báo cáo theo dõi thị trường qua năm câu hỏi liên tiếp:

Lớp phân tích	Câu hỏi
NHU CẦU	Người tiêu dùng cần giải quyết vấn đề tài chính nào?
KHẢ NĂNG TIẾP CẬN	Những nguồn tín dụng chính thức nào thực tế có thể phù hợp với hồ sơ của họ?
SẢN PHẨM VÀ LỰA CHỌN	Các lựa chọn khác nhau về hạn mức, kỳ hạn, thủ tục và điều kiện như thế nào?
CHI PHÍ VÀ KHẢ NĂNG CHI TRẢ	Người vay phải trả bao nhiêu và khoản trả định kỳ có phù hợp với dòng tiền hay không?
KẾT QUẢ	Khoản tín dụng có được phê duyệt, giải ngân và hoàn trả bền vững hay không?

> ***Thị trường vay nhanh không chỉ là thị trường của bên cho vay. Đó là giao điểm giữa nhu cầu, khả năng tiếp cận, sản phẩm, chi phí và kết quả tín dụng.***

1.10. Những điều Chương 1 chưa kết luận

Chương này xác lập định nghĩa và phạm vi; nó không được dùng để suy ra những kết luận mà dữ liệu chưa chứng minh. Cụ thể:

- Không khẳng định ngân hàng hay công ty tài chính đang nắm bao nhiêu phần trăm thị trường tín dụng nhanh. Câu hỏi quy mô và cơ cấu dư nợ thuộc Chương 2.
- Không khẳng định một khoảng tiền cụ thể như 10-50 triệu đồng là "vùng vay nhanh cốt lõi" nếu chưa có dữ liệu đủ đại diện.
- Không coi tốc độ cao là dấu hiệu của chi phí thấp, rủi ro thấp hoặc sản phẩm phù hợp.
- Không coi mọi nền tảng P2P, BNPL hoặc nền tảng tín dụng số tại Việt Nam là tổ chức đã được cấp phép hay tham gia sandbox.
- Không coi số hóa là bằng chứng cho thấy quy trình thẩm định đã được nới lỏng; ít giấy tờ hơn có thể đi cùng với việc sử dụng dữ liệu và quy trình xác minh khác.

1.11. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Cách định nghĩa phù hợp nhất đối với "vay nhanh" không nên bắt đầu từ câu hỏi "đơn vị nào cho vay?", mà từ câu hỏi "người tiêu dùng đang cố giải quyết nhu cầu tài chính nào và họ có thể tiếp cận những hình thức tín dụng nào trong khoảng thời gian cần thiết?".

Góc nhìn này không phủ nhận vai trò của cấu trúc pháp lý, bảng cân đối hay chính sách thẩm định. Ngược lại, nó giúp đặt các yếu tố đó vào đúng vị trí: mỗi loại tổ chức và sản phẩm là một cách khác nhau để phục vụ hoặc từ chối cùng một nhu cầu tín dụng.

Vì vậy, trong toàn bộ báo cáo, Vaynhanh Research ưu tiên phân biệt rõ giữa: có sản phẩm trên thị trường; người vay có thể tiếp cận sản phẩm; người vay có đủ khả năng chi trả; và sản phẩm có phù hợp với nhu cầu cụ thể hay không. Các câu hỏi sau sẽ được lần lượt phân tích ở những chương tiếp theo.

Kết luận chính

- "Vay nhanh" là thuật ngữ nghiên cứu thị trường của báo cáo, không phải một loại hình pháp lý riêng.
- Phạm vi tín dụng nhanh rộng hơn "vay qua app" nhưng hẹp hơn toàn bộ tín dụng tiêu dùng.
- Ngân hàng, công ty tài chính, thẻ tín dụng, trả góp, BNPL, tài chính nhúng và một số mô hình Fintech có thể cùng tham gia giải quyết nhu cầu tín dụng nhanh theo những cấu trúc khác nhau.

- Nghị định 94/2025/NĐ-CP tạo cơ chế thử nghiệm có kiểm soát cho chấm điểm tín dụng, Open API và P2P lending; điều này không đồng nghĩa mọi doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực trên đều đã được chấp thuận tham gia thử nghiệm.
- Dữ liệu FiinResearch 2026 cho thấy tài chính tiêu dùng đang chuyển sang giai đoạn coi trọng hơn chất lượng danh mục, đa dạng hóa sản phẩm, phân phối số và hợp tác hệ sinh thái.
- Báo cáo sẽ phân tích thị trường theo chuỗi: nhu cầu -> khả năng tiếp cận -> sản phẩm/lựa chọn -> chi phí/khả năng chi trả -> kết quả.

Ghi chú nghiên cứu

Chương 1 chủ yếu xác lập phạm vi và thuật ngữ. Các nhận định về cơ cấu, quy mô và thị phần không được suy ra từ chương này nếu chưa có dữ liệu tương ứng ở các chương sau. Các khái niệm “vay nhanh” và “tín dụng nhanh” được sử dụng với mục đích phân tích thị trường, không nhằm xác định tư cách pháp lý của bất kỳ tổ chức hoặc sản phẩm nào.

Đối với P2P lending, việc Nghị định 94/2025/NĐ-CP đưa cho vay ngang hàng vào phạm vi cơ chế thử nghiệm không có nghĩa mọi nền tảng tự nhận là P2P đều được phép hoạt động trong sandbox. Tình trạng pháp lý của từng tổ chức phải được kiểm tra theo hồ sơ và quyết định có thẩm quyền.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] Chính phủ / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật số 32/2024/QH15 - Luật Các tổ chức tín dụng. Ban hành ngày 18/1/2024; có hiệu lực ngày 1/7/2024. https://vanban.chinhphu.vn/?classid=1&docid=211190&orggroupid=1&pageid=27160

[2] Chính phủ / Công báo. Nghị định số 94/2025/NĐ-CP quy định về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng. Ban hành ngày 29/4/2025; có hiệu lực ngày 1/7/2025. Phạm vi thử nghiệm gồm chấm điểm tín dụng, Open API và cho vay ngang hàng. https://congbao.chinhphu.vn/van-ban/nghi-dinh-so-94-2025-nd-cp-44816.htm

[3] FiinResearch. *Vietnam Consumer Finance Report 2026*. Công bố ngày 2/6/2026; kỳ phân tích trọng tâm là thị trường năm 2025. Báo cáo ghi nhận tăng trưởng cho vay tiêu dùng do ngân hàng dẫn dắt, sự cải thiện của nhóm công ty tài chính và xu hướng đa dạng hóa sang thẻ tín dụng, tài trợ hàng tiêu dùng, tài chính nhúng, BNPL và hợp tác phân phối. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

Chương 2. Quy mô và tăng trưởng thị trường tín dụng nhanh

Tái dựng quy mô thị trường từ dữ liệu tín dụng tiêu dùng, cơ cấu sản phẩm và các kịch bản minh bạch

> *Kết luận: dữ liệu hiện có hỗ trợ một vùng ước tính khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng cho phần dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh vào giữa năm 2026; kịch bản trung tâm xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng. Đây là ước tính của Vaynhanh Research, không phải thống kê chính thức.*

2.1. Tổng quan

Quy mô của "thị trường vay nhanh" không thể được lấy trực tiếp từ một dòng thống kê chính thức, bởi đây không phải một danh mục riêng trong hệ thống báo cáo tín dụng Việt Nam. Chương 2 vì vậy không bắt đầu bằng một con số có sẵn, mà bằng việc tái dựng phần dư nợ có chức năng gần với định nghĩa "tín dụng nhanh" được xác lập ở Chương 1.

Đến ngày 29/6/2026, dư nợ tín dụng toàn hệ thống đạt 20,03 triệu tỷ đồng, tăng 7,73% so với cuối năm 2025, tương đương khoảng 1,4 triệu tỷ đồng dư nợ tăng thêm.[1]

Trong khi đó, FiinGroup cho biết tổng dư nợ cho vay tiêu dùng năm 2025 tăng khoảng 26%, với khối ngân hàng tăng gần gấp đôi tốc độ của nhóm công ty tài chính tiêu dùng.[5]

Hai dữ kiện này cho thấy nền tín dụng và tín dụng tiêu dùng đều đang mở rộng, nhưng chúng không tự động cho biết bao nhiêu trong số đó là tín dụng nhanh. Muốn trả lời câu hỏi này, cần loại phần tài trợ nhà ở và các khoản tín dụng dài hạn, sau đó áp thêm tiêu chí về quy mô, tốc độ, mức độ thủ tục và khả năng tiếp cận số.

2.2. Điểm xuất phát: hệ thống tín dụng hơn 20 triệu tỷ đồng

Chỉ tiêu	Giá trị	Phân loại
Dư nợ tín dụng toàn hệ thống	20,03 triệu tỷ đồng tại 29/6/2026	[F] Dữ kiện
Tăng so với cuối 2025	+7,73%	[F] Dữ kiện
Dư nợ tăng thêm	Khoảng 1,4 triệu tỷ đồng	[F] Dữ kiện
Tỷ trọng dư nợ phục vụ sản xuất - kinh doanh	Khoảng 77% tại cuối tháng 5/2026	[F] Dữ kiện

Khoảng 77% dư nợ nền kinh tế tại cuối tháng 5/2026 được Ngân hàng Nhà nước xác định là phục vụ lĩnh vực sản xuất - kinh doanh.[1]

Phần còn lại không thể mặc nhiên được coi là tín dụng tiêu dùng hay tín dụng nhanh. Nó chỉ cho thấy quy mô tối đa của khu vực ngoài sản xuất - kinh doanh, trong đó còn nhiều mục đích tín dụng khác.

2.3. Lớp dữ liệu gần nhất: tín dụng phục vụ nhu cầu đời sống và tài chính tiêu dùng

Theo thông tin tổng hợp từ Ngân hàng Nhà nước, đến cuối tháng 9/2024, dư nợ cho vay phục vụ nhu cầu đời sống toàn hệ thống đạt trên 3,1 triệu tỷ đồng, chiếm 21,17% tổng dư nợ. Trong đó, nhóm ngân hàng thương mại và chi nhánh ngân hàng nước ngoài đạt trên 2,9 triệu tỷ đồng; 16 công ty tài chính đạt trên 142 nghìn tỷ đồng.[2]

Bộ dữ liệu công khai của FiinGroup cho năm 2024 cho thấy quy mô tài chính tiêu dùng vào cuối năm ở mức cao hơn: khoảng 3,2 triệu tỷ đồng tại ngân hàng và khoảng 170 nghìn tỷ đồng tại nhóm công ty tài chính hoạt động.[3]

Hai con số không hoàn toàn đồng nhất vì khác thời điểm, phạm vi và phương pháp ước tính. Tuy nhiên, chúng cùng chỉ ra một trật tự quy mô nhất quán: tài chính tiêu dùng tại ngân hàng lớn hơn rất nhiều so với danh mục của các công ty tài chính, và toàn bộ thị trường đã ở quy mô nhiều triệu tỷ đồng trước khi bước sang năm 2025.

2.4. Tăng trưởng năm 2024-2025: thị trường phục hồi mạnh

FiinGroup ước tính thị trường tài chính tiêu dùng tăng 15,3% trong năm 2024, chủ yếu nhờ danh mục tại các ngân hàng phục hồi.[3]

Sang năm 2025, tổng dư nợ cho vay tiêu dùng tăng khoảng 26%. Khối ngân hàng tiếp tục dẫn dắt và tăng trưởng với tốc độ xấp xỉ gấp đôi nhóm công ty tài chính.[5]

Mốc	Ngân hàng	Công ty tài chính	Tổng
Cuối 2024 - xấp xỉ	3,20 triệu tỷ	0,17 triệu tỷ	3,37 triệu tỷ
Cuối 2025 - mô hình suy ra	4,05 triệu tỷ	0,19 triệu tỷ	4,25 triệu tỷ

Dòng “cuối 2025 - mô hình suy ra” là [D] số liệu tính toán, không phải số dư được FiinGroup công bố trực tiếp trên trang giới thiệu báo cáo. Vaynhanh Research dùng mức tăng toàn thị trường 26% và mô tả “ngân hàng tăng gần gấp đôi công ty tài chính” để phân bổ xấp xỉ giữa hai nhóm. Việc phân bổ này chỉ phục vụ mô hình kịch bản và có độ tin cậy thấp hơn số liệu tổng. Số liệu đã được làm tròn; tổng được tính trên số chưa làm tròn nên có thể lệch 0,01 triệu tỷ đồng so với tổng hai cột.

2.5. Bước quan trọng nhất: loại phần tài trợ nhà ở

Không thể dùng toàn bộ tín dụng tiêu dùng làm quy mô của tín dụng nhanh. Trong cơ cấu tài chính tiêu dùng của ngân hàng, cho vay nhà ở và sửa chữa nhà ở là cấu phần lớn nhất.

Biểu đồ công khai trong Vietnam Consumer Finance Report 2025 của FiinGroup cho thấy vào cuối năm 2024, nhóm nhà ở/sửa chữa nhà ở chiếm xấp xỉ hai phần ba danh mục tài chính tiêu dùng của ngân hàng; phần còn lại gồm vay cá nhân/tiền mặt và các nhóm khác như ô tô, thẻ tín dụng.[3]

Do dữ liệu công khai không cho phép đọc một tỷ lệ chính xác đến từng điểm phần trăm cho cuối năm 2025 hoặc giữa năm 2026, mô hình không sử dụng một con số cố định. Thay vào đó, Vaynhanh Research sử dụng vùng 30-38% cho phần tín dụng tiêu dùng ngân hàng không thuộc nhà ở trong ba kịch bản.

Lưu ý phạm vi: tỷ lệ nhà ở 58-62% dựa trên dữ liệu riêng của TP.HCM và Đồng Nai không được dùng như đại diện cho toàn quốc.

Hình 12. Cơ cấu danh mục tài chính tiêu dùng cuối năm 2024 của ngân hàng và công ty tài chính. Nguồn: neo theo biểu đồ công khai FiinGroup [3]; tỷ lệ do Vaynhanh Research ước tính [E].

2.6. Danh mục công ty tài chính: phần lớn gần với tín dụng nhanh hơn

Cơ cấu danh mục của công ty tài chính khác với ngân hàng. Biểu đồ công khai của FiinGroup cho năm 2024 cho thấy bốn nhóm chính gồm vay cá nhân/tiền mặt và sản phẩm khác, thẻ tín dụng, tài trợ hàng tiêu dùng bền và vay phương tiện.[3]

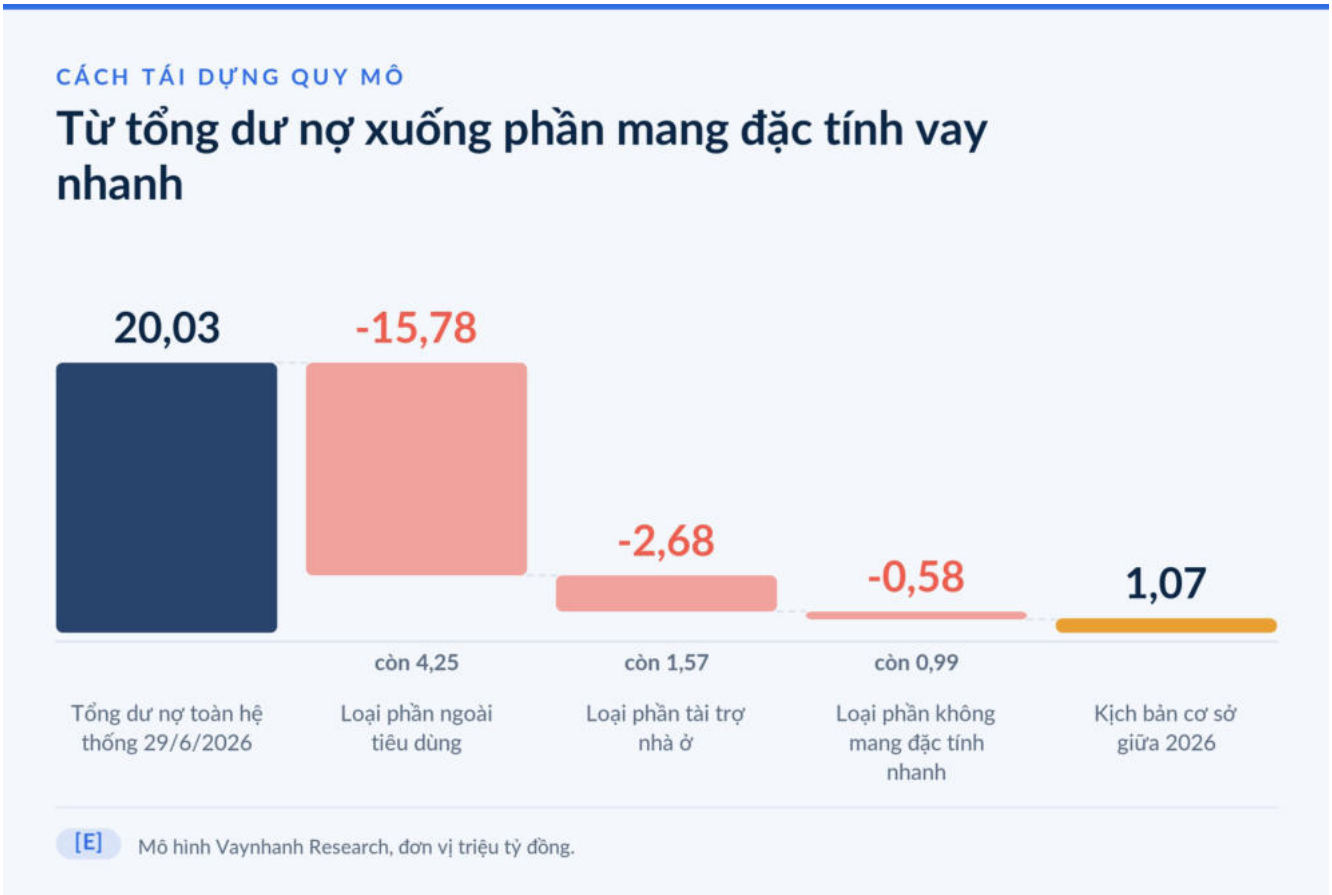
Từ biểu đồ này, quy mô xấp xỉ của ba nhóm vay cá nhân/tiền mặt, thẻ tín dụng và tài trợ hàng tiêu dùng bền vào khoảng 140 nghìn tỷ đồng trên tổng danh mục khoảng 170 nghìn tỷ đồng. Vì vậy, tỷ lệ danh mục có đặc tính gần với tín dụng nhanh tại công ty tài chính cao hơn đáng kể so với ngân hàng.

Tuy nhiên, ngay cả trong ba nhóm trên, không phải mọi khoản tín dụng đều đáp ứng đầy đủ các tiêu chí của Chương 1. Mô hình vì vậy áp dụng tỷ lệ đưa vào từ 80% đến 90% đối với danh mục công ty tài chính tùy kịch bản.

2.7. Tái dựng mô hình quy mô thị trường

Mô hình sau được thiết kế để người đọc có thể tái tính. Nó tách rõ dữ liệu quan sát, số liệu suy ra và giả định.

Đầu vào	Giá trị	Loại	Nguồn/cơ sở	Độ tin cậy
Tài chính tiêu dùng ngân hàng cuối 2024	~3,20 triệu tỷ	[F]/ước tính bên ngoài	FiinGroup, bản demo 5/2025	Trung bình-cao
Tài chính tiêu dùng công ty tài chính cuối 2024	~0,17 triệu tỷ	[F]/ước tính bên ngoài	FiinGroup, bản demo 5/2025	Trung bình-cao
Tăng trưởng tổng cho vay tiêu dùng 2025	~26%	[F]	FiinGroup 2026	Cao
Tương quan tăng trưởng 2025	Ngân hàng ~2× công ty tài chính	[F] mô tả	FiinGroup 2026	Trung bình-cao
Tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống 6T/2026	7,73%	[F]	NHNN/Báo Điện tử Chính phủ	Cao
Tỷ trọng không phải nhà ở trong tài chính tiêu dùng ngân hàng	30-38%	[E]	Neo theo cơ cấu FiinGroup 2024; mở rộng thành dải	Trung bình
Tỷ lệ phần không phải nhà ở của ngân hàng thực sự mang đặc tính tín dụng nhanh	50-65%	[E]	Giả định mô hình	Thấp-trung bình
Tỷ lệ danh mục công ty tài chính mang đặc tính tín dụng nhanh	80-90%	[E]	Neo theo cơ cấu sản phẩm 2024	Trung bình
Tăng trưởng từ cuối 2025 đến giữa 2026 dùng trong mô hình	5-10%; cơ sở 7,73%	[E]	Dùng tăng trưởng hệ thống làm căn cứ thay thế do thiếu số liệu công khai riêng	Thấp-trung bình



Hình 13. Chuỗi tái dựng quy mô thị trường theo kịch bản cơ sở, từ tổng dư nợ toàn hệ thống xuống phần mang đặc tính tín dụng nhanh. Nguồn: Vaynhanh Research, đầu vào tại Bảng 2.7.

2.8. Kết quả theo ba kịch bản

Kịch bản	Tỷ trọng ngoài nhà ở (ngân hàng)	Tỷ lệ tín dụng nhanh trong phần ngoài nhà ở	Tỷ lệ tín dụng nhanh CTTC	Tăng trưởng thay thế 6T/2026	Ước tính giữa 2026	% tổng dư nợ 20,03 triệu tỷ	Mức tin cậy
Kịch bản thấp	30%	50%	80%	5,0%	0,80 triệu tỷ	4,0%	Thấp-trung bình
Kịch bản cơ sở	34%	60%	85%	7,7%	1,07 triệu tỷ	5,3%	Trung bình
Kịch bản cao	38%	65%	90%	10,0%	1,29 triệu tỷ	6,5%	Thấp-trung bình

Hình 14. Kết quả mô hình theo ba kịch bản, giữa năm 2026. Nguồn: Vaynhanh Research [E].

Nguồn: Vaynhanh Research, mô hình tự tính từ dữ liệu Ngân hàng Nhà nước và FiinGroup (chi tiết đầu vào tại bảng ở mục 2.7, mục [1][3][5]). Đơn vị: nghìn tỷ và triệu tỷ đồng, giữa năm 2026. Đây là kết quả mô hình ước tính [E], không phải số liệu thống kê chính thức; đã kiểm tra lại toàn bộ phép tính của ba kịch bản.

> *Vaynhanh Research ước tính quy mô dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh vào giữa năm 2026 nằm khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng. Kịch bản trung tâm của mô hình đạt khoảng 1,07 triệu tỷ đồng; do độ bất định của dữ liệu đầu vào, báo cáo làm tròn thành khoảng 1,1 triệu tỷ đồng.*

2.9. Vì sao báo cáo công bố khoảng 1,1 thay vì 1,07 triệu tỷ đồng?

Kết quả tính toán của mô hình theo kịch bản cơ sở là khoảng 1,07 triệu tỷ đồng. Tuy nhiên các giả định đầu vào chính đều có biên rộng, nên một chênh lệch vài chục nghìn tỷ đồng không có ý nghĩa nghiên cứu.

Vì vậy, báo cáo không trình bày con số này như một mức đo có độ chính xác cao. Cách trình bày phù hợp hơn là:

> *"Vaynhanh Research ước tính phần dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh vào giữa năm 2026 có thể ở khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng; kịch bản trung tâm xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng, tương đương khoảng 5% tổng dư nợ tín dụng."*

2.10. Kiểm tra chéo từ trên xuống

Một mô hình từ dưới lên cần được kiểm tra bằng các mốc từ trên xuống để tránh tạo ra kết quả vượt quá quy mô thị trường có thể tồn tại.

- Tổng dư nợ tín dụng giữa năm 2026 là 20,03 triệu tỷ đồng.
- Tín dụng phục vụ nhu cầu đời sống đã ở trên 3,1 triệu tỷ đồng từ tháng 9/2024; FiinGroup ước tính tổng tài chính tiêu dùng cuối 2024 quanh 3,37 triệu tỷ đồng.
- Nếu tăng khoảng 26% trong năm 2025, tổng tài chính tiêu dùng theo phép tính cơ học đạt khoảng 4,25 triệu tỷ đồng vào cuối 2025.
- Kịch bản trung tâm khoảng 1,1 triệu tỷ đồng vì vậy tương đương xấp xỉ một phần tư quy mô tài chính tiêu dùng suy ra cho cuối 2025 và khoảng 5% tổng dư nợ hệ thống giữa năm 2026.

Các tỷ lệ trên không chứng minh mô hình là đúng, nhưng cho thấy kết quả không vượt khỏi những giới hạn kinh tế cơ bản của hệ thống tín dụng.

2.11. Những điểm mô hình chưa đo được tốt

- Cơ cấu sản phẩm tài chính tiêu dùng của ngân hàng năm 2025 và nửa đầu 2026 chưa có bộ dữ liệu công khai đủ chi tiết để tách chính xác nhà ở, vay tiền mặt, thẻ tín dụng, ô tô và các mục đích khác.
- Thời gian xử lý và mức độ số hóa của từng khoản tín dụng không được phản ánh trực tiếp trong số dư kế toán; vì vậy tỷ lệ "tín dụng nhanh" trong phần ngoài nhà ở phải dùng giả định.
- BNPL và tài chính nhúng thường được công bố theo giá trị giao dịch hoặc doanh số, trong khi mô hình này đo dư nợ; hai loại số liệu không được cộng trực tiếp.
- Một số khoản thẻ tín dụng, thấu chi và tín dụng nhúng đã nằm trên bảng cân đối của ngân hàng hoặc công ty tài chính. Việc cộng thêm như một phân khúc độc lập sẽ gây trùng lặp.
- Tăng trưởng thay thế cho nửa đầu 2026 lấy theo tốc độ tăng toàn hệ thống 7,73% ở kịch bản cơ sở, vì chưa có số liệu công khai riêng cho tập tín dụng nhanh.

2.12. Dư nợ không phải doanh số giải ngân

Toàn bộ con số 0,8-1,3 triệu tỷ đồng trong chương này là ước tính về dư nợ tồn tại tại một thời điểm, không phải tổng giá trị các khoản tín dụng được giải ngân trong một năm.

Một khoản tín dụng ngắn hạn có thể được tất toán và thay thế nhiều lần trong năm. Vì vậy doanh số giải ngân mới hoặc giá trị giao dịch hằng năm có thể cao hơn nhiều so với dư nợ tại một thời điểm.

Đây cũng là lý do báo cáo không cộng trực tiếp doanh số BNPL, giá trị mua hàng trả góp hoặc các chỉ tiêu giao dịch khác vào dư nợ tín dụng nhanh.

2.13. Điều gì thực sự có thể kết luận về tăng trưởng?

Dữ liệu hiện có đủ mạnh để kết luận rằng tín dụng tiêu dùng đã phục hồi rõ trong 2024-2025 và ngân hàng là động lực chính của tăng trưởng. Dữ liệu FiinGroup cũng cho thấy nhóm công ty tài chính bước sang năm 2025 với chất lượng tài sản và lợi nhuận cải thiện sau chu kỳ nợ xấu cao.

Cụ thể, các dữ liệu FiinGroup được công bố lại trên báo chí cho thấy tỷ lệ nợ xấu của nhóm công ty tài chính giảm từ 11,2% năm 2023 xuống 7,2% năm 2025, chi phí tín dụng giảm từ 14,5% xuống 11,5%.[5]

Các chỉ số này không phải là quy mô thị trường, nhưng giúp giải thích vì sao khả năng cung tín dụng của khu vực tài chính tiêu dùng đã phục hồi. Chương này không đi sâu hơn vào lợi nhuận, chiến lược cạnh tranh hay cấu trúc nhà cung cấp; các nội dung đó thuộc Chương 3.

2.14. Những kết luận không được suy ra từ ước tính này

- Không được viết rằng “Ngân hàng Nhà nước xác định thị trường vay nhanh là 1,1 triệu tỷ đồng”. Đây là ước tính của Vaynhanh Research.
- Không được coi khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng là khoảng tin cậy thống kê. Đây là vùng kịch bản phản ánh bất định về định nghĩa và dữ liệu.
- Không được dùng con số này để suy ra số lượng người vay, số hồ sơ hoặc doanh số giải ngân hằng năm.
- Không được khẳng định ngân hàng nắm thị phần tín dụng nhanh cụ thể nếu chưa có phân rã sản phẩm và hành vi đủ chi tiết.
- Không được cộng thêm toàn bộ thẻ tín dụng, BNPL hoặc tài chính nhúng vào con số này nếu các khoản đó đã nằm trong bảng cân đối của ngân hàng/công ty tài chính.

Kết luận chính

- Đến ngày 29/6/2026, dư nợ tín dụng toàn hệ thống đạt 20,03 triệu tỷ đồng, tăng 7,73% so với cuối năm 2025.
- Tín dụng phục vụ nhu cầu đời sống đã vượt 3,1 triệu tỷ đồng từ cuối tháng 9/2024; ngân hàng chiếm phần lớn tuyệt đối của quy mô này.
- FiinGroup ước tính tài chính tiêu dùng tăng 15,3% trong năm 2024 và tổng cho vay tiêu dùng tăng khoảng 26% trong năm 2025, với ngân hàng là động lực chính.
- Tài trợ nhà ở chiếm phần rất lớn trong tín dụng tiêu dùng ngân hàng; do đó toàn bộ tín dụng tiêu dùng không thể được dùng làm quy mô thị trường tín dụng nhanh.
- Sau khi tái dựng bằng kịch bản, Vaynhanh Research ước tính phần dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh vào giữa năm 2026 khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng; kịch bản trung tâm khoảng 1,1 triệu tỷ đồng.

- Kịch bản trung tâm tương đương khoảng 5% tổng dư nợ tín dụng toàn hệ thống tại thời điểm cuối tháng 6/2026.
- Độ bất định lớn nhất nằm ở cơ cấu sản phẩm của ngân hàng và tỷ lệ các khoản ngoài nhà ở thực sự đáp ứng tiêu chí về tốc độ, thủ tục và khả năng tiếp cận số.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research ước tính dư nợ mang đặc tính tín dụng nhanh tại Việt Nam vào giữa năm 2026 nằm trong khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng; kịch bản trung tâm xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng. Đây là ước tính theo mô hình, không phải thống kê chính thức.
2. Quy mô tín dụng tiêu dùng lớn hơn đáng kể quy mô tín dụng nhanh vì cho vay nhà ở và các khoản tài trợ dài hạn chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục ngân hàng.
3. Sự thiếu hụt dữ liệu công khai ở cấp sản phẩm là nguồn bất định chính của việc đo thị trường tín dụng nhanh; vì vậy công khai giả định quan trọng hơn việc trình bày một con số quá chính xác.

Ghi chú nghiên cứu về độ tin cậy

Con số trung tâm khoảng 1,1 triệu tỷ đồng được xếp loại [E] Ước tính, với độ tin cậy tổng thể ở mức trung bình. Các đầu vào chính như tổng tín dụng, tăng trưởng cho vay tiêu dùng và quy mô tài chính tiêu dùng năm 2024 có nguồn bên ngoài tương đối mạnh; các biến yếu hơn là tỷ trọng ngoài nhà ở năm 2025-2026, tỷ lệ khoản tín dụng thực sự đáp ứng tiêu chí "nhanh" và tốc độ tăng riêng của tập này trong nửa đầu 2026.

Nếu sau này có dữ liệu chi tiết theo từng sản phẩm của ngân hàng, dữ liệu dư nợ thẻ/tín dụng quay vòng được tách riêng, dữ liệu BNPL tính theo dư nợ, và dữ liệu nội bộ của Vaynhanh về sản phẩm khách hàng thực sự lựa chọn, mô hình cần được hiệu chỉnh lại và có thể thay đổi đáng kể.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] Báo Điện tử Chính phủ. "Dư nợ của nền kinh tế chủ yếu tập trung vào sản xuất - kinh doanh", 3/7/2026. Nguồn gốc: Hội nghị sơ kết hoạt động ngân hàng 6 tháng đầu năm 2026 của Ngân hàng Nhà nước. Dữ liệu: dư nợ 20,03 triệu tỷ đồng tại 29/6/2026; tăng 7,73%; khoảng 77% dư nợ phục vụ sản xuất - kinh doanh tại cuối tháng 5/2026. Loại nguồn: Level 1 - Primary Official. https://baochinhphu.vn/du-no-cua-nen-kinh-te-chu-yeu-tap-trung-vao-san-xuat-kinh-doanh-102260703114159501.htm (Ngày truy cập và xác minh lại: 24/7/2026)

[2] Bảo hiểm Tiền gửi Việt Nam, dẫn báo cáo Ngân hàng Nhà nước. "Đa dạng hóa và số hóa sản phẩm cho vay tiêu dùng, góp phần ngăn ngừa tín dụng đen", 20/12/2024. Dữ liệu: cuối tháng 9/2024, dư nợ phục vụ nhu cầu đời sống trên 3,1 triệu tỷ đồng (21,17% tổng dư nợ); nhóm ngân hàng thương mại và chi nhánh ngân hàng nước ngoài trên 2,9 triệu tỷ đồng; 16 công ty tài chính trên 142 nghìn tỷ đồng. Loại nguồn: Level 1 - Primary Official (trích dẫn số liệu NHNN). https://div.gov.vn/da-dang-hoa-va-so-hoa-san-pham-cho-vay-tieu-dung-gop-phan-ngan-ngua-tin-dung-den (Ngày truy cập và xác minh lại: 24/7/2026)

[3] FiinGroup / FiinResearch. *Vietnam Consumer Finance Report 2025* - bản demo công khai, tháng 5/2025. Dữ liệu FY2024: tổng tài chính tiêu dùng tăng 15,3%; tài chính tiêu dùng ngân hàng khoảng 3,2 triệu tỷ đồng; công ty tài chính khoảng 170 nghìn tỷ đồng; cơ cấu sản phẩm ngân hàng và công ty tài chính. Loại nguồn: Level 3 - Specialist Research. https://www.fiingroup.vn/upload/docs/20250530_DEMO_MASS_FG-Final_Report_Vietnam_Consumer_Finance_Report2025.pdf (Ngày truy cập và xác minh lại: 24/7/2026)

[4] FiinResearch. *Vietnam Consumer Finance Report 2026* (nội dung: "Vietnam Consumer Finance 2025 Review"), công bố 2/6/2026, 36 trang. Báo cáo mô tả năm 2025 tiếp tục tăng trưởng mạnh, ngân hàng dẫn dắt và tăng gần gấp đôi tốc độ công ty tài chính; chất lượng tài sản đạt điểm đảo chiều; cơ cấu sản phẩm tiếp tục dịch chuyển. Loại nguồn: Level 3 - Specialist Research. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191 (Ngày truy cập và xác minh lại: 24/7/2026)

[5] VnEconomy, dẫn dữ liệu từ báo cáo Vietnam Consumer Finance Report 2026 của FiinGroup. "Cho vay tiêu dùng bứt tốc, nợ xấu giảm mạnh từ mức đỉnh", 2026. Dữ liệu: tổng cho vay tiêu dùng năm 2025 tăng khoảng 26%; NPL công ty tài chính giảm từ đỉnh 11,2% (2023) xuống 7,2% (2025); chi phí tín dụng giảm từ 14,5% xuống 11,5%. Loại nguồn: Level 4 - Reputable Media (dẫn nguồn Level 3). https://vneconomy.vn/cho-vay-tieu-dung-but-toc-no-xau-giam-manh-tu-muc-dinh.htm (Ngày truy cập và xác minh lại: 24/7/2026)

Các số liệu 2026E trong chương là ước tính theo kịch bản. Mô hình không tạo ra khoảng tin cậy thống kê và có thể được điều chỉnh khi có dữ liệu mới.

Chương 3. Bối cảnh cạnh tranh

Ai đang cạnh tranh, họ cạnh tranh ở tầng nào và lợi thế thực sự nằm ở đâu?

> *Kết luận mở đầu: cạnh tranh trong tín dụng nhanh không còn diễn ra trên một mặt phẳng duy nhất. Ngân hàng và công ty tài chính cạnh tranh về cấp vốn và quản trị rủi ro; BNPL và tài chính nhúng cạnh tranh ở điểm phát sinh nhu cầu; các nền tảng số và nền tảng so sánh cạnh tranh ở khâu phân phối, khám phá và lựa chọn.*

3.1. Tổng quan

Bản đồ cạnh tranh của tín dụng tiêu dùng Việt Nam năm 2026 phức tạp hơn mô hình "ngân hàng đối đầu công ty tài chính". FiinResearch mô tả thị trường đang trở nên năng động hơn khi ngân hàng, công ty tài chính và các nền tảng số cùng cạnh tranh nhóm khách hàng chất lượng; lợi thế dịch chuyển dần từ quy mô bảng cân đối đơn thuần sang tích hợp hệ sinh thái, hợp tác nhãn trắng, phân phối số và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu.[1]

Điều này không có nghĩa mọi nhóm trong hệ sinh thái đều trực tiếp cho vay. Một số tổ chức sở hữu nguồn vốn và chịu rủi ro tín dụng; một số khác sở hữu điểm bán, giao diện người dùng hoặc khả năng đưa sản phẩm đến đúng thời điểm; một số chỉ hỗ trợ khám phá và so sánh.

> *Để tránh so sánh sai bản chất, Chương 3 tách cạnh tranh thành ba tầng: CẤP VỐN & RỦI RO -> PHÂN PHỐI & NGỮ CẢNH -> KHÁM PHÁ & QUYẾT ĐỊNH.*

3.2. Ba tầng cạnh tranh

Tầng cạnh tranh	Nhóm điển hình	Họ cạnh tranh về	Điểm cần lưu ý
1. Cấp vốn và rủi ro	Ngân hàng; công ty tài chính	Nguồn vốn, định giá, thẩm định, hạn mức, quản trị nợ	Đây là tầng trực tiếp tạo dư nợ trên bảng cân đối.
2. Phân phối và ngữ cảnh	Điểm bán; BNPL; tài chính nhúng; đối tác hệ sinh thái; một số Fintech	Tiếp cận khách hàng, tích hợp sản phẩm vào giao dịch, giảm bước đăng ký	Bên sở hữu giao diện không nhất thiết là bên cấp tín dụng.
3. Khám phá và quyết định	Công cụ tìm kiếm; nền tảng nội dung; nền tảng so sánh	Xuất hiện trong tập lựa chọn, chuẩn hóa thông tin, so sánh, chuyển tiếp	Không nên dùng tiêu chí vốn hay thị phần dư nợ để xếp hạng nhóm này.

Cách tách ba tầng giúp tránh một nhầm lẫn phổ biến: ngân hàng, BNPL và nền tảng so sánh không phải ba "đối thủ" theo cùng một nghĩa. Họ có thể cùng xuất hiện trong một hành trình tín dụng, nhưng kiểm soát các mắt xích khác nhau.

Hình 15. Ba tầng cạnh tranh của thị trường tín dụng nhanh năm 2026. Nguồn: Vaynhanh Research, khung phân tích dựa trên FiinResearch 2026 [1].

3.3. Ngân hàng: lợi thế quy mô, vốn và quan hệ khách hàng

Dữ liệu FiinResearch cho thấy ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng cho vay tiêu dùng năm 2025 và tăng với tốc độ xấp xỉ gấp đôi nhóm công ty tài chính.[1]

Trong bối cảnh tín dụng nhanh, lợi thế của ngân hàng không chỉ nằm ở quy mô. Ngân hàng còn có quan hệ tài khoản, dữ liệu dòng tiền và hạ tầng số với một lượng lớn khách hàng hiện hữu. Những yếu tố này có thể hỗ trợ việc cung cấp thẻ tín dụng, thấu chi, vay tín chấp hoặc hạn mức được phê duyệt trước mà không yêu cầu khách hàng bắt đầu lại toàn bộ hành trình từ đầu.

Tuy vậy, không nên khẳng định ngân hàng luôn "dễ vay" hơn hoặc luôn rẻ hơn. Điều kiện, khẩu vị rủi ro và chính sách định giá khác nhau giữa từng tổ chức, từng sản phẩm và từng hồ sơ khách hàng.

> *Nhận định nghiên cứu **[H]**: xét theo quy mô tài chính tiêu dùng và kết quả mô hình ở Chương 2, ngân hàng có khả năng nắm phần lớn dư nợ thuộc tín dụng nhanh. Tuy nhiên đây chưa phải một thị phần được quan sát trực tiếp.*

3.4. Công ty tài chính: chuyên môn hóa và phân phối tiêu dùng

Các công ty tài chính tiêu dùng có lịch sử dài hơn trong các phân khúc khoản vay nhỏ, tài trợ tại điểm bán, vay tiền mặt và phục vụ những hồ sơ không hoàn toàn trùng với tập khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

FiinResearch cho biết sau chu kỳ nợ xấu 2023-2024, các công ty tài chính cải thiện chất lượng tài sản và lợi nhuận, đồng thời tiếp tục ưu tiên chất lượng danh mục, hiệu quả thu hồi và khả năng sinh lời bền vững hơn là tăng trưởng dư nợ bằng mọi giá.[1]

Báo cáo 2026 của FiinResearch cũng ghi nhận các công ty tài chính dẫn đầu đang giảm phụ thuộc vào các khoản vay tiền mặt truyền thống có rủi ro cao và mở rộng sang hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng, BNPL và một số dòng sản phẩm có tài sản bảo đảm.[1]

3.5. Hai ví dụ về độ rộng sản phẩm của công ty tài chính

FE CREDIT và Home Credit được sử dụng dưới đây như hai ví dụ quan sát sản phẩm, không phải bảng xếp hạng thị trường.

Doanh nghiệp	Quy mô do doanh nghiệp công bố	Nhóm sản phẩm đang hiển thị	Ghi chú biên tập
FE CREDIT	Gần 17 triệu khách hàng; hơn 28 triệu hợp đồng; hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ, công bố tháng 5/2026.	Vay tiền mặt; thẻ tín dụng; vay mua xe máy; vay điện thoại - điện máy.	Số khách hàng là số lũy kế do doanh nghiệp công bố. Sản phẩm tiền mặt hiện quảng bá hạn mức tối đa 100 triệu đồng, kỳ hạn 6-36 tháng.
Home Credit	Hơn 17 triệu khách hàng; khoảng 16.000 điểm bán.	Vay tiền mặt; thẻ tín dụng; Home PayLater; trả góp điện máy; trả góp xe máy và các ngành hàng khác.	Số khách hàng là số lũy kế do doanh nghiệp công bố. Home PayLater hiện được mô tả là tài khoản trả sau có thể đăng ký trực tuyến.

FE CREDIT công bố đến tháng 5/2026 đã phục vụ gần 17 triệu khách hàng với hơn 28 triệu hợp đồng, qua mạng lưới hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ; website hiện hiển thị các nhóm vay tiền mặt, thẻ tín dụng, xe máy và điện thoại - điện máy.[2]

Home Credit hiện công bố hơn 17 triệu khách hàng và khoảng 16.000 điểm bán; website hiển thị vay tiền mặt, thẻ tín dụng, Home PayLater, trả góp điện máy và xe máy.[4]

Hai tệp khách hàng không được cộng lại để suy ra số người vay duy nhất trên thị trường vì có thể trùng lặp và đều là số lũy kế.

HAI VÍ DỤ QUAN SÁT

Quy mô do doanh nghiệp tự công bố

[P] Doanh nghiệp tự công bố, không phải bảng xếp hạng.

Hình 16. Quy mô và nhóm sản phẩm do FE CREDIT và Home Credit tự công bố [P], ghi nhận tại ngày kiểm tra 24/7/2026. Nguồn: [2][3][4][5].

ẢNH CHỤP DANH MỤC SẢN PHẨM

Nhóm sản phẩm hai nhà cung cấp tự công bố

	FE CREDIT	HOME CREDIT
Vay tiền mặt	✓	✓
Thẻ tín dụng	✓	✓
Trả góp xe máy	✓	✓
Trả góp điện thoại và điện máy	✓	✓
Mua trước trả sau	–	✓

Đây là ảnh chụp danh mục công bố, không phải bảng xếp hạng nhà cung cấp.

[P] Trang chính thức của nhà cung cấp, kiểm tra 24/7/2026.

Hình 17. Nhóm sản phẩm mà FE CREDIT và Home Credit công bố trên trang chính thức, ghi nhận tại ngày kiểm tra 24/7/2026. Nguồn: [2][3][4][5], phân loại [P].

3.6. Đa dạng hóa sản phẩm đang thay đổi cách cạnh tranh

Sự mở rộng từ vay tiền mặt sang thẻ tín dụng, trả góp và tài khoản trả sau cho thấy đơn vị cạnh tranh không còn chỉ là "một khoản vay". Một tổ chức có thể cố gắng duy trì quan hệ tín dụng với khách hàng qua nhiều nhu cầu và nhiều thời điểm khác nhau.

Tuy nhiên, bản báo cáo không mặc định rằng đa dạng hóa sản phẩm luôn làm giảm rủi ro hay làm tăng giá trị vòng đời khách hàng. Đó là giả thuyết kinh doanh cần được kiểm chứng ở cấp doanh nghiệp. Dữ kiện có thể khẳng định là cơ cấu sản phẩm của nhóm công ty tài chính đang mở rộng và FiinResearch ghi nhận xu hướng giảm phụ thuộc vào vay tiền mặt rủi ro cao.

3.7. Tín dụng số không đồng nghĩa tín dụng Fintech

Một hành trình đăng ký hoàn toàn trực tuyến có thể được cung cấp bởi ngân hàng, công ty tài chính hoặc doanh nghiệp công nghệ phối hợp với tổ chức cấp tín dụng. Vì vậy, "tín dụng số" mô tả cách sản phẩm được tiếp cận và xử lý, không phải tên một loại hình tổ chức.

Điểm này quan trọng khi đọc bản đồ cạnh tranh: lợi thế "có ứng dụng" hoặc "có eKYC" không còn đủ để phân biệt Fintech với ngân hàng hay công ty tài chính. Cần nhìn sâu hơn vào nguồn vốn, ai chịu rủi ro, dữ liệu nào được sử dụng, sản phẩm được phân phối ở đâu và trải nghiệm người dùng được tổ chức như thế nào.

3.8. BNPL và tài chính nhúng: cạnh tranh tại thời điểm phát sinh nhu cầu

Mua trước trả sau (BNPL) và tài chính nhúng khác khoản vay tiền mặt ở chỗ người dùng có thể gặp một đề nghị tín dụng ngay trong hành trình mua sắm hoặc sử dụng dịch vụ, thay vì chủ động đi tìm một khoản vay riêng.

FiinResearch đưa BNPL, tài chính nhúng và hợp tác hệ sinh thái vào nhóm xu hướng đang định hình tài chính tiêu dùng Việt Nam.[1]

Báo cáo không sử dụng các dự báo thương mại về giá trị giao dịch BNPL để minh hoạ quy mô, vì nguồn công khai không đủ mạnh và chỉ tiêu giao dịch không thể so trực tiếp với dư nợ tín dụng.

Vì dữ liệu công khai về dư nợ BNPL còn phân mảnh, Chương 3 chỉ kết luận rằng BNPL là một kênh cạnh tranh và phân phối đang nổi lên; không xếp hạng quy mô của nhóm này so với ngân hàng hay công ty tài chính.

3.9. Cho vay ngang hàng: một lớp thử nghiệm, chưa phải trụ cột quy mô

Nghị định 94/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 29/4/2025 và có hiệu lực từ ngày 1/7/2025, đưa ba nhóm giải pháp vào Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng: chấm điểm tín dụng, chia sẻ dữ liệu qua Open API và cho vay ngang hàng (P2P lending).[6]

Việc P2P nằm trong phạm vi sandbox không đồng nghĩa mọi nền tảng tự nhận là P2P được phép hoạt động trong cơ chế thử nghiệm. Tình trạng của từng doanh nghiệp phụ thuộc vào điều kiện và quy trình chấp thuận cụ thể.

Do chưa có bộ dữ liệu công khai đủ mạnh về dư nợ P2P được thử nghiệm để so với ngân hàng và công ty tài chính, báo cáo xếp P2P vào nhóm cạnh tranh đang hình thành, không coi đây là một trụ cột quy mô của thị trường năm 2026.

3.10. Nền tảng số và nền tảng so sánh: cạnh tranh trước thời điểm nộp hồ sơ

Không phải mọi doanh nghiệp tham gia hành trình tín dụng đều cạnh tranh để cấp khoản vay. Nền tảng nội dung, công cụ tìm kiếm hoặc nền tảng so sánh có thể cạnh tranh ở giai đoạn trước hồ sơ: giúp người dùng biết mình có những lựa chọn nào và chuyển họ sang một nhà cung cấp phù hợp.

Đây là cạnh tranh về "tập lựa chọn" chứ không phải cạnh tranh về bảng cân đối. Giá trị của nền tảng so sánh phụ thuộc vào độ đầy đủ và chuẩn hóa dữ liệu sản phẩm, tính minh bạch thương mại, chất lượng bộ lọc và khả năng tránh làm người dùng hiểu nhầm về xác suất được duyệt.

> *Nhận định nghiên cứu **[H]**: khi số sản phẩm tăng, giá trị của nền tảng so sánh có thể dịch chuyển từ "liệt kê nhiều lựa chọn" sang "giảm chi phí tìm kiếm và loại bỏ các lựa chọn rõ ràng không phù hợp". Khả năng dự báo duyệt hoặc chấm điểm phù hợp chỉ nên được công bố khi có dữ liệu và phương pháp kiểm định.*

3.11. Ma trận lợi thế cạnh tranh theo nhóm

Nhóm	Lợi thế cấu trúc	Hạn chế thường gặp	Tầng cạnh tranh chính	Mức độ bằng chứng
Ngân hàng	Quy mô vốn; quan hệ tài khoản; dữ liệu giao dịch; thương hiệu và hạ tầng thanh toán	Chính sách tín dụng khác nhau; không phải mọi hồ sơ hoặc nhu cầu đều phù hợp	Cấp vốn & rủi ro; phân phối số	Cao cho quy mô; trung bình cho nhận định hành vi
Công ty tài chính	Chuyên môn tín dụng tiêu dùng; điểm bán; sản phẩm khoản nhỏ; kinh nghiệm thu hồi	Chi phí vốn và rủi ro tín dụng có thể cao hơn; phụ thuộc chất lượng danh mục	Cấp vốn & rủi ro; phân phối	Cao-trung bình
BNPL / tài chính nhúng	Xuất hiện ngay trong giao dịch; tích hợp với đơn vị bán hàng/hệ sinh thái	Dữ liệu công khai về dư nợ hạn chế; cấu trúc cấp vốn có thể nằm phía sau	Phân phối & ngữ cảnh	Trung bình
P2P trong sandbox	Mô hình kết nối mới; khung thử nghiệm chính thức đã tồn tại	Quy mô thực tế và số đơn vị được thử nghiệm cần theo dõi; không phải giấy phép đại trà	Cấp vốn/mô hình mới	Cao về pháp lý; thấp về quy mô
Nền tảng so sánh	Tổng hợp thông tin; khám phá; so sánh xuyên nhà cung cấp	Không tự quyết định phê duyệt; dễ xung đột lợi ích nếu xếp hạng chịu ảnh hưởng thương mại	Khám phá & quyết định	Trung bình

Bảng trên là phân tích theo nhóm điển hình, không phải bảng điểm hay xếp hạng doanh nghiệp. Báo cáo không sử dụng thang điểm hay xếp hạng sao cho các nhóm này vì không có dữ liệu định lượng đủ để gán điểm khách quan.

3.12. Năm nguồn lợi thế có thể quan sát

1. Nguồn vốn và chi phí vốn

Ảnh hưởng đến khả năng định giá và quy mô cấp tín dụng. Đây là lợi thế rõ của các tổ chức huy động tiền gửi theo khuôn khổ pháp luật.

2. Dữ liệu và khả năng đánh giá rủi ro

Dữ liệu chỉ tạo lợi thế khi có chất lượng, phù hợp mục đích, được sử dụng hợp pháp và thực sự cải thiện quyết định tín dụng.

3. Phân phối

Điểm bán, ứng dụng, đơn vị bán hàng, đối tác hệ sinh thái, nền tảng số và kênh tìm kiếm đều có thể làm giảm chi phí tiếp cận khách hàng.

4. Độ rộng sản phẩm

Nhiều sản phẩm cho phép tổ chức phục vụ nhiều tình huống hơn, nhưng không đồng nghĩa mọi khách hàng đều nhận được lựa chọn tốt hơn.

5. Niềm tin và minh bạch

Trong tín dụng, thương hiệu, cách công bố chi phí, quản trị dữ liệu và xử lý khiếu nại có thể ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định của người dùng.

Hình 18. Năm nguồn lợi thế cạnh tranh có thể quan sát. Nguồn: Vaynhanh Research.

3.13. Các khoảng trống cạnh tranh đáng theo dõi

Các khoảng trống dưới đây có giá trị nghiên cứu, nhưng được diễn đạt như cơ hội và giả thuyết thay vì kết luận thị trường đã được chứng minh.

Minh bạch xuyên nhà cung cấp

Người dùng khó so sánh khi lãi suất, phí, kỳ hạn và cách tính chi phí không được trình bày theo cùng một cấu trúc.

Khả năng hiểu điều kiện cơ bản trước khi nộp hồ sơ

Nền tảng có thể giúp loại các sản phẩm rõ ràng không phù hợp, nhưng không nên cam kết xác suất duyệt nếu chưa có dữ liệu kết quả đủ mạnh.

So sánh tổng chi phí

Lãi suất quảng bá không phải lúc nào cũng phản ánh tổng số tiền phải trả hoặc khoản trả định kỳ.

Phục vụ hồ sơ thu nhập biến động / hồ sơ tín dụng mỏng

Đây là nhóm có thể gặp khó khăn trong chứng minh thu nhập hoặc lịch sử tín dụng; cần dữ liệu thực tế để xác định mức độ và sản phẩm phù hợp.

Tách kết quả nghiên cứu khỏi ưu tiên thương mại

Đối với nền tảng có doanh thu từ việc giới thiệu khách hàng, quy tắc xếp hạng và công bố quan hệ thương mại phải ngăn hoa hồng chi phối kết luận nghiên cứu.

3.14. Những điều Chương 3 không kết luận

- Không công bố thị phần cụ thể của ngân hàng, công ty tài chính, BNPL hoặc nền tảng số trong "tín dụng nhanh" nếu chưa có dữ liệu cùng định nghĩa và cùng thời điểm.
- Không coi FE CREDIT hoặc Home Credit là số 1/số 2 dựa trên ví dụ sản phẩm; hai doanh nghiệp chỉ được dùng để minh họa độ rộng của mô hình công ty tài chính.
- Không dùng số khách hàng lũy kế của nhiều nhà cung cấp để suy ra số người vay duy nhất.
- Không khẳng định BNPL có chi phí thấp hơn vay tiền mặt; chi phí phụ thuộc từng cấu trúc và phải được xem ở cấp sản phẩm.
- Không coi nền tảng so sánh là bên cho vay hoặc là bên quyết định phê duyệt nếu nền tảng không nắm chức năng đó.
- Không coi năng lực kết nối phù hợp, xác suất phê duyệt hay tư vấn bằng AI là lợi thế đã được chứng minh của Vaynhanh; đây là hướng phát triển chỉ có thể công bố khi có phương pháp và dữ liệu kiểm định.
- Không coi việc một mô hình nằm trong phạm vi sandbox là giấy phép hoạt động đại trà.

3.15. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Điểm thay đổi quan trọng nhất của cạnh tranh năm 2026 không phải sự xuất hiện của một nhóm người chơi hoàn toàn mới, mà là việc các tầng trong chuỗi giá trị đang tách ra và liên kết lại theo nhiều cấu trúc hơn.

Ngân hàng và công ty tài chính vẫn là các chủ thể trung tâm của phần lớn dư nợ chính thức. Đồng thời, điểm bán, đơn vị bán hàng, nền tảng số và các mô hình tài chính nhúng có thể quyết định nơi khách hàng gặp sản phẩm. Ở phía trước hồ sơ, công cụ tìm kiếm và nền tảng so sánh có thể ảnh hưởng những lựa chọn người dùng nhìn thấy.

Vì vậy, lợi thế cạnh tranh cần được đánh giá theo tầng mà một tổ chức thực sự kiểm soát. Một tổ chức không sở hữu bảng cân đối lớn vẫn có thể có vị trí đáng kể trong phân phối; ngược lại, một nền tảng có lượng truy cập lớn không vì thế trở thành tổ chức có năng lực cấp tín dụng.

> *Kết luận: cạnh tranh đang chuyển từ việc chỉ hỏi "ai cấp tín dụng?" sang việc hiểu đầy đủ hơn "ai cấp vốn, ai đánh giá rủi ro, ai sở hữu điểm chạm khách hàng và ai định hình tập lựa chọn?".*

Kết luận chính

- Thị trường tín dụng nhanh năm 2026 nên được nhìn theo ba tầng cạnh tranh: cấp vốn & rủi ro; phân phối & ngữ cảnh; khám phá & quyết định.
- Ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng cho vay tiêu dùng năm 2025; lợi thế của nhóm này đến từ quy mô, quan hệ khách hàng, dữ liệu giao dịch và hạ tầng số.

- Công ty tài chính đang chuyển từ phụ thuộc lớn vào vay tiền mặt sang cơ cấu rộng hơn gồm thẻ, trả góp, tài chính nhúng, BNPL và hợp tác phân phối.
- FE CREDIT và Home Credit cho thấy các công ty tài chính lớn hiện vận hành nhiều dòng sản phẩm và mạng lưới phân phối rộng; số khách hàng công bố là số lũy kế và không được cộng để suy ra số người vay duy nhất.
- BNPL và tài chính nhúng cạnh tranh chủ yếu ở điểm phát sinh giao dịch; dữ liệu dư nợ công khai hiện chưa đủ để xếp hạng quy mô với ngân hàng và công ty tài chính.
- P2P lending đã có đường thử nghiệm pháp lý theo Nghị định 94/2025/NĐ-CP nhưng chưa nên được xem là trụ cột quy mô nếu không có dữ liệu dư nợ và danh sách tham gia tương ứng.
- Nền tảng so sánh cạnh tranh ở lớp thông tin và quyết định, không phải ở nguồn vốn; tính minh bạch thương mại là điều kiện để vai trò này tạo ra giá trị đáng tin cậy.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research phân tích cạnh tranh tín dụng nhanh Việt Nam theo ba tầng: cấp vốn và quản trị rủi ro; phân phối tại điểm phát sinh nhu cầu; và khám phá, so sánh trước khi nộp hồ sơ.

2. FiinResearch cho biết năm 2025 ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng cho vay tiêu dùng, trong khi các công ty tài chính đẩy mạnh chất lượng danh mục, phân phối số, hợp tác hệ sinh thái và đa dạng hóa sản phẩm.

3. BNPL, tài chính nhúng và nền tảng so sánh không nên được xếp cùng ngân hàng và công ty tài chính chỉ bằng một tiêu chí thị phần dư nợ, bởi các nhóm này kiểm soát những tầng khác nhau của chuỗi giá trị.

Ghi chú nghiên cứu và tính độc lập

Chương 3 là phân tích theo nhóm mô hình, không phải bảng xếp hạng doanh nghiệp. Các thông tin FE CREDIT và Home Credit là **[P]** thông tin doanh nghiệp tự công bố và được ghi nhận tại ngày khóa dữ liệu.

Vaynhanh hoạt động trong lớp nền tảng thông tin/so sánh. Vì vậy các nhận định về giá trị của nền tảng so sánh phải được đọc cùng nguyên tắc độc lập biên tập: quan hệ thương mại hoặc hoa hồng giới thiệu, nếu có, không được sử dụng làm tiêu chí nâng hạng một sản phẩm trong kết luận nghiên cứu.

Các nhận định như "kết nối phù hợp có thể tạo giá trị", "nền tảng có thể giảm chi phí tìm kiếm" hoặc "dữ liệu có thể cải thiện khả năng lọc lựa chọn" được phân loại **[H]** giả thuyết nghiên cứu cho tới khi có đủ dữ liệu kết quả để kiểm định.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] **FiinResearch.** Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố ngày 2/6/2026. Nguồn chính cho nhận định về tăng trưởng 2025, dịch chuyển cơ cấu sản phẩm, chất lượng danh mục, phân phối số, hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng, BNPL và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

[2] FE CREDIT. Phát biểu đại diện doanh nghiệp tại Hội thảo "Khơi thông sức mua, kích cầu tiêu dùng", đưa tin ngày 28/5/2026. Doanh nghiệp công bố gần 17 triệu khách hàng, hơn 28 triệu hợp đồng và hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ. Mốc này thay thế số hơn 14 triệu khách hàng và hơn 13.000 điểm bán mà trang thông tin chính thức ghi nhận cho năm 2025. https://vietnamnet.vn/trai-nghiem-lien-mach-va-minh-bach-chia-khoa-kich-cau-tieu-dung-cua-fe-credit-2520245.html

[3] FE CREDIT. Trang sản phẩm "Tiền mặt linh hoạt" và mục Câu hỏi thường gặp, kiểm tra lại ngày 24/7/2026. Nhóm sản phẩm gồm vay tiền mặt, thẻ tín dụng, vay mua xe máy và vay mua điện thoại - điện máy; sản phẩm tiền mặt hiện quảng bá hạn mức tối đa 100 triệu đồng, kỳ hạn 6-36 tháng. https://www.fecredit.com.vn/tien-mat-linh-hoat/

[4] Home Credit Việt Nam. Website và trang "Về chúng tôi". Doanh nghiệp công bố hơn 17 triệu khách hàng, khoảng 16.000 điểm bán; sản phẩm hiện gồm vay tiền mặt, thẻ tín dụng, Home PayLater, trả góp điện máy và xe máy. https://www.homecredit.vn/ve-chung-toi

[5] Home Credit Việt Nam. "Bí kíp an toàn khi sử dụng Tài khoản trả sau Home PayLater", 7/7/2026. Home PayLater được doanh nghiệp mô tả là phương thức mua trước trả sau, có thể đăng ký trực tuyến. https://www.homecredit.vn/blog/bi-kip-an-toan-khi-su-dung-home-pay-later

[6] Chính phủ / Công báo. Nghị định số 94/2025/NĐ-CP ngày 29/4/2025, hiệu lực 1/7/2025, quy định Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng. Phạm vi gồm chấm điểm tín dụng, Open API và cho vay ngang hàng. https://congbao.chinhphu.vn/tai-ve-van-ban-so-94-2025-nd-cp-44816-56196?format=pdf

---

Thông tin sản phẩm, *quy mô khách hàng, quan hệ sở hữu, đối tác và trạng thái sandbox có thể thay đổi. Mọi bản cập nhật cần kiểm tra lại trực tiếp từ nguồn chính thức.*

Chương 4. Bức tranh sản phẩm tín dụng nhanh

Người tiêu dùng đang có những lựa chọn nào, chúng khác nhau ở đâu và vì sao việc chuẩn hóa thông tin trở nên quan trọng?

> *Kết luận mở đầu: thị trường không thiếu lựa chọn tín dụng. Thách thức lớn hơn là các sản phẩm khác nhau về cách cấp vốn, hạn mức, kỳ hạn, chi phí, điều kiện và tốc độ; vì vậy người dùng không thể so sánh chỉ bằng một con số lãi suất hoặc một lời hứa "duyệt nhanh".*

4.1. Tổng quan

Bức tranh sản phẩm tín dụng tiêu dùng Việt Nam năm 2026 đã rộng hơn nhiều so với mô hình "vay tiền mặt". Người dùng có thể tiếp cận vay tín chấp, thẻ tín dụng, hạn mức quay vòng, trả góp tại điểm bán, tài khoản mua trước trả sau (BNPL/PayLater) và các sản phẩm tín dụng được tích hợp vào hệ sinh thái số.

FiinResearch cho biết cơ cấu sản phẩm của các công ty tài chính tiếp tục dịch chuyển trong năm 2025: thẻ tín dụng và vay mua hàng tiêu dùng bền tăng vai trò, trong khi mức phụ thuộc vào vay tiền mặt truyền thống giảm.[1]

Sự đa dạng này có lợi cho khả năng tiếp cận, nhưng đồng thời làm việc so sánh khó hơn. Một sản phẩm có thể nổi bật ở hạn mức; sản phẩm khác ở tốc độ; một sản phẩm khác lại gắn trực tiếp với hàng hóa hoặc có thể tái sử dụng hạn mức sau khi thanh toán.

> *Chương 4 không trả lời "sản phẩm nào tốt nhất?". Chương này chỉ xác định: có những loại sản phẩm nào, đặc tính của chúng ra sao và thông tin nào phải được chuẩn hóa trước khi so sánh.*

4.2. Năm nhóm sản phẩm chính

Trong báo cáo này, "tín dụng số" và "tài chính nhúng" không được tách thành một loại sản phẩm độc lập. Đây chủ yếu là cách tín dụng được phân phối hoặc tích hợp vào hành trình người dùng. Việc phân loại sản phẩm tập trung vào hình thức kinh tế của khoản tín dụng.

Nhóm sản phẩm	Cách hoạt động	Tính tái sử dụng	Ví dụ nhu cầu
Vay tiền mặt / vay tín chấp cá nhân	Tiền được giải ngân cho người vay và có thể dùng cho nhiều mục đích hợp pháp.	Thường không; khoản vay theo hợp đồng cụ thể	Viện phí, học phí, chi tiêu gia đình, sửa chữa, bổ sung dòng tiền cá nhân
Thẻ tín dụng / hạn mức quay vòng	Người dùng được cấp hạn mức; phần hạn mức đã hoàn trả có thể được sử dụng lại.	Có	Mua sắm, thanh toán, rút tiền hoặc chuyển đổi trả góp tùy điều kiện sản phẩm
Vay trả góp tại điểm bán	Tín dụng gắn với một hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể.	Không; thường theo từng giao dịch/hợp đồng	Điện thoại, laptop, điện máy, xe máy, giáo dục, nha khoa, nội thất
Mua trước trả sau (BNPL/PayLater)	Khoản thanh toán được chia thành các kỳ, thường phát sinh ngay trong giao dịch.	Tùy cấu trúc hạn mức/tài khoản	Mua sắm, hóa đơn, dịch vụ hoặc giao dịch trên hệ sinh thái
Hạn mức tín dụng được	Tổ chức cấp tín dụng xác định sẵn một hạn	Có hoặc theo hạn mức	Thanh khoản ngắn hạn, chi

Nhóm sản phẩm	Cách hoạt động	Tính tái sử dụng	Ví dụ nhu cầu
phê duyệt trước / thấu chi cá nhân	mức cho khách hàng phù hợp, thường dựa trên quan hệ tài khoản và dữ liệu sẵn có.		tiêu phát sinh

Cùng một hình thức sản phẩm có thể được ngân hàng, công ty tài chính hoặc một tổ chức cấp tín dụng khác cung cấp. Kênh số, ứng dụng, marketplace hoặc tài chính nhúng mô tả nơi người dùng gặp sản phẩm, không thay đổi bản chất pháp lý của bên cấp tín dụng.

4.3. Ảnh chụp sản phẩm đã kiểm chứng tại ngày khóa dữ liệu

Bảng dưới đây không phải bảng xếp hạng. Nó minh họa mức độ khác biệt của các sản phẩm đang được nhà cung cấp chính thức công bố tại thời điểm nghiên cứu.

Nhà cung cấp / sản phẩm	Hạn mức	Kỳ hạn	Điều kiện / hồ sơ nổi bật	Lãi suất / chi phí công bố	Tốc độ được quảng bá	Phân loại
FE CREDIT - Tiền mặt linh hoạt	6-100 triệu đồng	6-36 tháng	Công dân Việt Nam 20-60 tuổi; thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng; không thế chấp	Lãi suất ưu đãi tối đa khoảng 5,49%/tháng hoặc thấp hơn tùy hồ sơ; ví dụ 10 triệu đồng/12 tháng ~ 25,35%/năm	"Nhận tiền nhanh chóng", không nêu thời gian giải ngân định lượng trên trang sản phẩm được kiểm tra	[P]
Home Credit - Vay tiền mặt	5-250 triệu đồng	3-57 tháng	Bài công bố 22/7/2026: công dân Việt Nam 20-60 tuổi; hồ sơ online chỉ cần CCCD. Dưới 100 triệu chỉ cần CCCD; trên 100 triệu cần thêm giấy tờ mục đích vay	FAQ công bố lãi suất phẳng tối đa 33,94%/năm; ví dụ 60 triệu/12 tháng ở 20,22%/năm	Duyệt tự động 3 phút; giải ngân 10 phút sau khi ký hồ sơ (thông tin do nhà cung cấp công bố)	[P]
Shinhan Finance - Vay tín chấp cá nhân	Đến 500 triệu đồng (tối đa 13 lần thu nhập tháng)	12-60 tháng	Từ 21 tuổi đến tuổi nghỉ hưu (thu nhập từ lương) hoặc đến 65 tuổi (tự doanh); thu nhập tối thiểu 4 triệu đồng/tháng	Từ 18%/năm đến 49%/năm tùy kết quả đánh giá tín dụng, tính trên dư nợ giảm dần	Trang sản phẩm công bố giải ngân trong vòng 48 giờ sau khi khoản vay được duyệt	[P]
Home Credit - Thẻ tín dụng	1-100 triệu đồng theo FAQ hiện hành và bài hướng dẫn 15/7/2026	Hạn mức quay vòng	Đăng ký online; kết quả và hạn mức phụ thuộc thẩm định	Theo biểu phí/lãi suất thẻ và điều kiện từng chương trình	Trang mở thẻ quảng bá chờ duyệt khoảng 3 phút	[P]
Home Credit - Home PayLater	Hạn mức tùy kết quả đánh giá; nhà cung cấp công bố mức phổ biến đến 25 triệu đồng	Có thể chia đến 12 tháng; FAQ nêu 1-3 tháng đang áp dụng lãi suất ưu đãi 0%	Đăng ký bằng số điện thoại, selfie, giấy tờ định danh và thông tin cơ bản theo FAQ	Theo giá trị, kỳ hạn và điểm tín dụng; điều kiện được thông báo khi giao dịch	Không dùng thông tin thời gian chung trong bảng quan sát này	[P]

FE CREDIT công bố sản phẩm tiền mặt 6-100 triệu đồng, kỳ hạn 6-36 tháng, độ tuổi 20-60 và thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng.[2]

Home Credit công bố sản phẩm vay tiền mặt 5-250 triệu đồng, kỳ hạn 3-57 tháng; nội dung ngày 22/7/2026 quảng bá duyệt tự động trong 3 phút và giải ngân 10 phút sau khi ký hồ sơ.[3]

Shinhan Finance hiện công bố vay tín chấp cá nhân với lãi suất từ 18%/năm đến 49%/năm tùy kết quả đánh giá tín dụng, hạn mức đến 500 triệu đồng (tối đa 13 lần thu nhập tháng) và thời hạn 12-60 tháng; trang sản phẩm cũng nêu thời gian giải ngân trong vòng 48 giờ sau khi khoản vay được duyệt.[4]

4.4. Hạn mức: phạm vi rất rộng, không có một "vùng cốt lõi" được chứng minh

Các sản phẩm chính thức được kiểm tra trải dài từ vài triệu đến hàng trăm triệu đồng. FE CREDIT công bố 6-100 triệu đồng; Home Credit 5-250 triệu đồng; Shinhan Finance đến 500 triệu đồng.

Dữ liệu hiện có chưa đủ đại diện để xác định một khoảng tiền cụ thể, chẳng hạn 10-50 triệu đồng, là "vùng vay nhanh cốt lõi" của toàn thị trường. Muốn đưa ra kết luận như vậy cần có phân bố khoản vay, hồ sơ đăng ký hoặc dư nợ theo quy mô khoản vay trên một tập dữ liệu đủ rộng.

> *Điều có thể khẳng định: hạn mức quảng bá tối đa không phải hạn mức điển hình và cũng không phải số tiền một khách hàng cụ thể sẽ được duyệt.*

4.5. Kỳ hạn: "tiếp cận nhanh" không đồng nghĩa "trả trong thời gian ngắn"

Ba sản phẩm vay tín chấp được kiểm tra đều cho phép kỳ hạn kéo dài nhiều năm: FE CREDIT đến 36 tháng (3 năm), Home Credit đến 57 tháng (gần 5 năm) và Shinhan Finance đến 60 tháng (5 năm).

Vì vậy, cần phân biệt rõ tốc độ tiếp cận tín dụng với thời gian hoàn trả. Một hồ sơ có thể được xử lý nhanh nhưng tạo ra nghĩa vụ kéo dài 3-5 năm.

Kỳ hạn dài thường làm giảm khoản trả định kỳ nếu các điều kiện khác giữ nguyên, nhưng có thể làm tăng tổng chi phí và kéo dài thời gian mang nợ. Báo cáo không sử dụng kỳ hạn dài như một dấu hiệu mặc định của sản phẩm tốt hơn.

Hình 19. Hạn mức và kỳ hạn của ba sản phẩm tín chấp, theo công bố của nhà cung cấp tại ngày 24/7/2026. Nguồn: [2][3] [4], phân loại [P].

4.6. Chi phí: không thể so sánh chỉ bằng lãi suất quảng bá

Home Credit hiện công bố lãi suất vay tiền mặt theo phương pháp lãi phẳng tối đa 33,94%/năm và đưa ví dụ khoản vay 60 triệu đồng trong 12 tháng với lãi suất phẳng 20,22%/năm; khoản trả hàng tháng 5.997.779 đồng và tổng tiền thanh toán 71.973.348 đồng.[5]

> *Ghi chú kiểm chứng [D]. Lãi suất phẳng suy ra từ chính dòng tiền của ví dụ này là 19,96%/năm, thấp hơn 0,26 điểm phần trăm so với mức 20,22%/năm được ghi kèm. Tính theo tổng tiền, chênh lệch là 158.652 đồng, tương đương 0,22% tổng thanh toán. Đây là sai lệch nội bộ trong tài liệu của nhà cung cấp; báo cáo trích nguyên văn và ghi nhận thay vì tự điều chỉnh. Chi tiết phép kiểm tra tại Chương 5.*

Shinhan Finance công bố mức lãi suất "từ 18%/năm".[4]

FE CREDIT hiện cũng công bố một mức lãi suất cụ thể cho sản phẩm tiền mặt linh hoạt: tối đa khoảng 5,49%/tháng hoặc thấp hơn tùy hồ sơ, với ví dụ minh họa khoản vay 10 triệu đồng trong 12 tháng tương đương 25,35%/năm.[2]

Ba con số trên không thể được xếp hạng trực tiếp nếu chưa biết cùng một cơ sở tính lãi, dòng tiền, phí bắt buộc và điều kiện áp dụng. Lãi suất phẳng, lãi trên dư nợ giảm dần và lãi suất quay vòng có thể tạo ra chi phí thực tế khác nhau dù cùng được biểu diễn dưới dạng phần trăm theo năm.

Phạm vi của Chương 4 chỉ mô tả cách chi phí được công bố. Việc chuẩn hóa lãi suất hiệu dụng, APR, phí và tổng chi phí được thực hiện ở Chương 5.

Hình 20. Ba cách công bố chi phí trên ba cơ sở tính lãi khác nhau. Nguồn: [2][4][5], phân loại [P].

4.7. "0% lãi suất" phải được đọc cùng điều khoản và biểu phí

Một sản phẩm hoặc chương trình có thể quảng bá 0% lãi suất nhưng vẫn cần kiểm tra phí chuyển đổi, phí của đối tác, phí xử lý hoặc các điều kiện phát sinh khác.

Home Credit hiện có chương trình trả góp cho giao dịch rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng, quảng bá 0% lãi suất và phí chuyển đổi 1,9%/tháng trên trang khuyến mại và trang câu hỏi thường gặp về thẻ tín dụng. [6]

Tuy nhiên, Biểu phí dịch vụ và lãi suất thẻ tín dụng chính thức của Home Credit (có hiệu lực từ 2/1/2026 và được cập nhật lại từ 2/2/2026) quy định phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt là 2,2%/tháng đối với dòng Thẻ tín dụng tiền mặt linh hoạt.[7]

Hai nguồn chính thức của cùng nhà cung cấp đang không hoàn toàn đồng nhất. Chênh lệch này có thể phản ánh hai dòng thẻ khác nhau (thẻ tín dụng Home Credit tiêu chuẩn và Thẻ tín dụng tiền mặt linh hoạt) chứ không hẳn một điều chỉnh đã áp dụng cho toàn bộ sản phẩm thẻ. Theo quy trình xử lý xung đột dữ liệu của báo cáo, Vaynhanh Research không chọn một mức phí làm "mức chuẩn" khi chưa xác định được dòng thẻ, điều kiện ưu đãi và bản điều khoản chi phối đúng giao dịch của từng khách hàng.

Kết luận có thể giữ: "0% lãi suất" không tự động đồng nghĩa "0 chi phí". Con số phí cụ thể phải được kiểm tra ở điều khoản áp dụng đúng sản phẩm và đúng thời điểm.

Hình 21. Xung đột giữa hai nguồn công bố chính thức của Home Credit về phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt. Nguồn: [6][7].

4.8. Hồ sơ và điều kiện: ít giấy tờ hơn không đồng nghĩa ít thẩm định hơn

Home Credit cho biết đối với khoản vay tiền mặt dưới 100 triệu đồng, giấy tờ đăng ký có thể chỉ cần CCCD còn hiệu lực; khoản trên 100 triệu đồng cần thêm giấy tờ chứng minh mục đích vay.[5]

FE CREDIT công bố các điều kiện cơ bản cho sản phẩm tiền mặt gồm công dân Việt Nam, độ tuổi 20-60 và thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng.[2]

Những thông tin trên cho thấy ma sát giấy tờ đã giảm ở một số luồng sản phẩm. Tuy nhiên, quy trình ngắn hơn không có nghĩa tổ chức cấp tín dụng ngừng thẩm định. Quyết định cuối cùng vẫn có thể phụ thuộc dữ liệu nội bộ, lịch sử tín dụng, nghĩa vụ nợ, thông tin xác minh và chính sách rủi ro.

> ***Sản phẩm được công bố không đồng nghĩa người dùng chắc chắn đủ điều kiện.***

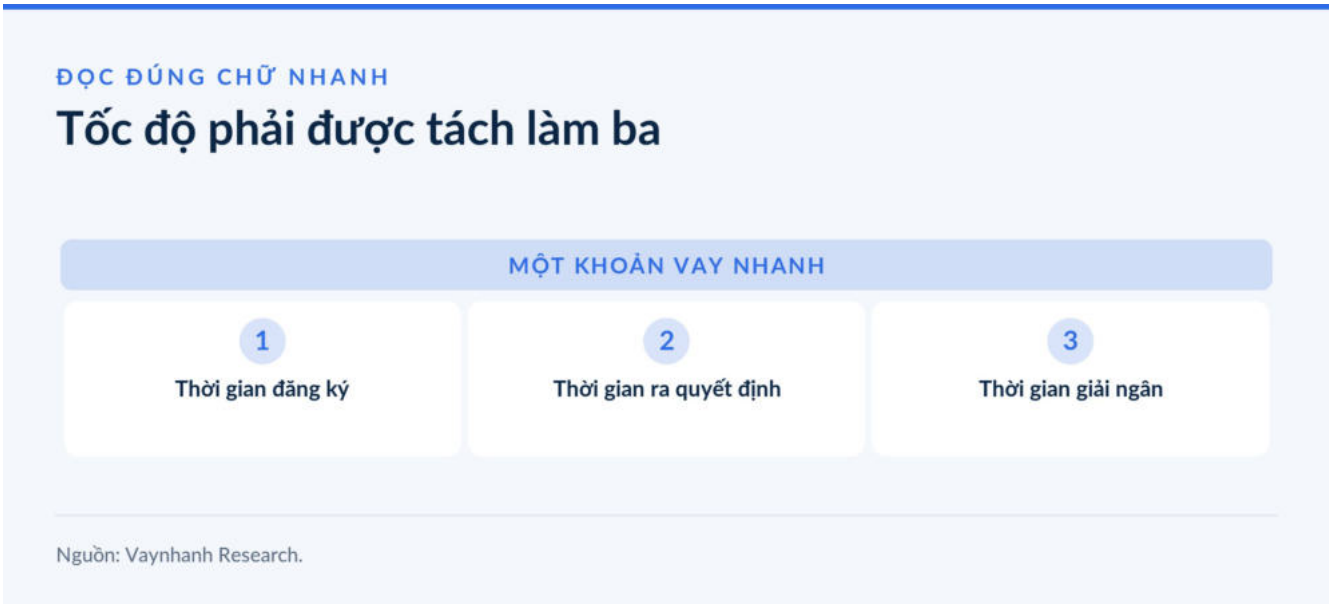
4.9. Tốc độ: phải tách thời gian đăng ký, thời gian quyết định và thời gian nhận tiền

Nhà cung cấp ngày càng dùng đơn vị phút hoặc giờ để mô tả trải nghiệm số. Home Credit quảng bá duyệt tự động trong 3 phút và giải ngân 10 phút sau khi ký hồ sơ đối với luồng vay tiền mặt online; FE CREDIT quảng bá mở thẻ tín dụng trong 5 phút; Shinhan Finance công bố giải ngân trong vòng 48 giờ sau khi khoản vay được duyệt.[3][8][4]

Đây đều là [P] thông tin nhà cung cấp công bố, không phải thời gian trung vị quan sát trên toàn bộ khách hàng.

Chỉ tiêu	Câu hỏi	Không được nhầm với
Thời gian hoàn thành đăng ký	Người dùng mất bao lâu để nhập và gửi đủ thông tin?	Thời gian phê duyệt
Thời gian ra quyết định	Tổ chức cấp tín dụng mất bao lâu để đưa ra kết quả?	Thời gian tiền vào tài khoản
Thời gian giải ngân	Sau khi được chấp thuận và hoàn tất điều kiện, mất bao lâu để người dùng nhận tiền/hạn mức?	Thời gian bắt đầu đăng ký

Báo cáo chưa công bố một chỉ số chuẩn hóa tốc độ vì chưa có dữ liệu quan sát đủ rộng để vận hành đáng tin cậy. Trong giai đoạn hiện tại, ba chỉ tiêu thời gian được lưu riêng và mọi thời gian do nhà cung cấp quảng bá phải được ghi rõ nguồn.



Hình 22. Ba mốc thời gian trong hành trình tín dụng và các mức thời gian được nhà cung cấp quảng bá. Nguồn: [3][4][8][9], phân loại [P].

4.10. Mỗi loại sản phẩm giải quyết nhu cầu theo một cách khác

Loại sản phẩm	Tiền mặt tự do	Gắn với giao dịch	Tái sử dụng hạn mức	Phù hợp để so sánh bằng	Rủi ro hiểu nhầm thường gặp
Vay tiền mặt/tín chấp	Có	Không nhất thiết	Không	Hạn mức, kỳ hạn, tổng chi phí, khoản trả định kỳ, điều kiện	Nhìn lãi suất quảng bá mà bỏ qua cách tính lãi/phí
Thẻ tín dụng	Có thể	Có thể	Có	Hạn mức, lãi suất/biểu phí, thời gian miễn lãi, trả góp, phí rút tiền	Coi hạn mức là thu nhập hoặc coi 0% là không có điều kiện
Trả góp tại điểm bán	Không	Có	Không	Giá hàng, trả trước, kỳ hạn, tổng tiền phải trả, phí/lãi	Chỉ nhìn khoản trả mỗi tháng
BNPL/PayLater	Tùy sản phẩm	Thường có	Tùy cấu trúc	Kỳ hạn, hạn mức, lãi/phí, điều kiện sử dụng	Coi khoản nhỏ là không đáng kể khi cộng dồn nhiều nghĩa vụ
Hạn mức/thấu chi	Có	Không nhất thiết	Có	Lãi suất sử dụng thực tế, phí, hạn mức, điều kiện kích hoạt	Coi hạn mức được cấp sẵn là khoản nên sử dụng tối đa

4.11. Khoảng trống lớn nhất: thông tin có nhưng chưa dễ so sánh

Vấn đề của bức tranh sản phẩm không phải chỉ là thiếu dữ liệu. Nhiều nhà cung cấp công bố khá nhiều thông tin, nhưng cách trình bày không đồng nhất: có bên nhấn mạnh lãi suất theo tháng; bên khác theo năm; có nơi dùng lãi phẳng; nơi khác dùng mức "từ"; một số chương trình quảng bá 0% nhưng có điều kiện hoặc phí riêng.

Để hỗ trợ so sánh có ý nghĩa, mỗi hồ sơ dữ liệu sản phẩm nên được chuẩn hóa theo cùng một cấu trúc:

- Tên nhà cung cấp và tên sản phẩm.
- Loại tín dụng và mục đích sử dụng.
- Hạn mức tối thiểu/tối đa.
- Kỳ hạn tối thiểu/tối đa.
- Lãi suất công bố và cơ sở tính lãi.
- Phí bắt buộc; bảo hiểm nếu có và có bắt buộc hay không.
- Khoản trả định kỳ và tổng tiền phải trả trong một tình huống chuẩn hóa.
- Điều kiện tuổi, thu nhập, việc làm, lịch sử tín dụng và giấy tờ.
- Kênh đăng ký.
- Thời gian đăng ký, thời gian quyết định và thời gian giải ngân, phân biệt thời gian do nhà cung cấp quảng bá với thời gian quan sát thực tế.
- Nguồn, ngày thu thập, ngày xác minh gần nhất và trạng thái xác minh.

Việc chuẩn hóa không đồng nghĩa xếp hạng. Nó chỉ tạo một mặt bằng dữ liệu chung để người dùng hiểu được những khác biệt thực sự.

4.12. Dữ liệu sản phẩm có tính thời điểm

Hạn mức, lãi suất, phí, khuyến mại, điều kiện và thời gian xử lý có thể thay đổi nhanh. Vì vậy, cơ sở dữ liệu sản phẩm có giá trị nghiên cứu phải coi mỗi hồ sơ dữ liệu là một quan sát tại thời điểm cụ thể, không phải thông tin đúng vĩnh viễn.

> *Mỗi hồ sơ dữ liệu nên có tối thiểu: nguồn -> ngày thu thập -> ngày kiểm tra gần nhất -> trạng thái xác minh.*

Nếu hai nguồn chính thức của cùng nhà cung cấp xung đột, báo cáo phải ghi nhận xung đột, kiểm tra điều kiện chi phối và không tự chọn con số thuận tiện hơn. Trường hợp phí chuyển đổi trả góp rút tiền mặt của Home Credit tại mục 4.7 được giữ như một xung đột dữ liệu cần làm rõ thay vì được "sửa" bằng suy đoán; lần kiểm tra lại ngày 24/7/2026 cho thấy xung đột này vẫn còn tồn tại giữa các kênh công bố chính thức của cùng nhà cung cấp.

4.13. Những điều Chương 4 không kết luận

- Không khẳng định 10-50 triệu đồng là vùng vay nhanh cốt lõi của toàn thị trường khi chưa có dữ liệu phân bố khoản vay đủ đại diện.

- Không coi hạn mức tối đa trên trang thông tin của nhà cung cấp là số tiền điển hình hoặc số tiền khách hàng chắc chắn được duyệt.
- Không so sánh lãi suất phẳng với lãi suất dư nợ giảm dần chỉ bằng con số phần trăm niêm yết.
- Không coi các thông tin quảng bá "duyệt 3 phút", "giải ngân 10 phút" hoặc "mở thẻ 5 phút" là thời gian đảm bảo cho mọi hồ sơ.
- Không coi việc chỉ cần CCCD là bằng chứng cho thấy tổ chức không thẩm định rủi ro.
- Không coi 0% lãi suất là 0 chi phí nếu điều khoản sản phẩm vẫn có thể phát sinh phí hoặc điều kiện khác.
- Không gọi tín dụng số hoặc tài chính nhúng là một loại hình pháp lý riêng; đó có thể là cách sản phẩm được phân phối.
- Không xếp hạng sản phẩm nào "tốt nhất" trong Chương 4.

4.14. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Một thị trường có nhiều sản phẩm hơn không tự động tạo ra quyết định tín dụng tốt hơn. Khi hạn mức, kỳ hạn, cách tính lãi, phí, điều kiện và tốc độ đều khác nhau, chi phí tìm hiểu của người dùng tăng lên.

Vì vậy, giá trị của lớp thông tin thị trường không nằm ở việc liệt kê càng nhiều khoản vay càng tốt. Giá trị nằm ở việc chuẩn hóa dữ liệu đủ tốt để người đọc có thể trả lời năm câu hỏi cơ bản:

- Tôi có thể tiếp cận khoảng bao nhiêu?
- Tôi sẽ trả trong bao lâu?
- Tổng chi phí và khoản trả định kỳ là bao nhiêu?
- Tôi có đáp ứng điều kiện cơ bản không?
- Mất bao lâu để có kết quả và thực sự nhận được tiền/hạn mức?

*Kết luận: thị trường không thiếu sản phẩm; khoảng trống lớn hơn là **khả năng so sánh trên cùng một mặt bằng thông tin**.*

Kết luận chính

- Bức tranh sản phẩm tín dụng nhanh gồm ít nhất năm hình thức kinh tế chính: vay tiền mặt/tín chấp, thẻ tín dụng/hạn mức quay vòng, trả góp tại điểm bán, BNPL/PayLater và hạn mức/thấu chi được cấp trước.
- Các hạn mức đang được nhà cung cấp công bố trải rộng từ vài triệu đến hàng trăm triệu đồng; chưa có bằng chứng đủ để xác định một "quy mô khoản vay cốt lõi" cho toàn thị trường.
- "Tiếp cận nhanh" không đồng nghĩa "kỳ hạn ngắn": nhiều sản phẩm tín chấp hiện có kỳ hạn gần 5 năm.
- Chi phí là thuộc tính khó so sánh nhất vì cách tính lãi và cấu trúc phí không đồng nhất; Chương 5 sẽ thực hiện việc chuẩn hóa chi phí.
- Giảm giấy tờ không đồng nghĩa giảm thẩm định. Một số luồng chỉ yêu cầu CCCD nhưng quyết định cuối cùng vẫn phụ thuộc đánh giá tín dụng.
- Tốc độ phải được tách thành thời gian đăng ký, thời gian ra quyết định và thời gian giải ngân; thời gian do nhà cung cấp quảng bá không được coi là thời gian trung vị quan sát trên toàn bộ khách hàng.

- Thông tin sản phẩm có tính thời điểm và cần lớp xác minh nguồn/ngày; khi nguồn chính thức xung đột, báo cáo phải ghi nhận thay vì tự chọn con số.
- Khoảng trống lớn nhất của bức tranh sản phẩm hiện là khả năng so sánh nhất quán, không phải số lượng sản phẩm.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research phân loại thị trường tín dụng nhanh Việt Nam theo hình thức kinh tế của sản phẩm, thay vì coi "tín dụng số" là một loại sản phẩm riêng: vay tiền mặt/tín chấp, thẻ tín dụng/hạn mức quay vòng, trả góp tại điểm bán, BNPL/PayLater và hạn mức tín dụng được cấp trước.
2. Các sản phẩm tín chấp được kiểm tra tại ngày 24/7/2026 có kỳ hạn có thể kéo dài gần 5 năm, cho thấy "nhanh" mô tả tốc độ tiếp cận tín dụng chứ không nhất thiết mô tả thời gian hoàn trả.
3. Vaynhanh Research xác định khả năng so sánh là một khoảng trống quan trọng của bức tranh sản phẩm: cùng một nhu cầu tín dụng có thể được chào bằng các cấu trúc lãi suất, phí, kỳ hạn, hạn mức và tốc độ rất khác nhau.

Ghi chú nghiên cứu

Các thông số sản phẩm trong Chương 4 là [P] thông tin do nhà cung cấp công bố tại thời điểm kiểm tra, không phải kết quả quan sát độc lập trên toàn bộ khách hàng. Những thông tin về tốc độ chỉ được trình bày là thời gian quảng bá, trừ khi có dữ liệu thực nghiệm khác.

Báo cáo không công bố các chỉ số hay mô hình riêng chưa thể vận hành bằng dữ liệu. Những khái niệm như vùng hạn mức cốt lõi, chuẩn tốc độ hoặc mô hình đánh giá sản phẩm chỉ nên được đưa trở lại khi có phương pháp, mẫu dữ liệu và quy trình kiểm định phù hợp.

Chương 4 cũng không đi sâu vào khả năng chi trả, hành vi lựa chọn hay nhóm khách hàng chưa được phục vụ đầy đủ. Các câu hỏi đó thuộc Chương 5, Chương 8 và Chương 9.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố 2/6/2026. Nguồn chính cho nhận định về cơ cấu sản phẩm năm 2025: thẻ tín dụng và vay mua hàng tiêu dùng bền tăng vai trò, vay tiền mặt giảm tỷ trọng. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

[2] FE CREDIT. Trang sản phẩm Tiền mặt linh hoạt và câu hỏi thường gặp (kiểm tra lại 24/7/2026). Hạn mức tối đa 100 triệu đồng; kỳ hạn 6-36 tháng; độ tuổi 20-60; thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng; không thế chấp; lãi suất ưu đãi tối đa khoảng 5,49%/tháng, ví dụ 10 triệu đồng/12 tháng tương đương 25,35%/năm. https://www.fecredit.com.vn/tien-mat-linh-hoat/

[3] Home Credit Việt Nam. "Vay tiền online trả góp theo tháng: Hạn mức cao, duyệt 3 phút chỉ cần CCCD", đăng 22/7/2026, xác minh lại 24/7/2026. Công bố hạn mức 5-250 triệu đồng, kỳ hạn 3-57 tháng, duyệt tự động 3 phút, giải ngân 10 phút sau ký hồ sơ. https://www.homecredit.vn/blog/vay-tien-online-tra-gop-theo-thang-clx

[4] Shinhan Finance. Trang sản phẩm Personal Loan, kiểm tra lại 24/7/2026. Lãi suất từ 18%/năm đến 49%/năm tùy đánh giá tín dụng; hạn mức tối đa 500 triệu đồng (tối đa 13 lần thu nhập tháng); thời hạn 12-60 tháng; giải ngân trong vòng 48 giờ sau khi được duyệt. https://shinhanfinance.com.vn/en/product/personal-loan

[5] Home Credit Việt Nam. Câu hỏi thường gặp về vay tiền mặt, xác minh lại 24/7/2026. Lãi suất phẳng tối đa 33,94%/năm; ví dụ 60 triệu đồng/12 tháng, lãi phẳng 20,22%/năm, tổng thanh toán 71.973.348 đồng; dưới 100 triệu đồng chỉ cần CCCD, trên 100 triệu đồng cần thêm giấy tờ mục đích vay. https://www.homecredit.vn/faq/vay-tien-mat

[6] Home Credit Việt Nam. Trang khuyến mại "Trả góp cho giao dịch rút tiền mặt" và câu hỏi thường gặp về thẻ tín dụng, còn hiệu lực tại ngày kiểm tra 24/7/2026. Trang hiện ghi 0% lãi suất và phí chuyển đổi 1,9%/tháng. https://www.homecredit.vn/khuyen-mai/tra-gop-cho-giao-dich-rut-tien-mat

[7] Home Credit Việt Nam. Biểu phí dịch vụ và lãi suất thẻ tín dụng, có hiệu lực từ 2/1/2026 và cập nhật lại từ 2/2/2026 (kiểm tra lại 24/7/2026). Văn bản quy định phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt 2,2%/tháng đối với Thẻ tín dụng tiền mặt linh hoạt, khác với mức 1,9%/tháng vẫn hiển thị trên trang khuyến mại/FAQ tại cùng thời điểm. https://www.homecredit.vn/upload/251202_Credit_Card_tariff_VN_final_updated_77f9eb31f0.pdf

[8] FE CREDIT. Trang sản phẩm Thẻ tín dụng, kiểm tra lại 24/7/2026. Thẻ tín dụng được quảng bá “5 phút phê duyệt”; đây là thông tin do nhà cung cấp công bố. https://www.fecredit.com.vn/the-tin-dung/

[9] Home Credit Việt Nam. Trang mở thẻ tín dụng online và câu hỏi thường gặp về thẻ tín dụng, kiểm tra lại 24/7/2026. Nhà cung cấp công bố hạn mức thẻ 1-100 triệu đồng và luồng xét duyệt khoảng 3 phút. https://www.homecredit.vn/the-tin-dung-online

[10] Home Credit Việt Nam / Home PayLater. Mục câu hỏi thường gặp về hợp đồng vay và trang sản phẩm Home PayLater, kiểm tra lại 24/7/2026. Lãi suất tùy giá trị, kỳ hạn và điểm tín dụng; kỳ hạn 1-3 tháng đang áp dụng lãi suất ưu đãi 0%; một số luồng cho phép chia thanh toán đến 12 tháng; hạn mức phổ biến được nhà cung cấp công bố đến 25 triệu đồng. https://www.homecredit.vn/faq/hop-dong-vay ; https://www.homepaylater.vn/

Chương 5. Kinh tế học và chi phí của tín dụng nhanh

Người vay nhận bao nhiêu, phải trả bao nhiêu và khoản trả đó có phù hợp với dòng tiền hay không?

Luận điểm trung tâm: một khoản vay không thể được gọi là rẻ hay đắt chỉ từ lãi suất quảng bá. Để hiểu chi phí thực, phải nhìn đồng thời dòng tiền nhận được, cách tính lãi, phí, khoản trả định kỳ, tổng tiền phải trả và các chi phí phát sinh theo tình huống.

5.1. Tổng quan

Trong thị trường tín dụng nhanh, chi phí là yếu tố được nhắc đến nhiều nhất nhưng lại dễ bị hiểu sai nhất. Người dùng có thể gặp lãi suất theo tháng, lãi suất theo năm, lãi suất phẳng, mức "từ", chương trình 0% lãi suất hoặc một khoản phí chuyển đổi thay cho lãi.

Những cách trình bày này có thể hợp lệ trong từng cấu trúc sản phẩm, nhưng không thể so sánh trực tiếp nếu chưa chuẩn hóa cùng một dòng tiền và cùng một phạm vi chi phí.

Câu hỏi đúng không chỉ là "lãi suất bao nhiêu?", mà là: tôi thực nhận bao nhiêu, mỗi tháng trả bao nhiêu, tổng cộng trả bao nhiêu?

5.2. Chi phí của khoản tín dụng gồm những gì?

Lớp chi phí	Nội dung	Cách xử lý khi so sánh
Lãi	Khoản tiền trả cho việc sử dụng vốn theo phương pháp tính của hợp đồng.	Ghi rõ lãi suất, kỳ tính và cơ sở tính: dư nợ ban đầu, dư nợ giảm dần hay dư nợ quay vòng.
Phí bắt buộc	Phí xử lý, phí chuyển đổi, phí dịch vụ hoặc khoản bắt buộc khác để sử dụng sản phẩm.	Phải được đưa vào tổng chi phí và dòng tiền nếu người vay không thể từ chối.
Chi phí tùy chọn	Bảo hiểm hoặc dịch vụ bổ sung thực sự tự nguyện.	Tách riêng; không đưa vào kịch bản cơ sở nếu người vay có quyền từ chối mà không ảnh hưởng điều kiện tín dụng.
Chi phí theo sự kiện	Phí trả trước hạn, lãi/phí chậm trả, phí rút tiền, phí chuyển đổi trả góp.	Mô phỏng theo từng tình huống; không cộng vào kịch bản trả đúng hạn nếu sự kiện chưa xảy ra.
Tổng tiền phải trả	Tổng tất cả dòng tiền người vay phải thanh toán trong tình huống được phân tích.	Đây là kết quả cuối cùng cần hiển thị cùng khoản trả định kỳ.

Lãi suất là một đầu vào. Tổng nghĩa vụ thanh toán là kết quả. Việc chỉ hiển thị lãi suất có thể bỏ qua những khoản phí hoặc sự khác biệt lớn do phương pháp tính lãi.

5.3. Lãi suất phẳng và lãi trên dư nợ giảm dần

Lãi suất phẳng thường tính lãi dựa trên số tiền vay ban đầu trong suốt kỳ hạn, dù người vay đã hoàn trả một phần gốc. Lãi trên dư nợ giảm dần tính lãi trên phần gốc còn lại sau mỗi kỳ thanh toán.

Đặc điểm	Lãi suất phẳng	Lãi trên dư nợ giảm dần
Cơ sở tính	Thường dựa trên số tiền vay ban đầu	Dựa trên dư nợ còn lại
Số tiền làm cơ sở tính lãi	Không giảm tương ứng với phần gốc đã trả trong cách biểu diễn phẳng	Giảm sau mỗi kỳ trả gốc
Khả năng so sánh trực tiếp	Không thể so với lãi suất tính trên dư nợ giảm dần chỉ bằng con số phần trăm	Cần đưa về cùng dòng tiền hoặc APR/lãi suất hiệu dụng

Hai mức 20%/năm có thể tạo chi phí rất khác nhau nếu một mức là lãi phẳng và mức còn lại tính trên dư nợ giảm dần.

Hình 23. Số tiền được dùng làm cơ sở tính lãi qua 12 kỳ theo hai phương pháp. Minh hoạ phương pháp tính, giả định trả gốc đều. Nguồn: Vaynhanh Research.

5.4. Ví dụ dòng tiền thực tế từ Home Credit

Trong mục câu hỏi thường gặp về vay tiền mặt, Home Credit công bố ví dụ khoản vay 60.000.000 đồng trong 12 tháng, lãi suất phẳng 20,22%/năm, khoản trả hàng tháng 5.997.779 đồng và tổng số tiền thanh toán 71.973.348 đồng. [1]

Chỉ tiêu	Giá trị
Số tiền nhận ban đầu	60.000.000 đồng
Số kỳ thanh toán	12 kỳ
Khoản trả mỗi kỳ	5.997.779 đồng
Tổng tiền phải trả	71.973.348 đồng
Phần vượt số tiền nhận ban đầu	11.973.348 đồng
Phần vượt / số tiền nhận ban đầu	Xấp xỉ 19,96% trong 12 tháng

Ví dụ cho thấy người vay nhận 60 triệu đồng nhưng thanh toán tổng cộng gần 71,97 triệu đồng. Con số 20,22%/năm được nhà cung cấp ghi rõ là lãi suất phẳng; nó không nên được hiểu như một lãi suất 20,22%/năm trên dư nợ giảm dần.

> *Ghi chú kiểm chứng [D]. Nếu tính ngược lãi suất phẳng từ chính dòng tiền của ví dụ, phần vượt 11.973.348 đồng trên số tiền vay 60.000.000 đồng tương đương 19,96%/năm, thấp hơn 0,26 điểm phần trăm so với mức 20,22%/năm mà nhà cung cấp ghi trong cùng ví dụ. Nếu áp đúng 20,22% phẳng, tổng thanh toán sẽ là 72.132.000 đồng, cao hơn 158.652 đồng so với con số 71.973.348 đồng được công bố, tương đương 0,22% tổng thanh toán. Chênh lệch có thể đến từ cách làm tròn khoản trả định kỳ hoặc quy ước tính ngày của nhà cung cấp. Báo cáo giữ nguyên các con số do nhà cung cấp công bố và ghi nhận sai lệch thay vì tự điều chỉnh. Phép tính lãi suất hiệu dụng tại mục 5.5 dựa trên dòng tiền thực tế nên không bị ảnh hưởng bởi sai lệch này.*

5.5. Lãi suất hiệu dụng suy ra từ dòng tiền

Vaynhanh Research kiểm tra dòng tiền của ví dụ bằng phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR). Tìm r sao cho giá trị hiện tại của 12 khoản thanh toán bằng đúng 60 triệu đồng:

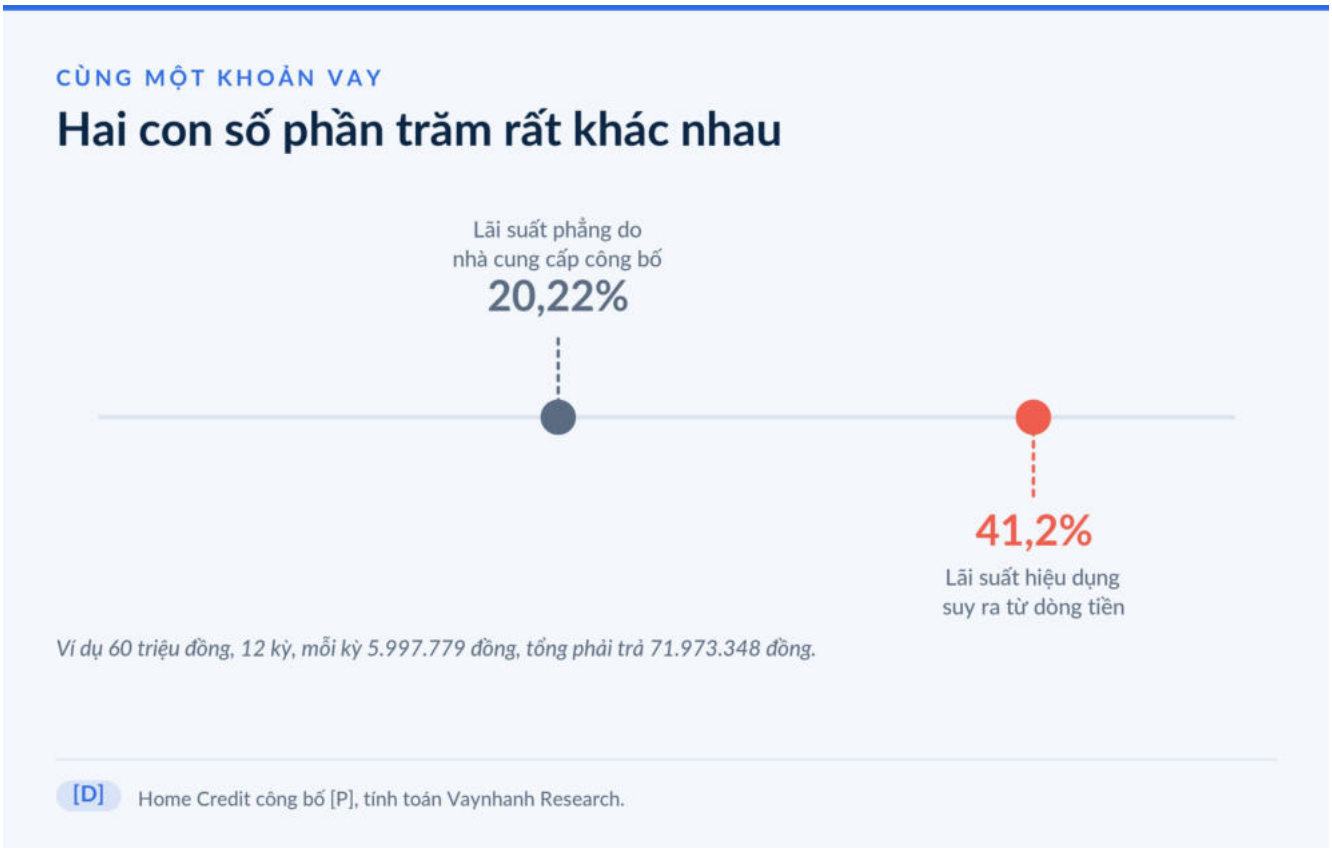
$$60.000.000 = \Sigma\ [5.997.779 / (1 + r)^t], \text{ với } t \text{ từ } 1 \text{ đến } 12$$

Kết quả tính toán cho r xấp xỉ 2,9167% mỗi tháng. Nếu quy đổi theo lãi kép, mức hiệu dụng năm tương ứng là:

$$(1 + 2{,}9167\%)^{12} - 1 \approx 41{,}2\%/\text{năm}$$

Nếu chỉ nhân 2,9167% với 12, kết quả khoảng 35%/năm. Đây là mức quy đổi tuyến tính, không phải lãi suất hiệu dụng năm theo lãi kép.

Mức 41,2% là phép tính nghiên cứu suy ra từ dòng tiền ví dụ, không phải APR chính thức do Home Credit công bố và không đại diện cho mọi hợp đồng. APR chính thức của một hợp đồng chỉ có thể xác định khi có đầy đủ lịch giải ngân, lịch thanh toán, phí bắt buộc và điều khoản cụ thể.



Hình 24. Ví dụ dòng tiền do Home Credit công bố [P] và lãi suất hiệu dụng do Vaynhanh Research suy ra từ dòng tiền đó [D]. Nguồn: [1].

Hình 25. Ba con số của cùng một khoản vay ví dụ 60 triệu đồng, 12 kỳ. Nguồn: Home Credit công bố [P], Vaynhanh Research tính lại [D].

5.6. Lãi suất trên 20%/năm có vi phạm pháp luật không?

Khi nhìn thấy mức lãi suất hiệu dụng ước tính khoảng 41,2%/năm ở ví dụ trên, hoặc mức lãi suất thẻ tín dụng 49,5%/năm được nêu tại mục 5.14, nhiều người đọc có thể đặt câu hỏi: mức này có vượt trần lãi suất mà pháp luật cho phép hay không?

Khoản 1 Điều 468 Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 (Quốc hội thông qua 24/11/2015, hiệu lực từ 1/1/2017) quy định lãi suất vay do các bên thỏa thuận, nhưng mức thỏa thuận không được vượt quá 20%/năm của khoản tiền vay, trừ trường hợp luật khác có liên quan quy định khác. [5]

Ngân hàng và công ty tài chính được Ngân hàng Nhà nước cấp phép (bao gồm các doanh nghiệp được nhắc đến trong báo cáo này) không cho vay theo quan hệ dân sự thông thường mà theo Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15 (Quốc hội thông qua 18/1/2024, hiệu lực từ 1/7/2024). Điều 100 của luật này quy định tổ chức tín dụng được quyền ấn định lãi suất, phí trong hoạt động cấp tín dụng theo thỏa thuận với khách hàng, trong khuôn khổ quy định của Ngân hàng Nhà nước. [6]

Đây chính là "luật khác có liên quan quy định khác" mà Điều 468 Bộ luật Dân sự dẫn chiếu tới. Vì vậy, một mức lãi suất do ngân hàng hoặc công ty tài chính được cấp phép công bố công khai (kể cả khi vượt 20%/năm) không đương nhiên vi phạm pháp luật.

> **Một mức lãi suất trên 20%/năm từ ngân hàng hoặc công ty tài chính được cấp phép không đương nhiên vi phạm pháp luật, nhưng không vi phạm pháp luật không có nghĩa là phù hợp với mọi người vay.**

Tính hợp pháp và tính phù hợp là hai câu hỏi khác nhau. Một khoản vay có thể hoàn toàn hợp pháp nhưng vẫn không phù hợp nếu khoản trả định kỳ vượt quá khả năng chi trả của người vay (nội dung được phân tích tiếp ở các mục sau).

Hình 26. Quan hệ giữa trần lãi suất của Bộ luật Dân sự và quyền ấn định lãi suất theo Luật Các tổ chức tín dụng. Nguồn: [5] [6], phân loại [F].

5.7. Mức "từ" và hiệu ứng neo giá

Một mức lãi suất "từ" phản ánh điều kiện khởi điểm hoặc mức áp dụng cho một nhóm hồ sơ nhất định, không phải chi phí điển hình cho mọi khách hàng.

Khi người dùng nhìn thấy một con số nhỏ đầu tiên, con số đó có thể trở thành mốc tham chiếu trong toàn bộ quá trình lựa chọn. Vì vậy, mức "từ 0,75%/tháng" hoặc "từ 18%/năm" phải luôn đi kèm cách tính lãi, điều kiện áp dụng và cảnh báo rằng mức thực tế phụ thuộc thẩm định.

Mức lãi suất khởi điểm ≠ chi phí điển hình của người vay.

5.8. "0% lãi suất" không tự động bằng "0 chi phí"

Trong các chương trình thẻ tín dụng hoặc trả góp, chi phí có thể được thể hiện bằng phí chuyển đổi thay vì lãi. Do đó người dùng cần kiểm tra cả lãi suất, phí và tổng tiền thanh toán.

Home Credit có một trang chương trình trả góp cho giao dịch rút tiền mặt ghi 0% lãi suất và phí chuyển đổi 1,9%/tháng. [2]

Tuy nhiên, thông báo điều chỉnh biểu phí của chính doanh nghiệp nêu phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt tăng từ 1,9% lên 2,2%/tháng đối với giao dịch chuyển đổi từ ngày 2/1/2026. [3]

Hai nguồn chính thức không hoàn toàn đồng nhất. Báo cáo không chọn một mức phí làm chuẩn nếu chưa xác định rõ chương trình ưu đãi, loại thẻ và điều khoản chi phối giao dịch cụ thể.

Kết luận có thể bảo vệ: 0% lãi suất không đồng nghĩa 0 chi phí. Mức phí cụ thể phải được xác minh theo điều khoản đúng sản phẩm và đúng thời điểm.

5.9. APR hữu ích nhưng không đủ

Tỷ lệ phần trăm hằng năm (APR) có thể giúp đưa lãi và các khoản phí bắt buộc vào một thước đo chuẩn hóa hơn. Tuy nhiên, APR không thay thế được hai thông tin rất thực tế: khoản trả mỗi kỳ và tổng số tiền phải thanh toán.

Chỉ tiêu	Câu hỏi được trả lời	Giới hạn
APR / lãi suất hiệu dụng	Chi phí tương đối của dòng tiền tín dụng khi quy về năm là bao nhiêu?	Có thể khó hiểu với người dùng phổ thông; phụ thuộc việc đưa đủ phí và đúng thời điểm dòng tiền.
Khoản trả định kỳ	Mỗi tháng/kỳ tôi phải dành bao nhiêu tiền?	Không cho biết tổng chi phí nếu nhìn riêng.
Tổng tiền phải trả	Tôi sẽ thanh toán tổng cộng bao nhiêu?	Không cho biết áp lực từng tháng hoặc tốc độ phát sinh chi phí.

Hình 27. Ba thước đo chi phí tín dụng và giới hạn của từng thước đo. Nguồn: Vaynhanh Research.

5.10. Chi phí thấp hơn chưa chắc phù hợp hơn

Một khoản vay có APR thấp hơn nhưng kỳ hạn ngắn có thể tạo khoản trả hằng tháng quá cao so với phần thu nhập còn lại của người vay. Ngược lại, kéo dài kỳ hạn có thể làm khoản trả hàng tháng thấp hơn nhưng tăng tổng chi phí và thời gian mang nợ.

Vì vậy, quyết định tín dụng cần tách hai câu hỏi:

- Khoản vay này có chi phí tương đối thấp hay cao?
- Khoản trả định kỳ có phù hợp với dòng tiền thực tế của người vay hay không?

Khoản vay rẻ hơn về tổng chi phí vẫn có thể không phù hợp nếu khoản trả hằng tháng vượt khả năng chi trả.

5.11. Ba lớp tác động kinh tế đối với người vay

Lớp tác động	Nội dung	Ví dụ
Chi phí tài chính	Lãi và phí trả cho khoản tín dụng.	Tổng tiền phải trả cao hơn số tiền thực nhận.
Áp lực dòng tiền	Tỷ trọng thu nhập phải dành cho nghĩa vụ trả nợ định kỳ.	Khoản trả 5 triệu đồng/tháng có thể không phù hợp với người chỉ còn 3 triệu đồng sau chi phí thiết yếu.
Mất khả năng linh hoạt	Khoản nợ làm giảm khả năng tiết kiệm, ứng phó sự cố hoặc tiếp nhận nghĩa vụ mới.	Không còn dư địa tạo quỹ dự phòng hoặc xử lý viện phí đột xuất.

Lớp thứ ba khó đo bằng một con số lãi suất nhưng có ý nghĩa lớn đối với tín dụng có kỳ hạn dài hoặc khoản trả chiếm tỷ trọng cao trong thu nhập.

5.12. Tốc độ và khả năng tiếp cận có thể ảnh hưởng đến giá, nhưng chưa thể định lượng

Về mặt kinh tế, một sản phẩm xử lý nhanh, ít giấy tờ hoặc phục vụ hồ sơ khó đánh giá hơn có thể phải bù đắp chi phí công nghệ, gian lận, tổn thất kỳ vọng và chi phí phục vụ trên mỗi khoản vay.

Điều đó gợi ý có thể tồn tại phần chênh lệch giá gắn với tốc độ hoặc khả năng tiếp cận. Tuy nhiên, dữ liệu công khai hiện chưa đủ để tách riêng phần chênh lệch do tốc độ khỏi phần do rủi ro, chi phí vốn, quy mô khoản vay và cấu trúc vận hành.

“Phụ phí tốc độ” và “phụ phí khả năng tiếp cận” chỉ là giả thuyết nghiên cứu [H], chưa phải kết luận định lượng của thị trường Việt Nam.

5.13. Vì sao mức giá giữa các nhóm nhà cung cấp có thể khác nhau?

Ngân hàng thường có lợi thế về chi phí vốn, quan hệ tài khoản và dữ liệu giao dịch của khách hàng hiện hữu. Công ty tài chính có thể phục vụ khoản vay nhỏ hơn, hồ sơ ít dữ liệu hơn hoặc các phân khúc có rủi ro và chi phí vận hành cao hơn.

Những khác biệt này có thể ảnh hưởng đến định giá. Tuy nhiên, báo cáo không sử dụng kết luận đơn giản “ngân hàng luôn rẻ hơn công ty tài chính”, vì chi phí thực tế còn phụ thuộc sản phẩm, hồ sơ, kỳ hạn, phí, chương trình ưu đãi và khả năng khách hàng thực sự đủ điều kiện.

5.14. Chi phí phải được phân tích theo tình huống

Tình huống	Dòng tiền cần tính	Câu hỏi người vay cần biết
Trả đúng hạn	Tất cả khoản trả theo lịch, lãi và phí bắt buộc.	Tổng tiền và khoản trả định kỳ là bao nhiêu?
Trả trước hạn	Khoản đã trả, dư nợ còn lại và phí tất toán trước hạn.	Trả sớm có thực sự tiết kiệm không?
Trả chậm	Lãi/phí chậm trả, phí phạt và các tác động liên quan.	Một kỳ trễ làm chi phí thay đổi thế nào?
Rút tiền/chuyển đổi trả góp bằng thẻ	Phí rút, lãi từ ngày giao dịch, phí chuyển đổi và khoản trả theo kỳ.	0% lãi có còn phí nào khác không?

Theo biểu phí dịch vụ và lãi suất thẻ tín dụng có hiệu lực từ ngày 2/2/2026, Home Credit áp dụng một mức lãi suất chung 49,5%/năm cho toàn bộ dư nợ thẻ tín dụng, không phân biệt giao dịch mua sắm hay giao dịch rút tiền mặt; quy đổi tuyến tính, mức này tương đương khoảng 4,13%/tháng. [3]

Tuy nhiên, một bài hướng dẫn của Home Credit cập nhật tháng 7/2026 (tức sau thời điểm biểu phí trên có hiệu lực) vẫn nêu phí rút tiền tại ATM 3% giá trị giao dịch (tối thiểu 30.000 đồng) và lãi suất 3,75%/tháng riêng cho giao dịch rút tiền mặt, tương đương khoảng 45%/năm nếu quy đổi tuyến tính, thấp hơn mức 49,5%/năm trong biểu phí đang áp dụng. [4]

Đây là xung đột dữ liệu cùng loại với trường hợp phí chuyển đổi trả góp rút tiền mặt tại mục 5.8: hai nguồn chính thức của cùng một nhà cung cấp chưa khớp nhau. Báo cáo không tự chọn con số thấp hơn để trình bày như mức lãi suất hiện hành; người vay nên xác nhận trực tiếp mức lãi suất áp dụng cho giao dịch rút tiền tại thời điểm thực hiện giao dịch, thay vì dựa vào một bài viết có thể chưa được cập nhật theo biểu phí mới nhất.

Những mức này minh họa rằng chi phí của thẻ có thể thay đổi mạnh theo hành vi sử dụng, không chỉ theo hạn mức được cấp.

5.15. Hạn mức được duyệt không phải số tiền nên vay

Nếu người dùng cần 15 triệu đồng nhưng được cấp hạn mức 50 triệu đồng, việc sử dụng toàn bộ hạn mức làm tăng gốc tính lãi, khoản trả định kỳ và tổng nghĩa vụ.

Số tiền tối đa có thể vay ≠ số tiền phù hợp nên vay.

Nguyên tắc có trách nhiệm là bắt đầu từ nhu cầu thực tế và khả năng trả nợ, không bắt đầu từ hạn mức tối đa mà sản phẩm cho phép.

5.16. Hộp thông tin chi phí chuẩn

Để người dùng không phải tự diễn giải nhiều cách công bố khác nhau, Vaynhanh Research đề xuất mỗi sản phẩm hoặc ví dụ tính toán hiển thị cùng một bộ thông tin:

Trường thông tin	Nội dung phải hiển thị
Số tiền người vay thực nhận	Sau khi trừ khoản khấu trừ bắt buộc tại thời điểm giải ngân, nếu có.
Kỳ hạn và số kỳ trả	Số tháng/kỳ và lịch thanh toán.
Lãi suất công bố	Mức lãi, đơn vị thời gian và điều kiện áp dụng.
Phương pháp tính lãi	Lãi phẳng, dư nợ giảm dần hoặc quay vòng.
Phí bắt buộc	Tên phí, cách tính và thời điểm thu.
APR/lãi suất hiệu dụng ước tính	Công thức, giả định và cảnh báo nếu không phải APR chính thức.
Khoản trả định kỳ	Số tiền mỗi tháng/kỳ.
Tổng tiền phải trả	Tổng dòng tiền trong kịch bản trả đúng hạn.
Chi phí trả sớm/trả chậm	Hiển thị riêng theo tình huống.

5.17. Vì sao báo cáo chưa công bố “Chỉ số chi phí vay nhanh”?

Một chỉ số chi phí dựa trên rổ vay chuẩn hoá, ví dụ 20 triệu đồng trong 12 tháng, là ý tưởng có giá trị theo dõi nhưng chưa đủ điều kiện để công bố như một index.

Để một chỉ số chi phí có ý nghĩa, cần tối thiểu:

- Cơ sở dữ liệu sản phẩm đủ rộng và cập nhật.
- Quy tắc xác định sản phẩm đủ điều kiện đưa vào rổ.
- Cùng cách tính dòng tiền, phí bắt buộc và APR.
- Xử lý ưu đãi cá nhân hóa và mức lãi “từ”.
- Quy tắc trọng số và kiểm tra độ ổn định qua thời gian.
- Công bố độ bao phủ và hạn chế dữ liệu.

Cho tới khi vượt qua các điều kiện này, báo cáo chỉ sử dụng các tình huống chuẩn hóa để minh họa cách tính, không công bố một mức “chi phí trung vị của thị trường” hoặc chỉ số 2026 = 100.

5.18. Những điều Chương 5 không kết luận

- Không coi 20,22% lãi phẳng của ví dụ Home Credit là mức giá điển hình của Home Credit hoặc toàn thị trường.
- Không gọi mức 41,2%/năm suy ra từ dòng tiền là APR chính thức của hợp đồng; đây là lãi suất hiệu dụng ước tính trong mô hình dòng tiền đều.
- Không dùng phép nhân tuyến tính 2,92% × 12 = 35% như lãi suất hiệu dụng năm.

- Không coi mức lãi suất "từ" là mức mà phần lớn khách hàng sẽ được áp dụng.
- Không coi chương trình 0% lãi suất là không có phí hoặc không có điều kiện.
- Không kết luận ngân hàng luôn rẻ hơn công ty tài chính đối với mọi khách hàng.
- Không khẳng định thị trường có mức phụ phí tốc độ hoặc phụ phí khả năng tiếp cận cụ thể khi chưa có dữ liệu định lượng.
- Không công bố Cost Index hoặc benchmark thị trường nếu chưa vượt qua điều kiện kích hoạt phương pháp.
- Không coi lãi suất 3,75%/tháng cho giao dịch rút tiền mặt là mức đang áp dụng chính thức, khi biểu phí hiện hành của Home Credit công bố mức lãi suất chung 49,5%/năm cho toàn bộ dư nợ thẻ; đây là xung đột dữ liệu chưa được nhà cung cấp giải thích.
- Không coi mức lãi suất trên 20%/năm là dấu hiệu vi phạm pháp luật khi bên cho vay là ngân hàng hoặc công ty tài chính được cấp phép hoạt động theo Luật Các tổ chức tín dụng.

5.19. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Tín dụng nhanh có giá trị vì nó cho phép người dùng chuyển sức mua từ tương lai về hiện tại. Nhưng giá trị của sự nhanh chóng chỉ bền vững khi nghĩa vụ tạo ra được hiểu rõ và nằm trong khả năng hấp thụ của dòng tiền.

Một thị trường minh bạch không nhất thiết là thị trường trong đó mọi khoản vay đều rẻ. Đó là thị trường trong đó người vay có thể nhìn thấy rõ số tiền thực nhận, khoản trả định kỳ, tổng tiền phải trả và những gì xảy ra nếu trả sớm hoặc trả chậm.

> **Khoản vay rẻ nhất không phải lúc nào cũng phù hợp nhất, nhưng chi phí thực phải luôn được trình bày rõ.**

Kết luận chính

- Lãi suất quảng bá không phải tổng chi phí tín dụng.
- Lãi suất phẳng và lãi trên dư nợ giảm dần không thể so sánh chỉ bằng cùng một con số phần trăm.
- Trong ví dụ Home Credit, khoản vay 60 triệu đồng có tổng thanh toán 71.973.348 đồng; phần vượt số tiền nhận ban đầu khoảng 11,97 triệu đồng.
- Dòng tiền ví dụ tương ứng lãi suất hiệu dụng xấp xỉ 2,92%/tháng và 41,2%/năm theo lãi kép; đây là tính toán của Vaynhanh Research, không phải APR chính thức của nhà cung cấp.
- Mức lãi suất trên 20%/năm do ngân hàng hoặc công ty tài chính được cấp phép áp dụng không đương nhiên vi phạm pháp luật, vì lãi suất cấp tín dụng của các tổ chức này được điều chỉnh bởi Luật Các tổ chức tín dụng chứ không phải trần 20%/năm của Bộ luật Dân sự.
- 0% lãi suất không đồng nghĩa 0 chi phí; các nguồn chính thức của Home Credit hiện còn xung đột về mức phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt và về mức lãi suất áp dụng cho giao dịch rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng.

- APR, khoản trả định kỳ và tổng tiền phải trả trả lời ba câu hỏi khác nhau và đều cần được hiển thị.
- Khoản vay có tổng chi phí thấp hơn vẫn có thể không phù hợp nếu khoản trả định kỳ vượt khả năng chi trả.
- Chi phí phải được tính theo tình huống: trả đúng hạn, trả trước hạn, trả chậm và các hành vi sử dụng thẻ khác nhau.
- Báo cáo chưa công bố một Cost Index vì dữ liệu và phương pháp chưa đủ để tạo chỉ số có thể tái lập.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research xác định tổng chi phí tín dụng phải được đọc từ toàn bộ dòng tiền (gồm số tiền thực nhận, lãi, phí, khoản trả định kỳ và tổng nghĩa vụ) thay vì chỉ từ lãi suất quảng bá.
2. Với ví dụ Home Credit công bố về khoản vay 60 triệu đồng trong 12 tháng và 12 khoản trả 5.997.779 đồng, Vaynhanh Research tính lãi suất hiệu dụng suy ra khoảng 2,92%/tháng, tương đương khoảng 41,2%/năm theo lãi kép. Đây không phải APR chính thức của sản phẩm.
3. Một khoản vay có chi phí tương đối thấp vẫn có thể không phù hợp nếu khoản trả định kỳ vượt quá phần thu nhập còn lại sau các chi phí thiết yếu và nghĩa vụ hiện có.
4. Vaynhanh Research xác định mức lãi suất cho vay tiêu dùng trên 20%/năm của ngân hàng và công ty tài chính được cấp phép không vi phạm trần lãi suất 20%/năm của Bộ luật Dân sự 2015, do hoạt động cấp tín dụng của các tổ chức này được điều chỉnh bởi Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15.

Ghi chú phương pháp và tính liêm chính

Các thông số sản phẩm là [P] thông tin do nhà cung cấp công bố tại ngày kiểm tra. Phép tính IRR là [D] số liệu do Vaynhanh Research tính từ dòng tiền công bố, với giả định người vay nhận đủ 60 triệu đồng tại thời điểm 0 và thanh toán 12 khoản bằng nhau vào cuối mỗi tháng.

Nếu thời điểm giải ngân, ngày thanh toán đầu tiên, phí khấu trừ, bảo hiểm bắt buộc hoặc dòng tiền thực tế khác giả định, kết quả hiệu dụng sẽ thay đổi.

Nội dung về khung pháp lý lãi suất tại mục 5.6 là [F] dữ kiện dựa trên văn bản luật hiện hành, được trích dẫn trực tiếp từ Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15; đây không phải ý kiến tư vấn pháp lý cho trường hợp cụ thể nào và không thay thế việc tham khảo luật sư khi cần áp dụng cho một hợp đồng cụ thể.

Xung đột dữ liệu về lãi suất rút tiền mặt bằng thẻ tín dụng tại mục 5.14 chưa được Home Credit xác nhận hoặc giải thích tại ngày khóa dữ liệu; báo cáo ghi nhận cả hai nguồn thay vì lựa chọn một mức duy nhất.

Các ví dụ chỉ phục vụ giải thích phương pháp, không xếp hạng nhà cung cấp, không khuyến nghị một sản phẩm và không thay thế điều khoản hợp đồng cụ thể.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] Home Credit Việt Nam. Câu hỏi thường gặp về vay tiền mặt. Tại ngày kiểm tra: ví dụ khoản vay 60 triệu đồng, kỳ hạn 12 tháng, lãi suất phẳng 20,22%/năm, khoản trả 5.997.779 đồng/tháng, tổng thanh toán 71.973.348 đồng; mức lãi suất phẳng tối đa 33,94%/năm. https://www.homecredit.vn/faq/vay-tien-mat

[2] Home Credit Việt Nam. "Trả góp cho giao dịch rút tiền mặt", chương trình được trang sản phẩm ghi áp dụng đến 31/12/2026. Trang hiển thị 0% lãi suất và phí chuyển đổi 1,9%/tháng. https://www.homecredit.vn/khuyen-mai/tra-gop-cho-giao-dich-rut-tien-mat

[3] Home Credit Việt Nam. "Thông báo điều chỉnh Biểu phí dịch vụ và lãi suất thẻ tín dụng", đăng 9/12/2025. Phí chuyển đổi trả góp giao dịch rút tiền mặt tăng lên 2,2%/tháng từ 2/1/2026; lãi suất thẻ áp dụng chung cho mọi loại thẻ tăng lên 49,5%/năm từ 2/2/2026, thay thế các mức khác nhau theo loại thẻ trước đó (biểu phí chi tiết: homecredit.vn/upload/251202_Credit_Card_tariff_VN_final_updated_77f9eb31f0.pdf). https://www.homecredit.vn/tin-tuc/thong-bao-dieu-chinh-bieu-phi-dich-vu-va-lai-suat-the-tin-dung-1

[4] Home Credit Việt Nam. "Rút tiền mặt từ thẻ tín dụng: Hướng dẫn & lưu ý quan trọng", cập nhật tháng 7/2026. Bài viết nêu phí rút tiền ATM 3% giá trị giao dịch (tối thiểu 30.000 đồng) và lãi suất 3,75%/tháng đối với thẻ Home Credit; mức lãi suất này chưa khớp với biểu phí chính thức 49,5%/năm áp dụng từ 2/2/2026 (xem mục 5.14). https://www.homecredit.vn/blog/huong-dan-rut-tien-the-tin-dung-nhanh-chong-ccx

[5] Quốc hội. Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13, thông qua ngày 24/11/2015, hiệu lực từ ngày 1/1/2017. Khoản 1 Điều 468 quy định lãi suất thỏa thuận trong quan hệ vay dân sự không vượt quá 20%/năm, trừ trường hợp luật khác có liên quan quy định khác.

[6] Quốc hội. Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15, thông qua ngày 18/1/2024, hiệu lực từ ngày 1/7/2024. Điều 100 quy định quyền ấn định lãi suất, phí trong hoạt động cấp tín dụng của tổ chức tín dụng.

Lãi suất, phí, chương trình và điều kiện có thể thay đổi. Mọi phép tính cho người dùng cụ thể phải dựa trên điều khoản và dòng tiền của hợp đồng thực tế.

Chương 6. Ai đang vay nhanh tại Việt Nam?

Không tìm một "chân dung người vay điển hình", mà xác định những trạng thái tài chính khiến nhu cầu tín dụng xuất hiện

> **Kết luận mở đầu: dữ liệu hiện có chưa đủ để mô tả một "người vay nhanh Việt Nam điển hình" bằng tuổi, giới tính hay thu nhập. Điều có thể bảo vệ tốt hơn là người vay đến từ nhiều nhóm khác nhau, nhưng nhu cầu tín dụng thường xuất hiện khi nhu cầu chi tiêu đến trước khả năng thanh khoản hiện tại.**

6.1. Tổng quan

Sau khi xem xét quy mô, cạnh tranh, sản phẩm và chi phí, câu hỏi tiếp theo là ai thực sự sử dụng hoặc có khả năng sử dụng tín dụng nhanh. Đây là phần khó hơn tưởng tượng, bởi dữ liệu công khai tại Việt Nam chưa tạo ra một bộ thống kê đại diện riêng cho "người vay nhanh" theo định nghĩa của báo cáo.

Vì vậy, Chương 6 tách rõ ba lớp bằng chứng: dữ liệu về quy mô khách hàng do nhà cung cấp công bố; dữ liệu lao động và tài chính hộ gia đình từ nguồn bên ngoài; và các khung phân tích do Vaynhanh Research đề xuất để hiểu trạng thái tài chính của người vay.

> **Không có đủ bằng chứng để viết: "người vay nhanh điển hình là X tuổi, thu nhập Y triệu, sống ở Z". Báo cáo chủ động không tạo ra một chân dung giả.**

6.2. Những gì dữ liệu hiện tại có thể và chưa thể nói

Câu hỏi	Mức độ trả lời hiện tại	Cách xử lý trong báo cáo
Quy mô người từng sử dụng tài chính tiêu dùng có lớn không?	Có bằng chứng doanh nghiệp và thị trường cho thấy quy mô lớn.	Dùng số khách hàng lũy kế của FE CREDIT và Home Credit nhưng không cộng hai tệp.
Người vay trung bình bao nhiêu tuổi?	Chưa có dữ liệu đại diện cho toàn thị trường tín dụng nhanh.	Chỉ dùng độ tuổi đủ điều kiện sản phẩm như "phạm vi thương mại", không phải độ tuổi trung bình của người vay.
Thu nhập điển hình là bao nhiêu?	Chưa đủ dữ liệu công khai đại diện.	Không công bố mức thu nhập trung bình.
Nam hay nữ vay nhiều hơn?	Chưa có dữ liệu đủ mạnh.	Không suy đoán.
Vì sao người ta vay?	Có tín hiệu từ phía nhu cầu, nhưng phần giải thích sâu thuộc Chương 7.	Chương 6 chỉ dùng mục đích vay để phân biệt trạng thái người vay.
Người vay có những nguồn thanh khoản nào khác?	Có dữ liệu Findex, nhưng dữ liệu vi mô thô cần áp dụng trọng số để đại diện dân số.	Chỉ dùng như tín hiệu mẫu và ghi cảnh báo rõ.

6.3. Tài chính tiêu dùng đã có độ phủ đại chúng

Tính đến tháng 5/2026, đại diện FE CREDIT công bố công ty đã phục vụ gần 17 triệu khách hàng với hơn 28 triệu hợp đồng, qua mạng lưới hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ trên toàn quốc.[1]

Home Credit hiện công bố đã phục vụ hơn 17 triệu khách hàng tại Việt Nam, với 16.000 điểm bán và đội ngũ 6.000 nhân sự.[2]

Đây là số khách hàng lũy kế do doanh nghiệp tự công bố, không phải số người vay đang còn dư nợ tại một thời điểm. Hai con số cũng không được cộng lại vì một cá nhân có thể xuất hiện ở cả hai tệp và cùng một người có thể phát sinh nhiều sản phẩm theo thời gian.

> **Điều có thể kết luận: tài chính tiêu dùng là dịch vụ đã tiếp cận hàng chục triệu lượt khách hàng theo công bố của các doanh nghiệp lớn. Điều không thể kết luận: Việt Nam có 34 triệu người vay duy nhất.**

6.4. Nền kinh tế người vay nằm trong một thị trường lao động hơn 50 triệu người

Theo Cục Thống kê (Bộ Tài chính), lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên trong quý II/2026 ước đạt 53,8 triệu người; số người có việc làm đạt 52,7 triệu người. Thu nhập bình quân của người lao động trong quý II/2026 đạt 9,0 triệu đồng/tháng, tăng 8,7% so với cùng kỳ năm 2025.[3]

Các số liệu này không phải thống kê về người vay. Chúng chỉ cung cấp bối cảnh kinh tế: tập người có thu nhập và hoạt động kinh tế mà tín dụng tiêu dùng có thể phục vụ là rất lớn.

Quan trọng hơn, “có việc làm” không đồng nghĩa dòng tiền luôn ổn định. Thu nhập có thể thay đổi theo làm thêm giờ, hoa hồng, mùa vụ, số đơn hàng, doanh thu cửa hàng hoặc thời điểm khách hàng thanh toán.

6.5. Điều kiện sản phẩm cho thấy phạm vi thương mại rộng - nhưng không phải chân dung thực tế

FE CREDIT hiện công bố điều kiện cơ bản cho vay tiền mặt gồm công dân Việt Nam từ 20 đến 60 tuổi và thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng.[4]

Home Credit công bố vay trả góp điện tử/điện máy dành cho công dân Việt Nam từ đủ 18 đến dưới 60 tuổi, với giấy tờ cơ bản là CCCD/Thẻ căn cước còn hiệu lực.[5]

Những điều kiện này cho thấy tín dụng tiêu dùng chính thức được thiết kế để tiếp cận một dải khá rộng của dân số trong độ tuổi lao động. Tuy nhiên, tiêu chí đủ điều kiện đăng ký không phải bằng chứng cho thấy khách hàng thực tế phân bố đều trong các độ tuổi hay mức thu nhập đó.

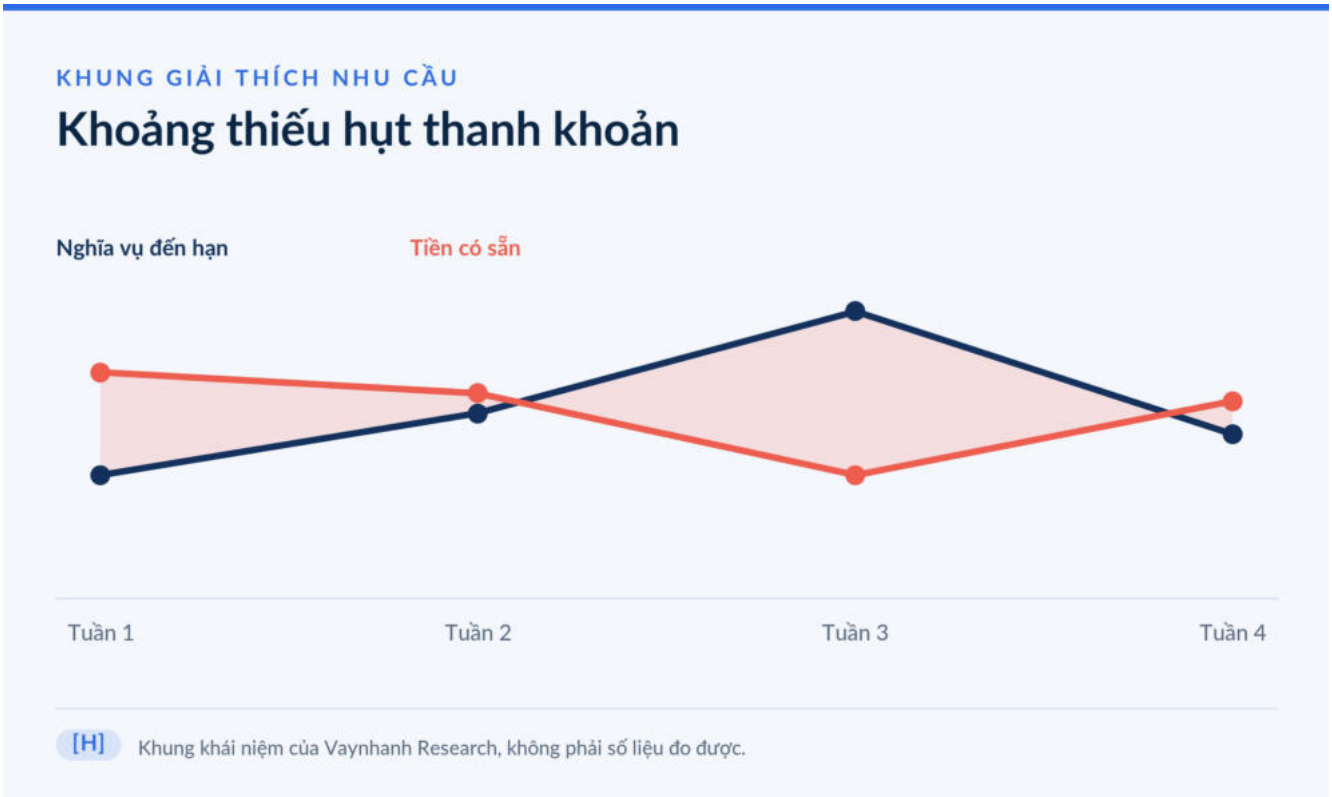
> **Độ tuổi được phép đăng ký ≠ độ tuổi trung bình của người vay. Mức thu nhập tối thiểu ≠ thu nhập điển hình.**

6.6. Khung phân tích trung tâm: khoảng thiếu hụt thanh khoản

Vaynhanh Research sử dụng "khoảng thiếu hụt thanh khoản" như một khung giải thích nhu cầu tín dụng, không phải một biến thống kê đã được đo cho toàn thị trường.

Khoảng thiếu hụt này xuất hiện khi một nghĩa vụ hoặc nhu cầu tài chính đến trước thời điểm lượng tiền hiện có đủ để xử lý. Một hộ gia đình có thu nhập ổn định theo năm vẫn có thể thiếu tiền trong một tháng có viện phí lớn; một người làm tự do có hợp đồng tốt vẫn có thể gặp khoảng trễ giữa lúc hoàn thành công việc và lúc được thanh toán.

> **Nhận định nghiên cứu [H]: với tín dụng nhanh, trạng thái dòng tiền tại thời điểm phát sinh nhu cầu có thể giải thích hành vi vay tốt hơn một nhãn nhân khẩu học đơn lẻ.**



Hình 28. Khoảng thiếu hụt thanh khoản, khung giải thích nhu cầu tín dụng. Nguồn: Vaynhanh Research [H].

6.7. Khả năng chống chịu tài chính không đồng đều

Global Findex 2025 của World Bank khảo sát người trưởng thành tại Việt Nam trong năm 2024. Bộ dữ liệu vi mô Việt Nam gồm 1.000 trường hợp và có trọng số hậu phân tầng; World Bank cảnh báo bảng tần suất thô trên trang dữ liệu vi mô không được diễn giải trực tiếp như thống kê của dân số.[6]

Trong 1.000 trường hợp của mẫu thô, câu hỏi giả định hộ gia đình mất nguồn thu nhập chính cho kết quả phân bố như sau:

Khả năng duy trì chi tiêu	Số trường hợp trong mẫu thô	Tỷ lệ mẫu thô
Dưới hai tuần	49	4,9%
Khoảng một tháng	167	16,7%
Khoảng hai tháng	261	26,1%
Hơn hai tháng	473	47,3%
Không biết / từ chối	50	5,0%

Các tỷ lệ trên chỉ mô tả mẫu thô và không được dùng để viết "X% người Việt".[7]

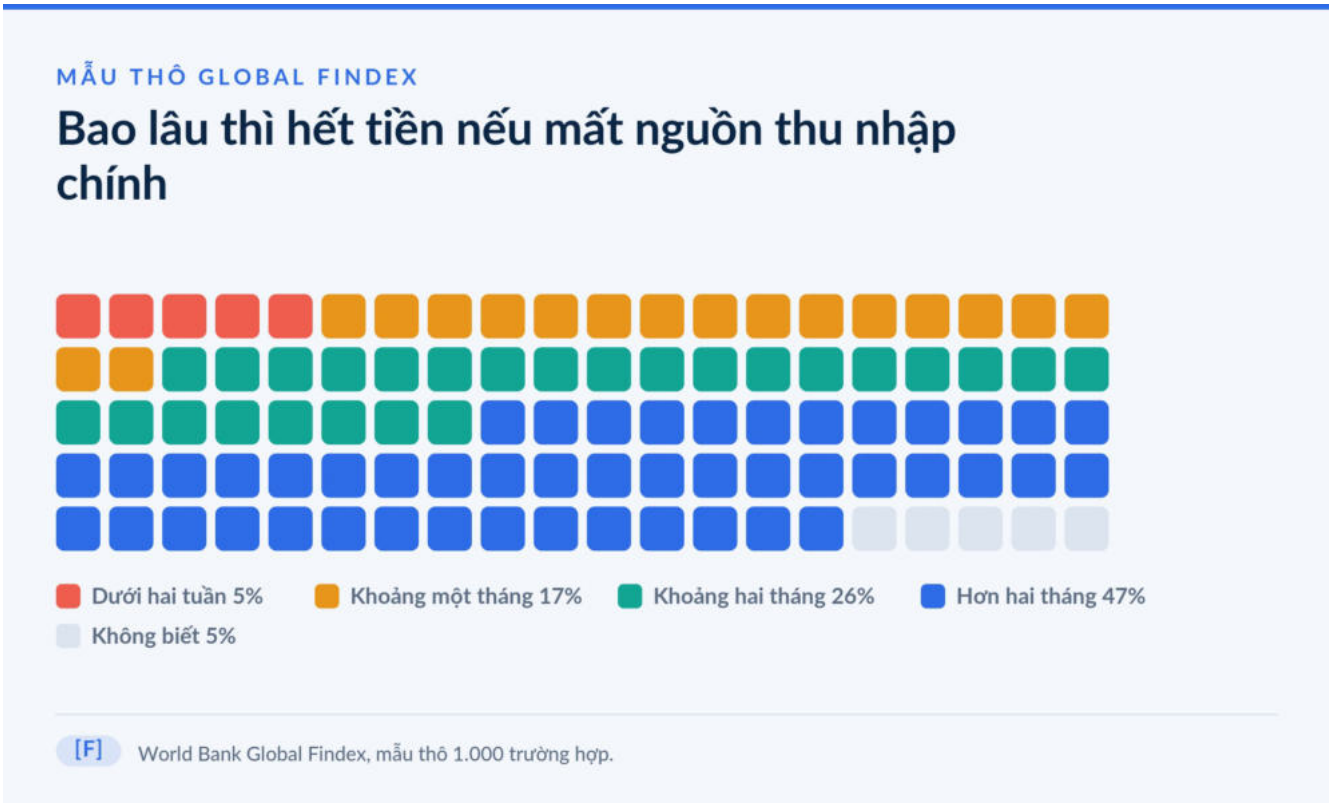
Điều hữu ích về mặt nghiên cứu là câu hỏi của Findex cho thấy khả năng chống chịu tài chính có thể được xem như một phổ: một số hộ có thể duy trì chi tiêu lâu hơn nếu mất nguồn thu nhập chính, trong khi một số khác có vùng đệm ngắn hơn và có thể cần tìm nguồn thanh khoản sớm hơn.

6.8. Tín dụng chính thức chỉ là một trong nhiều nguồn thanh khoản

Trong cùng bộ dữ liệu vi mô Việt Nam 2024, 342/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời đã vay từ gia đình, họ hàng hoặc bạn bè trong 12 tháng trước khảo sát.[8]

Một câu hỏi khác về nguồn tiền chính để xử lý tình huống khẩn cấp trong 30 ngày cho thấy trong mẫu thô, gia đình/người thân/bạn bè, tiền tiết kiệm và tiền từ làm việc đều xuất hiện như các lựa chọn lớn; vay từ tổ chức tài chính, người sử dụng lao động hoặc người cho vay tư nhân chỉ là một trong nhiều phương án.[9]

> **Tín dụng nhanh không chỉ cạnh tranh với một khoản vay khác. Trong thực tế, người dùng cân nhắc cả tiết kiệm, thu nhập sắp về, gia đình/người thân, hạn mức sẵn có và các nguồn thanh khoản khác.**



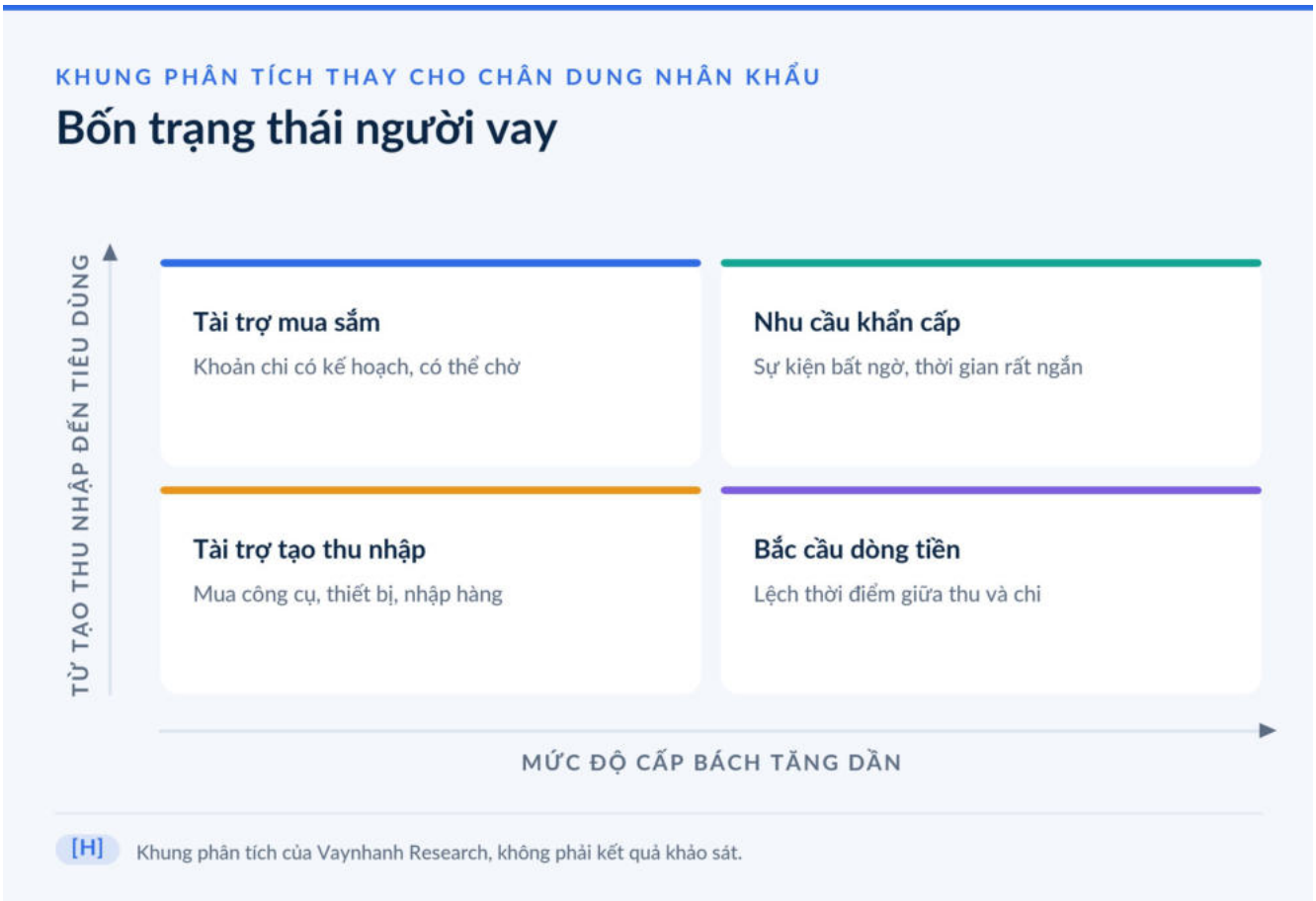
Hình 29. Phân bố mẫu thô 1.000 trường hợp của Global Findex 2025 tại Việt Nam. Đây không phải tỷ lệ dân số. Nguồn: [6] [7][8].

Hình 30. Tỷ lệ trả lời đã vay từ gia đình, họ hàng hoặc bạn bè trong mẫu thô 1.000 trường hợp. Nguồn: World Bank Global Findex 2025, biến fin22b [F].

6.9. Bốn trạng thái người vay hữu ích cho phân tích

Thay vì gắn nhãn người vay bằng nghề nghiệp hoặc độ tuổi, Vaynhanh Research đề xuất bốn trạng thái phân tích. Đây là [H] khung nghiên cứu, không phải phân loại chính thức của World Bank, Ngân hàng Nhà nước hoặc FiinGroup.

Trạng thái	Tình huống điển hình	Điều người vay ưu tiên	Rủi ro cần lưu ý
Nhu cầu khẩn cấp	Viện phí, sửa xe, sửa nhà hoặc chi phí gia đình phát sinh bất ngờ.	Thời gian có tiền	Sự cấp bách có thể làm giảm mức độ so sánh chi phí và điều khoản.
Bắc cầu dòng tiền	Tiền nhà đến hạn trước ngày nhận lương; khách hàng thanh toán hóa đơn cho lao động tự do chậm hơn nghĩa vụ chi trả.	Khoản vay ngắn đủ để vượt qua khoảng trễ dòng tiền	Nếu khoảng trễ lặp lại thường xuyên, vấn đề có thể là cấu trúc dòng tiền chứ không còn là sự cố tạm thời.
Tài trợ mua sắm/tiêu dùng	Điện thoại, laptop, xe máy, điện máy hoặc dịch vụ.	Khoản trả định kỳ phù hợp, minh bạch tổng chi phí	Dễ tập trung vào khoản trả nhỏ mà bỏ qua tổng nghĩa vụ.
Tài trợ tạo thu nhập	Mua công cụ làm việc, phương tiện giao hàng hoặc bổ sung vốn nhỏ cho hoạt động tự doanh.	Số tiền và kỳ hạn phù hợp với dòng tiền tạo ra sau đầu tư	Thu nhập kỳ vọng có thể không thành hiện thực; cần tránh coi mọi khoản vay cho công việc là "tự trả được".



Hình 31. Bốn trạng thái người vay dùng cho phân tích. Nguồn: Vaynhanh Research, khung nghiên cứu [H].

6.10. Thu nhập một mình không đủ để mô tả khả năng vay

Hai người cùng thu nhập 15 triệu đồng/tháng có thể có khả năng trả nợ rất khác nhau nếu một người không có nghĩa vụ nợ và người còn lại phải trả tiền thuê nhà, nuôi người phụ thuộc và đang có khoản vay khác.

Do đó, một mô tả người vay hữu ích cần nhìn đồng thời:

- Mức thu nhập và độ ổn định của thu nhập.
- Các khoản chi thiết yếu và nghĩa vụ nợ hiện có.
- Mức dự phòng tài chính.
- Mục đích vay và mức độ khẩn cấp.
- Số tiền thực sự cần và khoản trả định kỳ có thể hấp thụ.

Đây là lý do báo cáo không sử dụng một mức thu nhập tối thiểu của nhà cung cấp để suy ra "thu nhập điển hình của người vay".

6.11. Hồ sơ tín dụng mỏng không đồng nghĩa lịch sử tín dụng xấu

Một người chưa có nhiều lịch sử tín dụng có thể khó được đánh giá vì thiếu dữ liệu. Trạng thái này khác với việc đã có dữ liệu cho thấy trả nợ chậm hoặc vi phạm nghĩa vụ.

Báo cáo sử dụng hai khái niệm riêng:

- Hồ sơ tín dụng mỏng: thông tin lịch sử chưa đủ để đánh giá chắc chắn.
- Lịch sử tín dụng xấu: đã có dữ liệu thể hiện vấn đề trong việc thực hiện nghĩa vụ.

Việc tách hai nhóm giúp tránh kết luận sai rằng người "chưa có lịch sử" mặc nhiên là người có rủi ro cao. Tuy nhiên, Chương 6 không đưa ra tỷ lệ hai nhóm trong thị trường vì chưa có dữ liệu công khai đại diện.

6.12. Người vay chịu tác động của nền kinh tế thực trước khi lịch sử tín dụng kịp thay đổi

Theo cách tính riêng trong báo cáo được trích dẫn, FiinGroup ghi nhận các ngành xuất khẩu sử dụng nhiều lao động như dệt may, gỗ và thủy sản sử dụng hơn 1,1 triệu lao động và coi đây là một bộ phận đáng kể trong tập khách hàng của các công ty tài chính tiêu dùng; con số này có thể khác với thống kê quy mô lao động toàn ngành từ các nguồn khác do phạm vi và phương pháp tính khác nhau.[10]

Nhận định này cho thấy rủi ro của người vay có thể thay đổi từ bên ngoài hệ thống tài chính. Khi đơn hàng giảm, làm thêm giờ giảm hoặc thu nhập biến động, khả năng trả nợ có thể suy yếu trước khi lịch sử tín dụng phản ánh đầy đủ thay đổi.

Đây là lý do một chân dung người vay chỉ dựa trên dữ liệu lịch sử có thể bỏ qua trạng thái kinh tế hiện tại.

6.13. Những khoảng trống dữ liệu không nên được lấp bằng suy đoán

Tuổi, giới tính, địa lý, sản phẩm và nghề nghiệp đều là những chiều phân tích hữu ích. Khi chưa có dữ liệu đại diện, báo cáo giữ chúng ở dạng khoảng trống nghiên cứu thay vì đưa ra nhận định.

Khoảng trống	Điều chưa biết	Dữ liệu cần có
Tuổi	Tuổi trung vị/trung bình của người vay nhanh thực tế.	Hồ sơ giải ngân hoặc dữ liệu đăng ký đủ đại diện.
Giới tính	Nam hay nữ vay nhiều hơn; khác biệt về sản phẩm, tỷ lệ duyệt và khả năng trả nợ.	Dữ liệu phân tách giới tính có kiểm soát các biến khác.
Địa lý	Tỉnh/thành hoặc vùng kinh tế nào có nhu cầu cao hơn sau khi điều chỉnh quy mô dân số và thu nhập.	Dữ liệu hồ sơ/giải ngân theo địa phương và mẫu số phù hợp.
Nghề nghiệp	Tỷ trọng công nhân, nhân viên văn phòng, người tự doanh, lao động tự do, tiểu thương.	Dữ liệu nghề nghiệp chuẩn hóa.
Thu nhập	Phân bố thu nhập thực của người vay.	Dữ liệu thu nhập được xác minh hoặc phân nhóm nhất quán.
Lịch sử tín dụng	Tỷ lệ hồ sơ mỏng, nợ xấu, chưa từng vay.	Dữ liệu hồ sơ tín dụng và kết quả từ đối tác phù hợp, đồng thời tuân thủ pháp luật.

6.14. Phân khúc người vay nên vượt ra ngoài nhân khẩu học

Nhân khẩu học vẫn hữu ích, nhưng không đủ để giải thích nhu cầu và khả năng trả nợ. Một khung phân tích thực dụng hơn nên kết hợp ba lớp:

Lớp	Biến quan sát	Mục đích
Nhân khẩu & việc làm	Tuổi, vùng, nghề nghiệp, loại hình việc làm, thu nhập theo dải.	Mô tả bối cảnh và điều kiện cơ bản.
Trạng thái tài chính	Ổn định thu nhập, nghĩa vụ nợ, chi phí cố định, vùng đệm tài chính, lịch sử tín dụng.	Đánh giá khả năng hấp thụ nghĩa vụ.
Nhu cầu tại thời điểm vay	Mục đích, số tiền cần, thời điểm cần, kỳ hạn mong muốn.	Hiểu vấn đề cụ thể mà tín dụng cần giải quyết.

Một người vay không chỉ là "nam, 30 tuổi, thu nhập 15 triệu". Để hiểu quyết định tín dụng, cần biết thêm trạng thái dòng tiền, nghĩa vụ hiện có và lý do nhu cầu xuất hiện ngay lúc đó.

6.15. Những điều Chương 6 không kết luận

- Không tồn tại bằng chứng đủ để công bố một "người vay nhanh Việt Nam trung bình" với tuổi, giới tính, thu nhập hoặc địa phương cụ thể.
- Không cộng gần 17 triệu khách hàng FE CREDIT với hơn 17 triệu khách hàng Home Credit để suy ra số người vay duy nhất.
- Không dùng điều kiện đăng ký 18-60 hoặc 20-60 tuổi để suy ra phân bố tuổi của người vay.
- Không dùng mức thu nhập tối thiểu 3 triệu đồng của FE CREDIT để suy ra thu nhập điển hình của khách hàng tài chính tiêu dùng.
- Không diễn giải tỷ lệ thô của dữ liệu vi mô Global Findex thành tỷ lệ dân số Việt Nam nếu chưa áp dụng trọng số và thiết kế khảo sát.
- Không khẳng định công nhân, lao động tự do, tiểu thương hay nhân viên văn phòng là nhóm lớn nhất nếu chưa có dữ liệu tỷ trọng.
- Không coi hồ sơ tín dụng mỏng là lịch sử tín dụng xấu.
- Không công bố Mô hình BORROW™ hoặc Chỉ số Áp lực Người vay trong phiên bản này vì chưa có phương pháp và dữ liệu vận hành đủ mạnh.

6.16. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Người tiêu dùng hiếm khi bắt đầu bằng mong muốn "sở hữu một khoản vay". Họ bắt đầu bằng một vấn đề: tiền nhà đến hạn, viện phí, chiếc xe cần sửa, thiết bị cần mua, hoặc một khoảng trễ giữa thu nhập và nghĩa vụ.

Vì vậy, hiểu "ai đang vay" không nên dừng ở nhân khẩu học. Câu hỏi quan trọng hơn là người đó đang ở trạng thái tài chính nào khi nhu cầu xuất hiện: họ có vùng đệm bao nhiêu, thu nhập ổn định đến đâu, đang có nghĩa vụ gì và cần xử lý vấn đề trong khoảng thời gian nào.

Kết luận: người vay nhanh không được định nghĩa tốt nhất bởi nghèo hay giàu. Họ được định nghĩa tốt hơn bởi khoảng cách giữa nhu cầu hiện tại và thanh khoản hiện tại.

Kết luận chính

- Không có đủ dữ liệu để xác định một chân dung duy nhất cho người vay nhanh tại Việt Nam.

- FE CREDIT và Home Credit công bố đã phục vụ lần lượt gần 17 triệu và hơn 17 triệu khách hàng; đây là số lũy kế và không được cộng để suy ra số người vay duy nhất.
- Quý II/2026, Việt Nam có 53,8 triệu người trong lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên và 52,7 triệu người có việc làm; đây là nền kinh tế người dùng mà tín dụng tiêu dùng hoạt động trong đó, không phải số lượng người vay.
- Điều kiện sản phẩm cho thấy phạm vi tiếp cận thương mại rộng trong độ tuổi lao động, nhưng không cho biết người vay điển hình bao nhiêu tuổi hoặc thu nhập bao nhiêu.
- Vaynhanh Research sử dụng khoảng thiếu hụt thanh khoản như một khung phân tích: nhu cầu tín dụng có thể phát sinh do thời điểm dòng tiền không khớp với thời điểm chi tiêu, không chỉ do thu nhập thấp.
- Global Findex cho thấy hộ gia đình có nhiều nguồn thanh khoản khác nhau, nhưng các tỷ lệ thô từ dữ liệu vi mô Việt Nam chỉ được dùng như tín hiệu mẫu, không phải ước tính dân số.
- Một phân khúc người vay hữu ích cần kết hợp nhân khẩu học, trạng thái tài chính và nhu cầu tại thời điểm vay.
- Hồ sơ tín dụng mỏng và lịch sử tín dụng xấu là hai trạng thái khác nhau và không nên bị đồng nhất.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research không xác định một "người vay nhanh Việt Nam điển hình" trong năm 2026 vì dữ liệu công khai chưa đủ để hỗ trợ một hồ sơ đại diện về tuổi, giới tính, thu nhập và địa lý.

2. Vaynhanh Research sử dụng "khoảng thiếu hụt thanh khoản" như một khung phân tích để mô tả trạng thái trong đó nhu cầu hoặc nghĩa vụ tài chính xuất hiện trước khi tiền hiện có đủ để đáp ứng; đây là nhận định nghiên cứu, không phải một chỉ tiêu thống kê chính thức.

3. Phân khúc người vay có ý nghĩa hơn khi kết hợp ba lớp thông tin: nhân khẩu và việc làm; trạng thái tài chính; và nhu cầu cụ thể tại thời điểm phát sinh tín dụng.

Ghi chú nghiên cứu

Các số khách hàng của FE CREDIT và Home Credit là [P] thông tin do doanh nghiệp công bố (qua phát biểu đại diện doanh nghiệp hoặc trang thông tin chính thức) và có tính lũy kế. Dữ liệu lao động là [F] dữ kiện từ Cục Thống kê (Bộ Tài chính).

Global Findex 2025 sử dụng khảo sát được thu thập trong năm 2024 và có thiết kế mẫu cùng trọng số để tạo ước tính đại diện. Tuy nhiên, các bảng tần suất được World Bank hiển thị trên trang dữ liệu vi mô là số trường hợp thô; chính World Bank cảnh báo không được diễn giải trực tiếp chúng như thống

kê dân số. Chương này vì vậy chỉ dùng chúng trong các hộp "mẫu thô" và không dùng làm số liệu đại diện dân số.

Các trạng thái người vay và khái niệm "khoảng thiếu hụt thanh khoản" là [H] khung phân tích của Vaynhanh Research. Báo cáo không công bố một mô hình hay chỉ số áp lực người vay riêng vì chưa có dữ liệu và quy trình kiểm định đủ để vận hành như tài sản nghiên cứu. Nhận định của FiinGroup về lao động ngành dệt may, gỗ và thủy sản tại mục 6.12 là [F] dữ kiện do bên thứ ba công bố, phản ánh cách tính riêng của báo cáo được trích dẫn và có thể khác với số liệu toàn ngành từ các nguồn khác.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] FE CREDIT. Phát biểu đại diện doanh nghiệp tại Hội thảo "Khơi thông sức mua, kích cầu tiêu dùng" (Báo Thanh Niên tổ chức), đưa tin bởi VietnamNet ngày 28/5/2026. Tính đến thời điểm phát biểu, FE CREDIT công bố đã phục vụ gần 17 triệu khách hàng với hơn 28 triệu hợp đồng, qua mạng lưới hơn 20.000 điểm giới thiệu dịch vụ. Số liệu này thay thế mốc "hơn 14 triệu khách hàng, hơn 13.000 điểm bán" mà trang tuyển dụng chính thức của FE CREDIT ghi nhận cho năm 2025. https://vietnamnet.vn/trai-nghiem-lien-mach-va-minh-bach-chia-khoa-kich-cau-tieu-dung-cua-fe-credit-2520245.html

[2] Home Credit Việt Nam. Trang "Về chúng tôi". Tại ngày kiểm tra, Home Credit công bố 17+ triệu khách hàng, 6.000 nhân sự, 16.000 điểm bán hàng tại 34 tỉnh thành. https://www.homecredit.vn/ve-chung-toi

[3] Cục Thống kê, Bộ Tài chính (trước ngày 1/3/2025 là Tổng cục Thống kê thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hợp nhất theo Quyết định 384/QĐ-BTC). Thông cáo báo chí về tình hình lao động, việc làm quý II và 6 tháng đầu năm 2026, công bố 3/7/2026. Quý II/2026: lực lượng lao động 53,8 triệu người; lao động có việc làm 52,7 triệu người; thu nhập bình quân 9,0 triệu đồng/tháng, tăng 8,7% so với cùng kỳ năm 2025. https://www.nso.gov.vn/tin-tuc-thong-ke/2026/07/thong-cao-bao-chi-ve-tinh-hinh-lao-dong-viec-lam-quy-ii-va-6-thang-dau-nam-2026/

[4] FE CREDIT. Trang sản phẩm "Tiền mặt linh hoạt". Điều kiện công bố: công dân Việt Nam, 20-60 tuổi, thu nhập từ 3 triệu đồng/tháng. https://vay.fecredit.com.vn/

[5] Home Credit Việt Nam. Câu hỏi thường gặp về vay trả góp điện tử, điện máy. Điều kiện cơ bản: công dân Việt Nam từ đủ 18 đến dưới 60 tuổi, có CMND/CCCD còn hiệu lực. https://www.homecredit.vn/faq/vay-tra-gop-thiet-bi-dien-tu

[6] World Bank. Viet Nam - The Global Findex Database 2025: Connectivity and Financial Inclusion in the Digital Economy. Bộ dữ liệu Việt Nam (Ref. VNM_2024_FINDEX_v02_M) thu thập từ 1/5/2024 đến 31/12/2024; khảo sát có trọng số hậu phân tầng. Trang dữ liệu vi mô cảnh báo số trường hợp không phải population summary statistics. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998

[7] World Bank. Global Findex 2025 Vietnam dữ liệu vi mô, biến fin24b: thời gian hộ gia đình có thể duy trì chi tiêu nếu mất nguồn thu nhập chính. Tỷ lệ trên trang là phân bố mẫu thô. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V84?name=fin24b

[8] World Bank. Global Findex 2025 Vietnam dữ liệu vi mô, biến fin22b: vay từ gia đình, họ hàng hoặc bạn bè. 342/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời "Có"; không được diễn giải trực tiếp thành tỷ lệ dân số. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/V74

[9] World Bank. Global Findex 2025 Vietnam dữ liệu vi mô, biến fin24: nguồn tiền chính để xử lý tình huống khẩn cấp trong 30 ngày. Tỷ lệ trên trang là phân bố mẫu thô. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V82?name=fin24

[10] FiinGroup / FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2025 - bản giới thiệu/nhận định. FiinGroup nêu các ngành dệt may, gỗ và thủy sản sử dụng hơn 1,1 triệu lao động và là một phần đáng kể trong tập khách hàng vay của các công ty tài chính tiêu dùng. https://fiinresearch.vn/NewsInsights/NewsDetail/11459866

***Dữ liệu khách hàng**, điều kiện sản phẩm và bối cảnh lao động có thể thay đổi sau thời điểm này. Không sử dụng tần suất thô của dữ liệu vi mô như ước tính dân số.*

Chương 7. Vì sao người Việt cần tín dụng nhanh?

Nhu cầu tín dụng bắt đầu từ một vấn đề tài chính, không bắt đầu từ một sản phẩm cho vay

> ***Luận điểm trung tâm: một nhu cầu vay thường xuất hiện khi có khoản chi, nghĩa vụ hoặc cơ hội cần vốn trước khi các nguồn tiền hiện có đủ để xử lý. Nhưng không phải mọi khoảng thiếu hụt tài chính đều nên hoặc sẽ trở thành một khoản vay.***

7.1. Tổng quan

Thị trường tín dụng thường được mô tả bằng phía cung: ai cho vay, hạn mức bao nhiêu, lãi suất thế nào và xử lý nhanh đến đâu. Nhưng trước mọi sản phẩm là một câu hỏi khác: điều gì khiến người tiêu dùng bắt đầu tìm nguồn tiền?

Người dùng có thể cần viện phí, tiền nhà, học phí, sửa xe máy, mua thiết bị làm việc, nhập hàng, xử lý một khoản thanh toán đến hạn hoặc tận dụng một cơ hội kinh doanh. Tín dụng chỉ là một trong nhiều cách để xử lý vấn đề đó.

> ***Chuỗi phân tích của Chương 7: SỰ KIỆN TÀI CHÍNH -> KHOẢNG THIẾU HỤT -> NGUỒN THANH KHOẢN THAY THẾ -> CÂN NHẮC TÍN DỤNG -> QUYẾT ĐỊNH***

Hình 32. Chuỗi phân tích cầu tín dụng của Chương 7, từ sự kiện tài chính đến quyết định. Nguồn: Vaynhanh Research.

7.2. Nhu cầu tín dụng bắt đầu từ một sự kiện tài chính

Một sự kiện tạo nhu cầu vốn có thể được biết trước hoặc xuất hiện bất ngờ. Sự khác biệt này ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian người dùng có thể dành cho việc chuẩn bị và so sánh.

Loại sự kiện	Ví dụ tại Việt Nam	Hệ quả đối với quá trình tìm tín dụng
Có thể dự tính	Học phí, mua xe máy, mua thiết bị, sửa nhà có kế hoạch, chi tiêu Tết, vốn nhập hàng theo mùa.	Người dùng thường có thêm thời gian tiết kiệm, trì hoãn, so sánh hoặc lựa chọn kỳ hạn.

Loại sự kiện	Ví dụ tại Việt Nam	Hệ quả đối với quá trình tìm tín dụng
Bất ngờ	Viện phí, tai nạn, hỏng xe, hỏng thiết bị phục vụ công việc, chi phí gia đình phát sinh.	Thời gian ra quyết định ngắn hơn; khả năng tiếp cận và tốc độ có thể trở nên quan trọng hơn.

Cùng một người, cùng cần 20 triệu đồng, nhưng "mua laptop sau một tháng" và "cần viện phí trong ngày" là hai trạng thái nhu cầu rất khác nhau. Báo cáo không giả định rằng hành vi lựa chọn của hai trường hợp sẽ giống nhau.

7.3. Những mối lo tài chính cho thấy nhu cầu có thể phát sinh ở đâu

Global Findex 2025 của World Bank khảo sát người trưởng thành tại Việt Nam trong năm 2024. Trong 1.000 trường hợp của mẫu dữ liệu thô, câu hỏi về "mối lo tài chính lớn nhất" cho kết quả như sau:[1]

Mối lo tài chính lớn nhất	Số trường hợp trong mẫu thô	Tỷ lệ mẫu thô
Chi phí y tế khi ốm nặng/tai nạn	464	46,4%
Chi phí hằng tháng như thực phẩm, nhà ở, hóa đơn	223	22,3%
Tuổi già	151	15,1%
Học phí/giáo dục	69	6,9%
Hoạt động kinh doanh	61	6,1%
Lý do khác / không biết / từ chối	32	3,2%

World Bank cảnh báo các con số trên là số trường hợp trong tệp dữ liệu, không được diễn giải trực tiếp thành thống kê đại diện dân số. Vì vậy, báo cáo chỉ sử dụng chúng như tín hiệu về các loại áp lực tài chính xuất hiện trong mẫu, không viết "46,4% người Việt lo nhất về y tế".

> ***Điều dữ liệu gợi ý: nhu cầu tín dụng không chỉ xuất phát từ mong muốn tiêu dùng. Nó có thể bắt đầu từ nhu cầu bảo vệ tài chính trước chi phí y tế và chi tiêu thiết yếu.***

Hình 33. Mối lo tài chính lớn nhất trong mẫu thô 1.000 trường hợp của Global Findex 2025 tại Việt Nam. Đây không phải tỷ lệ dân số. Nguồn: [1].

7.4. Năm nhóm nhu cầu tín dụng

Vaynhanh Research sử dụng năm nhóm dưới đây như một hệ phân loại phục vụ phân tích. Đây là [H] khung nghiên cứu, không phải phân loại chính thức của Ngân hàng Nhà nước hay World Bank.

Nhóm nhu cầu	Ví dụ	Đặc điểm kinh tế	Rủi ro cần lưu ý
Khẩn cấp/thiết yếu	Viện phí, sửa xe cần đi làm, chi phí gia đình khẩn cấp.	Khó trì hoãn; giá trị của thanh khoản sớm cao.	Sự cấp bách có thể làm giảm thời gian so sánh.
Bắc cầu dòng tiền hộ gia đình	Tiền nhà, hóa đơn hoặc nghĩa vụ đến trước ngày nhận lương/tiền hàng.	Giải quyết lệch thời điểm giữa thu và chi.	Nếu lặp lại thường xuyên, có thể là thiếu hụt cơ cấu chứ không còn tạm thời.
Tạo thu nhập/kinh doanh nhỏ	Mua công cụ, thiết bị, phương tiện làm việc, nhập hàng.	Khoản vay có thể hỗ trợ tạo dòng tiền tương lai.	Thu nhập kỳ vọng không được bảo đảm; cần đánh giá khả năng trả nợ nếu kế hoạch không đạt.
Tiêu dùng theo kế hoạch	Điện thoại, laptop, xe máy, điện máy, nội thất hoặc dịch vụ.	Cho phép mua trước và phân bổ thanh toán theo thời gian.	Khoản trả nhỏ mỗi tháng có thể che khuất tổng nghĩa vụ.
Quản lý nghĩa vụ nợ	Tái cấp vốn, hợp nhất nợ, kéo dài kỳ trả hoặc xử lý khoản sắp đến hạn.	Có thể giảm chi phí hoặc áp lực dòng tiền nếu cấu trúc mới tốt hơn.	Vay mới chỉ để trả nợ cũ mà không cải thiện dòng tiền có thể làm căng thẳng nợ kéo dài.

7.5. Dữ liệu Findex xác nhận cả nhu cầu chống sốc và nhu cầu tạo thu nhập

Trong mẫu dữ liệu thô Việt Nam 2024, 45/1.000 trường hợp trả lời đã vay cho mục đích y tế hoặc sức khỏe trong 12 tháng trước khảo sát.[2]

Cũng trong mẫu đó, 51/1.000 trường hợp trả lời đã vay để bắt đầu hoặc vận hành hoạt động kinh doanh trong 12 tháng trước khảo sát.[3]

Hai con số không được dùng làm tỷ lệ dân số nếu chưa áp dụng trọng số khảo sát. Giá trị của chúng nằm ở việc xác nhận trong mẫu rằng tín dụng được sử dụng cho cả nhu cầu chống sốc tài chính lẫn hoạt động có khả năng tạo thu nhập.

7.6. Khoảng trống tạm thời và thiếu hụt cơ cấu phải được phân biệt

Trạng thái	Mô tả	Ý nghĩa đối với tín dụng
Khoảng trống tạm thời	Thu nhập dài hạn có thể đủ, nhưng tiền về sau nghĩa vụ thanh toán.	Một khoản tín dụng được thiết kế phù hợp có thể giúp điều hòa dòng tiền.
Thiếu hụt cơ cấu	Chi phí và nghĩa vụ thường xuyên lớn hơn khả năng tạo tiền trong thời gian dài.	Vay mới không giải quyết nguyên nhân; có thể chỉ chuyển áp lực sang các kỳ sau.

> ***Một khoản vay có thể hữu ích với lệch thời điểm dòng tiền, nhưng có thể làm tình trạng xấu hơn nếu được dùng lặp lại để bù một thiếu hụt thu nhập mang tính cơ cấu.***

Hình 34. Phân biệt khoảng trống tạm thời và thiếu hụt cơ cấu. Nguồn: Vaynhanh Research.

7.7. Không phải mọi khoảng thiếu hụt đều trở thành nhu cầu vay chính thức

Trước khi tìm một khoản vay, người dùng có thể dùng tiền tiết kiệm, hoãn chi tiêu, chờ thu nhập sắp về, vay người thân, sử dụng thẻ/hạn mức sẵn có hoặc bán tài sản. Tín dụng chính thức chỉ là một lựa chọn trong hệ sinh thái thanh khoản.

Trong mẫu dữ liệu thô Global Findex Việt Nam 2024, 342/1.000 trường hợp trả lời đã vay từ gia đình, họ hàng hoặc bạn bè trong 12 tháng trước khảo sát; 43/1.000 trường hợp trả lời đã vay từ ngân hàng hoặc tổ chức tài chính tương tự.[4][5]

Hai tỷ lệ thô này không phải thị phần và không nên được so như hai kênh loại trừ lẫn nhau: một người có thể vay từ nhiều nguồn, và số liệu chưa được trình bày ở đây theo trọng số dân số. Chúng chỉ cho thấy nguồn vốn từ quan hệ cá nhân vẫn xuất hiện đáng kể trong mẫu.

Vay người thân có thể rẻ về tiền nhưng có các chi phí phi tài chính như mất riêng tư, nghĩa vụ xã hội hoặc căng thẳng quan hệ. Nhận định này là [H] phân tích kinh tế hành vi; báo cáo chưa có dữ liệu Việt Nam để định lượng “chi phí xã hội” đó.

7.8. Mức độ cấp bách là một biến cần đo, không phải một kết luận đã biết

Một người cần tiền trong vài giờ có thể hành xử khác một người có một tháng để chuẩn bị. Tuy nhiên, sẽ là đi quá xa nếu mặc định rằng cấp bách cao chắc chắn làm giảm độ nhạy với giá hoặc giảm số sản phẩm được so sánh.

Báo cáo chỉ giữ giả thuyết có thể kiểm chứng:

- Mức độ cấp bách có thể ảnh hưởng thời gian tìm hiểu, số lựa chọn được xem và trọng số người dùng đặt lên tốc độ.
- Mức độ ảnh hưởng cần được đo bằng dữ liệu hành vi thực tế, không suy ra từ trực giác.
- Vaynhanh chỉ nên công bố “đường cong cấp bách” khi có dữ liệu đủ lớn về thời gian cần vốn, hành vi so sánh và kết quả đăng ký.

7.9. Vùng đệm tài chính ảnh hưởng thời điểm nhu cầu xuất hiện

Global Findex hỏi hộ gia đình có thể duy trì chi tiêu bao lâu nếu mất nguồn thu nhập chính. Trong mẫu thô Việt Nam 2024: 49 trường hợp (4,9%) trả lời dưới hai tuần, 167 trường hợp (16,7%) khoảng một tháng, 261 trường hợp (26,1%) khoảng hai tháng và 473 trường hợp (47,3%) hơn hai tháng; phần còn lại trả lời không biết hoặc từ chối.[6]

Đây không phải ước tính dân số. Nhưng về mặt khung phân tích, cùng một cú sốc sẽ tạo áp lực tìm vốn sớm hơn đối với hộ có vùng đệm tài chính ngắn hơn. Mức độ này cần được đo bằng dữ liệu đại diện trước khi đưa ra tỷ lệ hoặc kết luận định lượng.

7.10. Mục đích sử dụng tiền làm thay đổi kinh tế của khoản vay

Một khoản 20 triệu đồng dùng mua thiết bị phục vụ công việc không có cùng logic dòng tiền với 20 triệu đồng dùng cho một khoản mua sắm không tạo thu nhập. Ở trường hợp thứ nhất, kế hoạch trả nợ có

thể dựa một phần vào dòng tiền mới; ở trường hợp thứ hai, nghĩa vụ phải được hấp thụ từ thu nhập hiện có.

Điều này không có nghĩa vay cho kinh doanh luôn "tốt" hơn vay tiêu dùng. Doanh thu kỳ vọng có thể không xuất hiện. Vì vậy, mục đích vay là thông tin quan trọng để hiểu nhu cầu, nhưng không thay thế việc đánh giá khả năng chi trả.

7.11. Tết cho thấy tính mùa vụ của chi tiêu, chưa chứng minh tính mùa vụ của tín dụng

Khảo sát Ipsos về Tết 2026 được thực hiện với 500 người từ 18-55 tuổi tại TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ. Ipsos cho biết 84% người được hỏi chi tiêu bằng hoặc nhiều hơn Tết trước, và 53% thực hiện phần lớn mua sắm trong 1-2 tuần trước Tết.[7]

Dữ liệu này chứng minh hành vi chi tiêu có tính mùa vụ và tập trung theo thời điểm. Nó không chứng minh nhu cầu vay nhanh tăng bao nhiêu trong Tết. Để kết luận về "hiệu ứng tín dụng Tết", cần dữ liệu tìm kiếm, so sánh, hồ sơ hoặc giải ngân theo tháng và một baseline ngoài mùa Tết.

> ***Nhận định nghiên cứu [H]: mùa vụ chi tiêu có khả năng làm thay đổi cơ cấu nhu cầu tín dụng. Mức độ và hướng thay đổi phải được đo, không được suy diễn từ dữ liệu mua sắm.***

7.12. Cú sốc kinh tế có thể thay đổi cả lượng và loại nhu cầu tín dụng

Khi thu nhập, làm thêm giờ hoặc doanh thu hộ kinh doanh giảm, người tiêu dùng có thể phản ứng bằng cách cắt chi tiêu, dùng tiết kiệm, trì hoãn mua sắm hoặc tìm nguồn vốn. Vì vậy, tác động của một cú sốc vĩ mô lên nhu cầu vay không nhất thiết chỉ là "vay nhiều hơn".

Điều cần theo dõi là cơ cấu nhu cầu: tỷ trọng mục đích thiết yếu, kinh doanh, mua sắm theo kế hoạch hoặc quản lý nợ có thay đổi hay không. Đây là hướng nghiên cứu phù hợp hơn việc dùng một chỉ số cầu tổng hợp chưa được kiểm định.

7.13. Dữ liệu tìm kiếm có thể quan sát nhu cầu sớm, nhưng phải được kiểm định

Nền tảng tìm kiếm và so sánh có một lợi thế nghiên cứu tiềm năng: có thể quan sát tín hiệu trước khi hồ sơ tín dụng được tạo. Các truy vấn như "vay 20 triệu", "vay gấp", "vay bằng CCCD", "vay lãi thấp" hoặc "nợ xấu vay được không" phản ánh những mối quan tâm khác nhau.

Tuy nhiên, một truy vấn không đồng nghĩa một khoản vay sẽ được đăng ký, được phê duyệt hoặc được giải ngân. Vì vậy, dữ liệu tìm kiếm chỉ nên được gọi là "ý định tìm hiểu/tìm kiếm" cho tới khi được nối với hành vi và kết quả ở các bước sau.

Tín hiệu tìm kiếm	Ví dụ	Điều có thể suy ra thận trọng
Số tiền	"vay 10 triệu", "vay 50 triệu"	Mức vốn người dùng đang tìm hiểu.
Tốc độ	"vay gấp", "giải ngân nhanh"	Mối quan tâm đến thời gian.
Khả năng tiếp cận	"vay bằng CCCD", "không chứng minh thu nhập"	Mối quan tâm về điều kiện/hồ sơ.

Tín hiệu tìm kiếm	Ví dụ	Điều có thể suy ra thận trọng
Chi phí	“vay lãi thấp”, “phí vay”	Mối quan tâm về giá.
Tình trạng tín dụng	“nợ xấu vay được không”, “CIC xấu”	Mối lo về khả năng tiếp cận; không chứng minh tình trạng CIC thực tế của người tìm kiếm.

7.14. Bộ dữ liệu nào cần có để hiểu nhu cầu tốt hơn?

Thay vì công bố sớm các chỉ số riêng, Vaynhanh Research ưu tiên xác định dữ liệu cần thu thập để kiểm chứng những giả thuyết của chương này.

- Mục đích cần tiền, với taxonomy rõ và lựa chọn “khác”.
- Số tiền người dùng đang tìm kiếm hoặc yêu cầu.
- Mức độ cấp bách: cần trong ngày, 1-3 ngày, một tuần hay chỉ đang tìm hiểu.
- Nguồn thanh khoản thay thế: tiết kiệm, thu nhập sắp về, gia đình/người thân, hạn mức tín dụng sẵn có.
- Khoản trả định kỳ mà người dùng cho rằng có thể hấp thụ.
- Hành vi: số sản phẩm đã xem/so sánh, thời gian từ tìm hiểu đến đăng ký.
- Kết quả nếu có dữ liệu hợp pháp từ đối tác: đăng ký, phê duyệt, số tiền được duyệt, giải ngân.

> ***Bộ dữ liệu nghiên cứu giá trị nhất không phải chỉ là “bao nhiêu người tìm vay”, mà là: VÌ SAO CẦN TIỀN × CẦN BAO NHIÊU × CẦN KHI NÀO × KẾT QUẢ RA SAO***

7.15. Không nên đồng nhất “cầu tín dụng tăng” với một tín hiệu tích cực

Nhu cầu tăng có thể phản ánh nhiều trạng thái: tiêu dùng được cải thiện, cơ hội kinh doanh, chi phí sinh hoạt tăng, cú sốc y tế hoặc căng thẳng nợ. Vì vậy, lượng cầu không đủ để đánh giá chất lượng tài chính của hộ gia đình.

Báo cáo tránh gắn nhãn cứng “lành mạnh” hay “căng thẳng” cho từng người vay khi chưa có dữ liệu đầy đủ. Cách thận trọng hơn là theo dõi các dấu hiệu như mục đích, mức độ cấp bách, vùng đệm tài chính, nghĩa vụ hiện có và khả năng trả nợ, sau đó mô tả trạng thái thay vì phán xét người vay.

7.16. Những điều Chương 7 không kết luận

- Không viết 46,4% người Việt lo nhất về y tế hoặc 22,3% lo nhất về chi phí hằng tháng; đây chỉ là phân bố mẫu thô Findex nếu chưa tính trọng số.
- Không viết 4,5% người Việt đã vay vì y tế hoặc 5,1% đã vay để kinh doanh từ các số trường hợp thô.
- Không so 34,2% vay người thân với 4,3% vay tổ chức tài chính như thị phần của hai kênh.
- Không coi “cầu tín dụng nhanh = khoảng thiếu hụt × mức sẵn sàng vay × độ cấp bách” là phương trình định lượng. Báo cáo chỉ dùng chuỗi nguyên nhân khái niệm.

- Không khẳng định cấp bách cao chắc chắn làm người dùng kém nhạy với giá khi chưa có dữ liệu hành vi.
- Không công bố các chỉ số hoặc khung như Đường cong cấp bách, Hiệu ứng tín dụng Tết, Ma trận mức độ nhu cầu, PUBOR, VFLDI hay Bản đồ nhiệt nhu cầu khi chưa có phương pháp và dữ liệu vận hành.
- Không kết luận Tết làm nhu cầu vay tăng chỉ từ khảo sát chi tiêu Tết.
- Không coi truy vấn tìm kiếm là hồ sơ vay, phê duyệt hoặc giải ngân.

7.17. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Nhu cầu tín dụng là câu chuyện về khoảng cách giữa thời điểm một vấn đề cần được giải quyết và thời điểm nguồn tiền hiện có đủ để giải quyết vấn đề đó. Khoảng cách này có thể đến từ viện phí, chi tiêu thiết yếu, một cơ hội tạo thu nhập, một khoản mua sắm có kế hoạch hoặc nghĩa vụ nợ hiện hữu.

Nhưng không phải mọi khoảng cách đều nên được lấp bằng tín dụng. Một lệch thời điểm dòng tiền tạm thời khác bản chất với thiếu hụt thu nhập kéo dài. Một khoản vay phục vụ công cụ tạo thu nhập khác với khoản vay để xử lý chi tiêu lặp lại. Vì vậy, “vì sao cần tiền?” quan trọng không kém “cần bao nhiêu?”.

> ***Kết luận: hiểu cầu tín dụng không phải chỉ đếm số người muốn vay. Cần hiểu SỰ KIỆN NÀO tạo ra nhu cầu, NGUỒN TIỀN NÀO đã có sẵn, và khoản tín dụng có giải quyết vấn đề hay chỉ chuyển nó sang tương lai.***

Kết luận chính

- Nhu cầu tín dụng bắt đầu từ một sự kiện hoặc nghĩa vụ tài chính, không bắt đầu từ sản phẩm cho vay.
- Vaynhanh Research phân tích năm nhóm nhu cầu: khẩn cấp/thiết yếu; bắc cầu dòng tiền; tạo thu nhập/kinh doanh nhỏ; tiêu dùng theo kế hoạch; và quản lý nghĩa vụ nợ.
- Global Findex microdata Việt Nam xác nhận trong mẫu thô có người vay cho y tế và cho hoạt động kinh doanh, nhưng các tỷ lệ 4,5% và 5,1% không được dùng như ước tính dân số.
- Khoảng trống tạm thời và thiếu hụt cơ cấu là hai trạng thái khác nhau; tín dụng có thể điều hòa cái đầu nhưng có thể kéo dài áp lực của cái sau.
- Gia đình, người thân và các nguồn tiền thay thế là một phần của hệ sinh thái thanh khoản; tín dụng chính thức không phải lựa chọn duy nhất.
- Mức độ cấp bách có khả năng ảnh hưởng hành vi tìm hiểu, nhưng mối quan hệ này cần được kiểm chứng bằng dữ liệu thực tế.
- Ipsos cho thấy chi tiêu Tết 2026 có tính mùa vụ rõ, nhưng chưa có bằng chứng đủ để định lượng “hiệu ứng Tết” đối với nhu cầu vay nhanh.
- Dữ liệu tìm kiếm có thể giúp quan sát nhu cầu trước hồ sơ, nhưng chỉ nên được gọi là ý định tìm hiểu cho tới khi được nối với đăng ký và kết quả tín dụng.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research nhận định nhu cầu tín dụng nhanh nên được phân tích từ sự kiện tài chính và khoảng thiếu hụt thanh khoản trước khi phân tích sản phẩm; không phải mọi khoảng thiếu hụt đều trở thành hoặc nên trở thành khoản vay.

2. Trong mẫu dữ liệu thô Global Findex Việt Nam 2024, chi phí y tế và chi phí hằng tháng là hai mối lo tài chính được chọn nhiều nhất; World Bank cảnh báo các tỷ lệ thô này không phải thống kê đại diện dân số nếu chưa sử dụng trọng số khảo sát.

3. Vaynhanh Research cho rằng dữ liệu số có giá trị nhất để nghiên cứu cầu tín dụng là sự kết hợp giữa mục đích cần tiền, số tiền cần, mức độ cấp bách và kết quả sau đó; các chỉ số tổng hợp chỉ nên được công bố khi có đủ dữ liệu để kiểm định.

Ghi chú nghiên cứu

Chương 7 sử dụng Global Findex 2025 như nguồn chính để phân tích phía nhu cầu. Dữ liệu Việt Nam được thu thập trong năm 2024. Các tỷ lệ lấy từ trang dữ liệu vi mô được ghi rõ là phân bố của 1.000 trường hợp trong tệp dữ liệu; World Bank cảnh báo chúng không thể được diễn giải trực tiếp thành thống kê của dân số.

Khảo sát Ipsos Tết 2026 đo hành vi và tâm lý chi tiêu, không đo nhu cầu vay. Chương này chỉ sử dụng Ipsos để chứng minh tính mùa vụ của chi tiêu và hạ mọi liên hệ với cầu tín dụng xuống [H] giả thuyết.

Hệ phân loại về loại nhu cầu và khái niệm khoảng thiếu hụt tạm thời/cơ cấu là [H] khung phân tích của Vaynhanh Research. Báo cáo không đưa các chỉ số chưa có dữ liệu vận hành vào phần kết luận.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin45 “Greatest financial worry”. Mẫu dữ liệu 1.000 trường hợp: y tế 464, chi phí hằng tháng 223, tuổi già 151, giáo dục 69, kinh doanh 61; World Bank cảnh báo số trường hợp không phải thống kê dân số. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/V130*

[2] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin22d “Borrowed for health or medical purposes”. 45/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời Có. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V76?name=fin22d*

[3] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin22e “Borrowed to start or operate a business”. 51/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời Có. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V77?name=fin22e*

[4] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin22b “Borrowed from friends or family”. 342/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời Có. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/V74*

[5] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin22a “Borrowed from a formal bank or similar financial institution”. 43/1.000 trường hợp trong mẫu thô trả lời Có. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V72?name=fin22a*

[6] World Bank. Global Findex 2025 - Viet Nam 2024, biến fin24b về thời gian hộ gia đình có thể duy trì chi tiêu nếu mất nguồn thu nhập chính. Tỷ lệ trên trang là phân bố mẫu thô. *https://microdata.worldbank.org/catalog/7998/variable/F1/V84?name=fin24b*

[7] Ipsos Việt Nam. “TẾT 2026 in Vietnam: Festive hearts, sharper carts”, công bố 6/4/2026. Khảo sát 500 người 18-55 tuổi tại TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ; 84% chi tiêu bằng hoặc nhiều hơn năm trước, 53% mua phần lớn hàng Tết 1-2 tuần trước Tết. *https://www.ipsos.com/en-vn/tet-2026-vietnam-festive-hearts-sharper-carts*

Mọi kết luận mới về mùa vụ, hành vi tìm kiếm hoặc mức độ cấp bách cần được kiểm tra lại khi Vaynhanh có dữ liệu do Vaynhanh trực tiếp thu thập và phải tuân thủ quy định về dữ liệu cá nhân.

Chương 8. Người Việt lựa chọn khoản vay nhanh như thế nào?

Quyết định tín dụng là một bài toán đánh đổi giữa khả năng tiếp cận, chi phí, khoản trả định kỳ, tốc độ, niềm tin và sự thuận tiện

Kết luận mở đầu: người vay không lựa chọn từ toàn bộ thị trường và cũng không tối ưu một yếu tố duy nhất. Họ lựa chọn trong một tập phương án hữu hạn mà họ biết tới, có thể tiếp cận và cho rằng phù hợp với nhu cầu tại thời điểm đó.

8.1. Tổng quan

Một thị trường lý tưởng sẽ cho phép người tiêu dùng biết mọi lựa chọn, hiểu toàn bộ chi phí, biết mình đáp ứng điều kiện ở đâu và dự đoán chính xác kết quả trước khi nộp hồ sơ. Thị trường thực tế không vận hành như vậy.

Người vay ra quyết định trong điều kiện thông tin không đầy đủ, thời gian có thể hạn chế, tiêu chí phê duyệt khác nhau giữa các nhà cung cấp và nhiều khái niệm chi phí không dễ so sánh.

Vì chưa có một khảo sát đại diện toàn quốc đủ mạnh để xếp hạng các yếu tố lựa chọn khoản vay nhanh năm 2026, Chương 8 không công bố rằng "lãi suất đứng số một" hay "tốc độ quan trọng nhất". Thay vào đó, Vaynhanh Research xây dựng một khung phân tích về cách quyết định có thể được hình thành và chỉ rõ phần nào là dữ kiện, phần nào là giả thuyết cần kiểm chứng.

8.2. Người vay không lựa chọn từ toàn bộ thị trường

Trong thực tế, mỗi người chỉ nhìn thấy và cân nhắc một tập phương án hữu hạn. Có sản phẩm tồn tại trên thị trường nhưng người dùng không biết đến; có sản phẩm họ biết nhưng không đáp ứng điều kiện; và có sản phẩm đủ điều kiện sơ bộ nhưng không phù hợp về chi phí hoặc khoản trả định kỳ.

Lớp lựa chọn	Ý nghĩa
Toàn bộ thị trường	Tất cả sản phẩm tồn tại theo phạm vi của báo cáo.
Tập người dùng biết đến	Sản phẩm xuất hiện qua thương hiệu, tìm kiếm, quảng cáo, điểm bán, đối tác hoặc nền tảng so sánh.
Tập có thể xem xét	Sản phẩm người dùng cho rằng có thể liên quan tới nhu cầu của mình.
Tập phù hợp điều kiện sơ bộ	Sản phẩm không bị loại ngay bởi các tiêu chí công khai như tuổi, hồ sơ, thu nhập hoặc loại khách hàng.
Lựa chọn nộp hồ sơ	Một hoặc vài sản phẩm người dùng quyết định đăng ký.
Kết quả tín dụng	Phê duyệt, từ chối, hạn mức được cấp và điều kiện thực tế.

Một sản phẩm "tốt" nhưng không xuất hiện trong tập lựa chọn hoặc người dùng không đáp ứng điều kiện sơ bộ thì gần như không phải một lựa chọn thực tế đối với người đó.

Hình 35. Sáu lớp thu hẹp dần của tập lựa chọn mà người vay thực sự cân nhắc. Nguồn: Vaynhanh Research.

8.3. Sáu yếu tố trong cấu trúc quyết định

Vaynhanh Research sử dụng sáu yếu tố dưới đây như một khung phân tích [H]. Đây không phải bảng trọng số đã được khảo sát hay kiểm định cho toàn thị trường.

Yếu tố	Câu hỏi của người vay	Điểm cần so sánh
Khả năng tiếp cận	Tôi có đáp ứng điều kiện cơ bản không?	Tuổi, hồ sơ, thu nhập, loại việc làm, lịch sử tín dụng và các tiêu chí công bố.
Chi phí	Tôi phải trả bao nhiêu?	Lãi suất, cách tính lãi, phí, tổng tiền phải trả.
Khả năng chi trả	Khoản trả mỗi kỳ có nằm trong dòng tiền của tôi không?	Khoản trả định kỳ, nghĩa vụ nợ hiện có, thu nhập còn lại.
Tốc độ	Tôi cần kết quả và tiền trong bao lâu?	Thời gian đăng ký, thời gian quyết định, thời gian

Yếu tố	Câu hỏi của người vay	Điểm cần so sánh
		giải ngân.
Niềm tin	Tôi có hiểu ai cung cấp sản phẩm, dữ liệu của tôi được xử lý thế nào và điều khoản có minh bạch không?	Tư cách nhà cung cấp, công bố chi phí, quyền riêng tư, điều khoản, kênh khiếu nại.
Sự thuận tiện	Quy trình có phù hợp với khả năng và thời gian của tôi không?	Số bước, giấy tờ, kênh số, chữ ký, thanh toán và quản lý khoản vay.

8.4. Chi phí được cảm nhận và chi phí kinh tế có thể khác nhau

Chương 5 đã cho thấy chi phí không phải một con số duy nhất. Người dùng có thể gặp lãi suất theo tháng, theo năm, lãi suất phẳng, mức "từ", trả góp 0% hoặc một khoản phí chuyển đổi.

Vì vậy cần phân biệt giữa:

- Chi phí được cảm nhận: con số và cách trình bày mà người vay nhìn thấy, hiểu và ghi nhớ.
- Chi phí kinh tế: toàn bộ dòng tiền thực tế gồm lãi, phí bắt buộc và tổng nghĩa vụ thanh toán.

Một giao diện so sánh có trách nhiệm không nên đặt các mức lãi suất khác phương pháp tính cạnh nhau mà không giải thích. Ít nhất cần hiển thị thêm khoản trả định kỳ và tổng tiền phải trả trong một tình huống chuẩn hóa.

8.5. Khoản trả hàng tháng có thể là ràng buộc thực tế quan trọng

Người vay không chỉ quan tâm khoản tín dụng rẻ nhất về tổng chi phí. Với hộ gia đình có dòng tiền hạn chế, câu hỏi trực tiếp hơn có thể là: "Mỗi tháng tôi phải trả bao nhiêu?".

Một kỳ hạn dài hơn có thể làm khoản trả hàng tháng thấp xuống nhưng tăng tổng chi phí. Vì vậy, khi so sánh hai phương án, cần cho người dùng nhìn thấy đồng thời hai thay đổi.

> **KHOẢN TRẢ THẤP HƠN KHÔNG TỰ ĐỘNG ĐỒNG NGHĨA KHOẢN VAY RẺ HƠN.**

Khả năng chi trả cũng khác khả năng được phê duyệt. Một nhà cung cấp có thể cấp hạn mức cao hơn mức người vay thực sự cần hoặc mức dòng tiền của họ có thể hấp thụ an toàn.

Hình 36. Phân biệt chi phí được cảm nhận và chi phí kinh tế. Nguồn: Vaynhanh Research.

8.6. Khả năng tiếp cận làm thay đổi giá trị của một đề nghị

Một sản phẩm có mức chi phí rất hấp dẫn nhưng người dùng không đáp ứng điều kiện công khai thì không phải lựa chọn thực tế. Ngược lại, một sản phẩm đắt hơn có thể vẫn được xem xét nếu phù hợp hơn với hồ sơ và nhu cầu.

Tuy nhiên, cần phân biệt "phù hợp điều kiện sơ bộ" với "xác suất được duyệt". Nền tảng so sánh có thể giúp người dùng loại các lựa chọn rõ ràng không phù hợp dựa trên tiêu chí công khai, nhưng không nên công bố các con số như "90% được duyệt" nếu chưa có mô hình được kiểm định bằng dữ liệu kết quả.

ĐIỀU KIỆN SƠ BỘ PHÙ HỢP ≠ CAM KẾT PHÊ DUYỆT.

8.7. Tốc độ tạo giá trị, nhưng tốc độ tối đa không phải lúc nào cũng cần thiết

FE CREDIT hiện quảng bá hồ sơ tiền mặt "đơn giản", nhận tiền "nhanh chóng" và thẻ tín dụng có thể mở "trong 5 phút". Đây là [P] thông tin do nhà cung cấp công bố, không phải thời gian trung vị của mọi khách hàng.[1]

Giá trị của tốc độ phụ thuộc vào thời điểm người dùng thực sự cần tiền. Nếu nhu cầu có thể chờ một tuần, chênh lệch giữa 15 phút và 24 giờ có thể ít quan trọng hơn chênh lệch chi phí. Nếu nhu cầu phải xử lý trong ngày, tốc độ có thể trở thành ràng buộc lớn hơn.

Vì vậy, báo cáo không coi "nhanh nhất" là đồng nghĩa "tốt nhất". Tốc độ chỉ có giá trị khi phù hợp với cửa sổ thời gian của nhu cầu.

8.8. Trong tín dụng số, không phải mọi ma sát đều xấu

World Bank lưu ý tự động hóa có thể làm tín dụng số nhanh hơn và ít ma sát hơn, nhưng việc loại bỏ quá nhiều bước cân nhắc cũng có thể làm tăng nguy cơ quyết định tín dụng không phù hợp. Nguồn này thảo luận các biện pháp "ma sát tích cực" như màn hình xem lại điều khoản, bước kiểm tra hiểu biết hoặc khoảng thời gian để cân nhắc.[2]

Điều này gợi ý nên tách hai loại ma sát:

- Ma sát không cần thiết: nhập lại dữ liệu, biểu mẫu dài, điều hướng khó, yêu cầu lặp lại.
- Ma sát bảo vệ: bước nhắc người dùng xem khoản trả, tổng nghĩa vụ, điều khoản hoặc xác nhận lại trước khi tiếp tục.

Mục tiêu của quy trình số có trách nhiệm không phải loại bỏ mọi bước dừng; đó là loại bỏ bước vô ích nhưng giữ lại những điểm giúp người dùng hiểu nghĩa vụ trước khi vay.

Hình 37. Hai loại ma sát trong hành trình tín dụng số. Nguồn: World Bank, Digital Finance Inclusion [2].

8.9. Niềm tin trong tín dụng số bao gồm nhiều hơn thương hiệu

Người vay cung cấp không chỉ thông tin liên hệ mà còn có thể cung cấp CCCD, thu nhập, thông tin tài chính, dữ liệu tín dụng và các dữ liệu khác phục vụ xác minh hoặc quản trị rủi ro.

Chính sách bảo vệ dữ liệu của Home Credit phiên bản 12.2025 mô tả việc xử lý nhiều nhóm dữ liệu cá nhân và quy định các mục đích liên quan đến cung cấp dịch vụ, đánh giá rủi ro, xác minh tín dụng, nghiên cứu và cải thiện trải nghiệm.[3]

Ở cấp pháp lý, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 có hiệu lực từ ngày 1/1/2026.[4]

Vì vậy, trong tín dụng số, niềm tin nên được hiểu rộng hơn nhận diện thương hiệu. Nó bao gồm việc người dùng có biết ai đứng sau sản phẩm, chi phí có rõ hay không, dữ liệu được xử lý vì mục đích gì và có kênh để thực hiện quyền hoặc khiếu nại hay không.

8.10. Sự thuận tiện có giá trị kinh tế

Thời gian và công sức cũng là chi phí. Một quy trình cần nhiều lần đến quầy, nhiều giấy tờ hoặc phải nhập lại thông tin có thể không phù hợp với người có ít thời gian dù mức lãi thấp hơn.

Ngược lại, quy trình đơn giản không nên được dùng để che khuất chi phí hoặc giảm bước bảo vệ cần thiết. Sự thuận tiện tốt là giảm phần việc không tạo giá trị, trong khi vẫn giữ đủ thông tin để người dùng hiểu sản phẩm.

8.11. Thứ tự ưu tiên thay đổi theo trạng thái nhu cầu

Báo cáo chưa có dữ liệu đại diện để gán trọng số cho sáu yếu tố. Tuy nhiên, về mặt khái niệm, thứ tự ưu tiên có thể thay đổi theo tình huống.

Tình huống	Yếu tố có thể trở nên quan trọng hơn	Điều không được suy ra
Nhu cầu khẩn cấp	Khả năng tiếp cận và tốc độ	Không có nghĩa người vay không quan tâm chi phí.
Khoản vay có kế hoạch	Chi phí, tổng nghĩa vụ, niềm tin	Không có nghĩa tốc độ hoàn toàn không quan trọng.
Dòng tiền hàng tháng hạn chế	Khoản trả định kỳ và kỳ hạn	Không được bỏ qua tổng chi phí.
Hồ sơ khó đáp ứng một số sản phẩm	Điều kiện sơ bộ và phạm vi sản phẩm có thể tiếp cận	Không được chuyển thành cam kết phê duyệt.
Người dùng nhạy cảm về dữ liệu	Quyền riêng tư, minh bạch xử lý dữ liệu, uy tín nhà cung cấp	Không thể suy ra mức sẵn lòng trả thêm cho niềm tin nếu chưa khảo sát.

Hình 38. Thứ tự ưu tiên theo trạng thái nhu cầu và những điều không được suy ra. Nguồn: Vaynhanh Research, khung khái niệm [H].

8.12. Nền tảng so sánh không phải một "ống dẫn trung lập" tuyệt đối

Cách sắp xếp và trình bày sản phẩm có thể làm một số lựa chọn dễ nhìn thấy hơn các lựa chọn khác. Vì vậy, nền tảng so sánh có trách nhiệm phải công bố rõ logic hiển thị và tách nội dung thương mại khỏi kết luận nghiên cứu.

Một thứ hạng chỉ dựa trên lãi suất thấp nhất có thể đưa sản phẩm người dùng không đáp ứng điều kiện lên đầu. Một thứ hạng chỉ dựa trên tỷ lệ phê duyệt có thể khuyến khích lựa chọn đắt hơn. Một thứ hạng chịu ảnh hưởng bởi hoa hồng nhưng không công bố sẽ tạo xung đột lợi ích.

NGUYÊN TẮC BIÊN TẬP: VỊ TRÍ TÀI TRỢ PHẢI ĐƯỢC PHÂN BIỆT RÕ VỚI XẾP HẠNG NGHIÊN CỨU HOẶC LỌC THEO ĐỘ PHÙ HỢP.

8.13. Công cụ hỗ trợ quyết định nên làm gì?

Một công cụ hỗ trợ quyết định tốt không cần tuyên bố "đây là khoản vay tốt nhất". Thay vào đó, nó cần giúp người dùng loại bỏ lựa chọn không phù hợp và nhìn rõ các đánh đổi.

- Chuẩn hóa lãi suất, cách tính lãi, phí, khoản trả định kỳ và tổng tiền phải trả.

- Lọc theo điều kiện sơ bộ có thể kiểm chứng, không biến kết quả lọc thành cam kết phê duyệt.
- So sánh tốc độ theo đúng nhu cầu thời gian của người dùng, không mặc định nhanh hơn luôn tốt hơn.
- Hiển thị rõ nhà cung cấp thực sự đứng sau sản phẩm.
- Cho người dùng biết dữ liệu nào được yêu cầu, dẫn tới chính sách quyền riêng tư của nhà cung cấp và công khai chính sách quyền riêng tư của chính công cụ.
- Phân biệt nội dung tài trợ, quan hệ thương mại và kết quả nghiên cứu.

Mục tiêu là nâng chất lượng quyết định, không chỉ tăng số lần người dùng nhấp sang trang đăng ký.

8.14. Điều người dùng nói và điều họ làm có thể khác nhau

Khảo sát có thể hỏi người dùng yếu tố nào quan trọng nhất. Nhưng hành vi trên nền tảng có thể cung cấp một lớp thông tin khác: họ dùng bộ lọc nào, xem bao nhiêu sản phẩm, thay đổi kỳ hạn ra sao và chọn sản phẩm nào sau khi so sánh.

Sự khác biệt giữa ưu tiên được nói ra và hành vi quan sát không có nghĩa người dùng "nói sai". Nó có thể phản ánh việc ràng buộc thực tế thay đổi khi nhu cầu trở nên cấp bách.

Đây là một hướng nghiên cứu tương lai, không phải kết luận hiện tại. Vaynhanh chỉ nên công bố "yếu tố thực sự quyết định lựa chọn" sau khi có dữ liệu hành vi, khảo sát và phương pháp kiểm định đủ mạnh.

8.15. Dữ liệu cần có để đo quyết định thay vì chỉ mô tả

Dữ liệu cần thu thập	Ví dụ	Câu hỏi có thể trả lời
Khảo sát người dùng	Mức ưu tiên chi phí, tốc độ, khoản trả, niềm tin, giấy tờ	Người dùng nói yếu tố nào quan trọng?
Hành vi xem và so sánh	Lượt xem, bộ lọc, sản phẩm được so sánh	Những thuộc tính nào ảnh hưởng việc cân nhắc?
Hành vi lựa chọn	Sản phẩm được chọn sau khi so sánh	Đánh đổi nào dẫn tới lựa chọn cuối?
Kết quả hồ sơ	Nộp hồ sơ, phê duyệt, hạn mức, giải ngân	Bộ lọc sơ bộ có giảm hồ sơ không phù hợp không?
Dữ liệu sau vay	Khoản trả, tất toán, phản hồi nếu có và được phép sử dụng	Lựa chọn ban đầu có tạo kết quả phù hợp về sau không?

Báo cáo không công bố chỉ số hay mô hình riêng về quyết định lựa chọn, vì Vaynhanh chưa có đủ dữ liệu do chính nền tảng thu thập và chưa có quy trình hiệu chuẩn đủ mạnh để công bố như tài sản đo lường.

8.16. Những gì bằng chứng thị trường hiện tại thực sự cho biết

FiinResearch cho biết cạnh tranh tài chính tiêu dùng đang chuyển mạnh hơn sang phân phối số, hợp tác hệ sinh thái và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu; các ngân hàng, công ty tài chính và nền tảng số cùng tăng cường cạnh tranh nhóm khách hàng chất lượng.[5]

FE CREDIT hiện nhấn mạnh quy trình đơn giản, nhận tiền nhanh và mở thẻ trong vài phút trong truyền thông sản phẩm.

Các dữ kiện này cho thấy thị trường đang đầu tư vào những thuộc tính như tốc độ, trải nghiệm số, dữ liệu và sự thuận tiện. Chúng không chứng minh thuộc tính nào quan trọng nhất đối với người vay.

8.17. Những điều Chương 8 không kết luận

- Không công bố tỷ lệ bao nhiêu phần trăm người Việt ưu tiên lãi suất, tốc độ, khả năng phê duyệt hoặc thương hiệu khi chưa có khảo sát đại diện.
- Không coi sáu yếu tố của Vaynhanh Research là mô hình đã được hiệu chuẩn hoặc có trọng số cố định.
- Không công bố "xác suất được duyệt" nếu chưa có dữ liệu kết quả và mô hình kiểm định phù hợp.
- Không gọi sản phẩm có lãi suất thấp nhất là sản phẩm tốt nhất nếu người dùng không đủ điều kiện hoặc khoản trả không phù hợp.
- Không gọi sản phẩm nhanh nhất là tốt nhất nếu nhu cầu của người dùng không cần tốc độ đó.
- Không suy ra từ truyền thông của nhà cung cấp rằng tốc độ là yếu tố số một của người tiêu dùng.
- Không coi mọi ma sát trong hành trình vay là xấu; một số bước xem lại thông tin có thể đóng vai trò bảo vệ quyết định.
- Không để hoa hồng thương mại được trình bày như tiêu chí nghiên cứu khách quan.

8.18. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Người vay hiếm khi có một phương án tối ưu tuyệt đối. Họ phải đánh đổi giữa những thuộc tính không cùng đạt mức tốt nhất trong một sản phẩm.

Một lựa chọn phù hợp vì vậy không thể được định nghĩa độc lập với người vay và trạng thái nhu cầu của họ. Cùng một sản phẩm có thể phù hợp với người có dòng tiền ổn định và không phù hợp với người có khoản trả hiện hữu cao; có thể đủ nhanh với người cần tiền trong ba ngày nhưng không đủ nhanh với trường hợp khẩn cấp trong ngày.

Kết luận: người vay không nhất thiết chọn "khoản vay tốt nhất trên thị trường". Họ chọn phương án đánh đổi phù hợp nhất trong số những lựa chọn mà họ thực sự có thể xem xét.

Kết luận chính

- Người vay lựa chọn trong một tập phương án hữu hạn, không phải toàn bộ thị trường.
- Vaynhanh Research sử dụng sáu yếu tố để mô tả cấu trúc quyết định: khả năng tiếp cận, chi phí, khả năng chi trả, tốc độ, niềm tin và sự thuận tiện; đây là khung phân tích, chưa phải bảng trọng số thực nghiệm.
- Chi phí được cảm nhận và chi phí kinh tế có thể khác nhau, đặc biệt khi sản phẩm dùng cách tính lãi hoặc phí khác nhau.
- Khoản trả định kỳ và tổng chi phí phải được nhìn đồng thời; khoản trả thấp hơn có thể đi cùng tổng tiền phải trả cao hơn.
- Phù hợp điều kiện sơ bộ không phải cam kết phê duyệt, và nền tảng không nên hiển thị xác suất duyệt nếu chưa có mô hình được kiểm định.
- Tốc độ có giá trị theo mức độ khẩn cấp, nhưng World Bank cảnh báo tín dụng số quá ít ma sát cũng có thể làm giảm thời gian cân nhắc.
- Trong tín dụng số, niềm tin bao gồm cả minh bạch chi phí, danh tính nhà cung cấp và cách dữ liệu cá nhân được xử lý.
- Nền tảng so sánh cần tách rõ vị trí tài trợ khỏi xếp hạng nghiên cứu và không tối ưu chỉ cho số lượt nhấp.
- Báo cáo chưa công bố chỉ số tổng hợp về quyết định lựa chọn hay các chỉ số hành vi khác vì chưa có đủ dữ liệu do chính Vaynhanh thu thập để hiệu chuẩn.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research cho rằng quyết định lựa chọn tín dụng nhanh nên được phân tích như một bài toán đánh đổi giữa khả năng tiếp cận, chi phí, khả năng chi trả, tốc độ, niềm tin và sự thuận tiện; hiện chưa có đủ dữ liệu để gán trọng số đại diện cho toàn thị trường Việt Nam.
2. Một sản phẩm có chi phí thấp không phải lựa chọn thực tế nếu người dùng không đáp ứng điều kiện sơ bộ hoặc khoản trả định kỳ không phù hợp với dòng tiền của họ.
3. Trong tín dụng số, việc giảm ma sát có thể làm tăng tốc độ và sự thuận tiện nhưng không nên loại bỏ những bước giúp người dùng xem lại chi phí, nghĩa vụ và điều khoản trước khi quyết định.

Ghi chú nghiên cứu và tính độc lập

Chương 8 không dựa trên một khảo sát đại diện toàn quốc xếp hạng sở thích của người vay. Sáu yếu tố quyết định là [H] khung phân tích của Vaynhanh Research, được xây dựng từ logic kinh tế, bằng chứng về thị trường số và các vấn đề bảo vệ người tiêu dùng.

Thông tin FE CREDIT là [P] thông tin nhà cung cấp công bố. Chính sách Home Credit là tài liệu doanh nghiệp về xử lý dữ liệu; nó được dùng để minh họa loại thông tin và trách nhiệm quyền riêng tư trong tín dụng số, không dùng để xếp hạng doanh nghiệp.

Báo cáo không công bố các mô hình riêng về mức ma sát chấp nhận được, tiện ích quyết định, chỉ số lựa chọn, đồ thị so sánh sản phẩm và phân tích chuyển đổi lựa chọn. Chúng chỉ nên được công bố khi có định nghĩa biến, mẫu dữ liệu, phương pháp hiệu chuẩn và kiểm định ngoài mẫu.

Nếu Vaynhanh có quan hệ thương mại với nhà cung cấp tín dụng, mọi vị trí tài trợ, ưu tiên thương mại hoặc hoa hồng phải được công bố và tách khỏi nhận định nghiên cứu.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] FE CREDIT. Trang thông tin chính thức, kiểm tra ngày 27/7/2026. Nhà cung cấp quảng bá tiền mặt với “hồ sơ đơn giản”, “nhận tiền nhanh chóng” và thẻ tín dụng “mở thẻ chỉ trong 5 phút”.
https://www.fecredit.com.vn/

[2] World Bank - Digital Finance Inclusion. “Speed and friction in concluding the loan agreement”. World Bank thảo luận việc tự động hóa làm tín dụng số nhanh và ít ma sát hơn nhưng cũng có thể làm tăng nguy cơ quyết định không phù hợp; các biện pháp được nêu gồm màn hình xem lại điều khoản (review screen), bước kiểm tra mức độ hiểu biết (comprehension checks) và cơ chế cho thời gian cân nhắc/rút lại quyết định (cooling-off/withdrawal provisions).
https://digitalfinance.worldbank.org/topics/digital-credit/speed-and-friction-concluding-loan-agreement

[3] Home Credit Việt Nam. Chính sách bảo vệ dữ liệu và quyền riêng tư, phiên bản 12.2025 (bản hiện hành, kiểm tra ngày 27/7/2026). Tài liệu mô tả các nhóm dữ liệu, mục đích xử lý, chia sẻ với bên thứ ba, quyền của khách hàng và cơ chế liên hệ.
https://www.homecredit.vn/chinh-sach-bao-ve-du-lieu-va-quyen-rieng-tu

[4] Quốc hội / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành ngày 26/6/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026.
https://vanban.chinhphu.vn/?classid=1&docid=214590&pageid=27160

[5] FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố 2/6/2026. Báo cáo ghi nhận cạnh tranh ngày càng gắn với phân phối số, tích hợp hệ sinh thái, chấm điểm dựa trên AI (AI-driven scoring) và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu.
https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

Thông tin sản phẩm, *chính sách dữ liệu, điều khoản và cách nhà cung cấp mô tả thời gian xử lý có thể thay đổi. Mọi thông tin cần được kiểm tra lại trực tiếp từ nguồn chính thức.*

Chương 9. Khả năng tiếp cận tín dụng và nhóm chưa được phục vụ đầy đủ

Ai chưa tiếp cận được tín dụng phù hợp, rào cản nằm ở đâu và khi nào việc mở rộng tiếp cận không còn là điều đúng?

> **Kết luận mở đầu: có nhu cầu vay không đồng nghĩa có khả năng tiếp cận tín dụng phù hợp. Nhưng thiếu khả năng tiếp cận cũng không đồng nghĩa thị trường nên phê duyệt nhiều hơn bằng mọi giá. Mục tiêu hợp lý là mở rộng khả năng tiếp cận đối với người có thể trả nợ, đồng thời tránh tạo thêm nghĩa vụ không bền vững.**

9.1. Tổng quan

Chương 7 trả lời vì sao nhu cầu tín dụng xuất hiện. Chương 8 phân tích cách người vay lựa chọn giữa các phương án. Chương 9 đặt một câu hỏi căn bản hơn: ai có nhu cầu nhưng không thể tiếp cận một sản phẩm tín dụng chính thức phù hợp, và vì sao?

Vaynhanh Research sử dụng thuật ngữ "khoảng trống tiếp cận tín dụng" (credit access gap) để mô tả khoảng cách giữa nhu cầu tín dụng và khả năng tiếp cận một đề nghị chính thức có thể sử dụng được. Đây là khái niệm nghiên cứu [H], không phải một chỉ tiêu thống kê do Ngân hàng Nhà nước hoặc World Bank công bố.

Khoảng trống này có thể xuất hiện trước khi hồ sơ được nộp: người dùng không biết sản phẩm tồn tại, không hiểu điều kiện, tự loại mình khỏi quá trình hoặc chỉ nhìn thấy các lựa chọn không phù hợp. Nó cũng có thể xuất hiện trong thẩm định: hồ sơ không đáp ứng điều kiện, khả năng chi trả không đủ hoặc rủi ro tín dụng vượt khẩu vị của nhà cung cấp.

9.2. Khả năng tiếp cận là một phổ, không chỉ là "được duyệt / bị từ chối"

Trạng thái	Mô tả	Ý nghĩa
Tiếp cận rộng	Có nhiều sản phẩm phù hợp điều kiện cơ bản và có thể lựa chọn giữa các mức chi phí/kỳ hạn khác nhau.	Khả năng so sánh và thương lượng lựa chọn cao hơn.
Tiếp cận hạn chế	Chỉ một số sản phẩm phù hợp hồ sơ hoặc nhu cầu.	Tập lựa chọn thực tế nhỏ hơn thị trường chung.
Chỉ tiếp cận phương án chi phí cao hoặc nghĩa vụ nặng	Có đề nghị tín dụng nhưng điều kiện khó phù hợp với dòng tiền.	Có tín dụng không đồng nghĩa được phục vụ tốt.
Không có đề nghị chính thức khả thi	Không tìm thấy sản phẩm phù hợp hoặc không vượt qua điều kiện/thẩm định.	Có thể là bị loại khỏi thị trường chính thức, nhưng nguyên nhân cần được chẩn đoán.

> **"ĐƯỢC CẤP TÍN DỤNG" và "ĐƯỢC PHỤC VỤ PHÙ HỢP" là hai trạng thái khác nhau.**

Hình 39. Khả năng tiếp cận tín dụng như một phổ bốn trạng thái. Nguồn: Vaynhanh Research.

9.3. Khoảng trống có thể xuất hiện ở nhiều bước của hành trình

Bước	Điều kiện để đi tiếp	Rào cản có thể xảy ra
1. Có nhu cầu tài chính	Nhu cầu thực sự cần nguồn thanh khoản bên ngoài.	Không phải mọi nhu cầu đều nên được giải quyết bằng vay.
2. Tìm kiếm phương án	Biết tới các nguồn tín dụng chính thức và hiểu khác biệt cơ bản.	Thiếu thông tin, thiếu niềm tin, không biết sản phẩm tồn tại.
3. Phù hợp điều kiện sơ bộ	Đáp ứng các tiêu chí công khai về tuổi, thu nhập, hồ sơ, loại khách hàng.	Không phù hợp một sản phẩm cụ thể.
4. Thẩm định	Đáp ứng chính sách rủi ro và xác minh của tổ chức cấp tín dụng.	Hồ sơ mỏng, lịch sử bất lợi, thiếu dữ liệu, nghĩa vụ nợ cao.
5. Nhận đề nghị	Hạn mức, kỳ hạn và chi phí được nhà cung cấp chấp thuận.	Được duyệt nhưng số tiền hoặc điều kiện không giải quyết được nhu cầu.
6. Đề nghị có khả năng chi trả	Khoản trả phù hợp với dòng tiền và nghĩa vụ hiện hữu.	Khoản vay tạo áp lực trả nợ quá lớn.
7. Giải ngân và sử dụng	Người vay chấp nhận điều khoản và hoàn tất thủ tục.	Từ chối đề nghị, thủ tục không hoàn thành hoặc điều kiện thay đổi.

Hình 40. Bảy bước của hành trình tiếp cận tín dụng và rào cản có thể xảy ra ở từng bước. Nguồn: Vaynhanh Research.

9.4. Có tài khoản tài chính không đồng nghĩa đã được phục vụ về tín dụng

The Little Data Book on Financial Inclusion 2025 của World Bank công bố các chỉ tiêu đại diện dân số cho Việt Nam năm 2024. Trong đó, 69,9% người từ 15 tuổi trở lên có tài khoản tại ngân hàng hoặc tổ chức tài chính tương tự; 62,7% có tài khoản được sử dụng qua thẻ hoặc điện thoại; trong khi 8,1% báo cáo có vay chính thức trong 12 tháng trước khảo sát.[1]

Ba chỉ tiêu trên đo những khái niệm khác nhau: sở hữu tài khoản là một trạng thái tại thời điểm khảo sát, còn vay chính thức là hành vi trong 12 tháng. Vì vậy không được lấy 69,9% trừ 8,1% để gọi phần chênh lệch là “khoảng trống tín dụng”.

> **Điều dữ liệu cho phép nói: độ bao phủ tài khoản và sử dụng số rộng hơn đáng kể so với hành vi vay chính thức trong năm. Điều dữ liệu không cho phép nói: tất cả những người không vay chính thức đều thiếu khả năng tiếp cận tín dụng.**

Hình 41. Ba chỉ tiêu tài chính toàn diện của World Bank cho Việt Nam năm 2024 và ý nghĩa khác nhau của từng chỉ tiêu. Nguồn: [1].

9.5. Sáu nhóm rào cản chính

Nhóm rào cản	Ví dụ	Bản chất vấn đề
Thông tin và khám phá sản phẩm	Không biết lựa chọn nào tồn tại; hiểu sai điều kiện; thiếu công cụ so sánh.	Rào cản trước hồ sơ.
Thu nhập và khả năng chứng minh thu nhập	Thu nhập thấp, biến động hoặc khó xác minh theo cách nhà cung cấp yêu cầu.	Khả năng trả nợ có thể khác khả năng chứng minh.
Lịch sử và độ dày dữ liệu tín dụng	Chưa có nhiều lịch sử hoặc có sự kiện tín dụng bất lợi.	Thiếu thông tin khác với có thông tin xấu.
Nghĩa vụ nợ và khả năng chi trả	Đã có nhiều khoản trả định kỳ; thu nhập còn lại thấp sau chi phí thiết yếu.	Có thu nhập không đồng nghĩa còn dư địa vay.
Tiêu chí riêng của sản phẩm	Tuổi, loại thu nhập, mục đích vay, hồ sơ hoặc yêu cầu khách hàng cụ thể.	Một người có thể phù hợp thị trường nhưng không phù hợp sản phẩm.
Rào cản số và dữ liệu	Thiết bị, kỹ năng số, định danh, quyền riêng tư, thiếu dấu vết dữ liệu.	Số hóa giảm một số ma sát nhưng có thể tạo dạng loại trừ mới.

9.6. Thu nhập và khả năng trả nợ không phải cùng một khái niệm

Thu nhập là một đầu vào quan trọng nhưng không đủ để mô tả khả năng trả nợ. Hai người cùng thu nhập 20 triệu đồng/tháng có thể có mức dư địa rất khác nếu một người không có nghĩa vụ nợ còn người kia đang trả tiền thuê nhà, nuôi người phụ thuộc và trả nhiều khoản tín dụng.

Một cách đọc có trách nhiệm cần nhìn đồng thời thu nhập, độ ổn định của dòng tiền, nghĩa vụ nợ hiện có và phần thu nhập còn lại sau các chi phí thiết yếu.

Tỷ lệ nghĩa vụ nợ trên thu nhập (debt-to-income ratio, DTI) là một thước đo hữu ích, nhưng không nên được dùng một mình. Hai người cùng DTI 40% nhưng có mức thu nhập tuyệt đối rất khác có thể còn lại lượng tiền sinh hoạt rất khác nhau.

> **THU NHẬP CAO HƠN KHÔNG TỰ ĐỘNG ĐỒNG NGHĨA DƯ ĐỊA VAY CAO HƠN.**

9.7. Khoảng trống chứng minh thu nhập có thể khác khoảng trống thu nhập

Người hưởng lương qua tài khoản thường có một luồng dữ liệu dễ xác minh hơn người tự doanh hoặc lao động có thu nhập từ nhiều nguồn. Điều đó không có nghĩa người thu nhập biến động mặc nhiên có khả năng trả nợ thấp hơn; nó có nghĩa việc chứng minh và dự báo dòng tiền có thể khó hơn.

Shinhan Finance hiện công bố sản phẩm vay tín chấp cá nhân với thu nhập tối thiểu 4 triệu đồng/tháng, khoản vay lên đến 13 lần thu nhập và tối đa 500 triệu đồng; độ tuổi đối với khách hàng có thu nhập từ lương theo ngưỡng nghỉ hưu, còn khách hàng có thu nhập tự doanh có thể đến 65 tuổi.[2]

Ví dụ này chỉ cho thấy một nhà cung cấp đang có đường tiếp cận cho cả nguồn thu nhập từ lương và tự doanh. Nó không chứng minh toàn thị trường đã giải quyết được vấn đề thu nhập biến động hoặc mọi người tự doanh đều dễ vay.

9.8. Hồ sơ tín dụng mỏng không đồng nghĩa lịch sử tín dụng bất lợi

Một người chưa từng hoặc ít sử dụng tín dụng có thể có ít dữ liệu để tổ chức cấp tín dụng đánh giá. Đây là vấn đề thiếu thông tin.

Ngược lại, lịch sử tín dụng bất lợi là trạng thái đã có dữ liệu cho thấy trả chậm, quá hạn hoặc các tín hiệu rủi ro khác. Hai nhóm không nên bị đồng nhất.

> **HỒ SƠ TÍN DỤNG MỎNG = CHƯA ĐỦ DỮ LIỆU. LỊCH SỬ BẤT LỢI = ĐÃ CÓ DỮ LIỆU VỀ VẤN ĐỀ TRẢ NỢ.**

Việc phân biệt này quan trọng vì giải pháp cho hai nhóm khác nhau: nhóm hồ sơ mỏng cần thêm bằng chứng đáng tin cậy để đánh giá; nhóm có lịch sử bất lợi cần chính sách rủi ro và đánh giá khả năng phục hồi phù hợp.

9.9. Rủi ro trong quá khứ và năng lực hiện tại không phải lúc nào cũng giống nhau

Một sự kiện quá hạn trong quá khứ vẫn là thông tin có giá trị đối với thẩm định. Nhưng tình trạng tài chính của người vay có thể thay đổi theo thời gian: công việc mới, thu nhập phục hồi hoặc nghĩa vụ cũ đã được xử lý.

Báo cáo không đề xuất nới chuẩn tín dụng cho người có lịch sử bất lợi. Điểm cần giữ là khả năng tiếp cận có trách nhiệm phải cân bằng dữ liệu lịch sử với năng lực trả nợ hiện tại, theo chính sách và mô hình rủi ro của từng tổ chức.

9.10. Nghĩa vụ nợ hiện có có thể là rào cản ngay cả khi thu nhập tốt

Một người có thu nhập tương đối cao vẫn có thể không còn đủ dư địa để vay thêm nếu phần lớn thu nhập đã được dùng để trả các nghĩa vụ hiện hữu.

Vì vậy, mục tiêu không phải tối đa hóa hạn mức có thể được phê duyệt. Mức tín dụng phù hợp phải xét tới khoản trả định kỳ mới và phần thu nhập còn lại sau các nghĩa vụ thiết yếu.

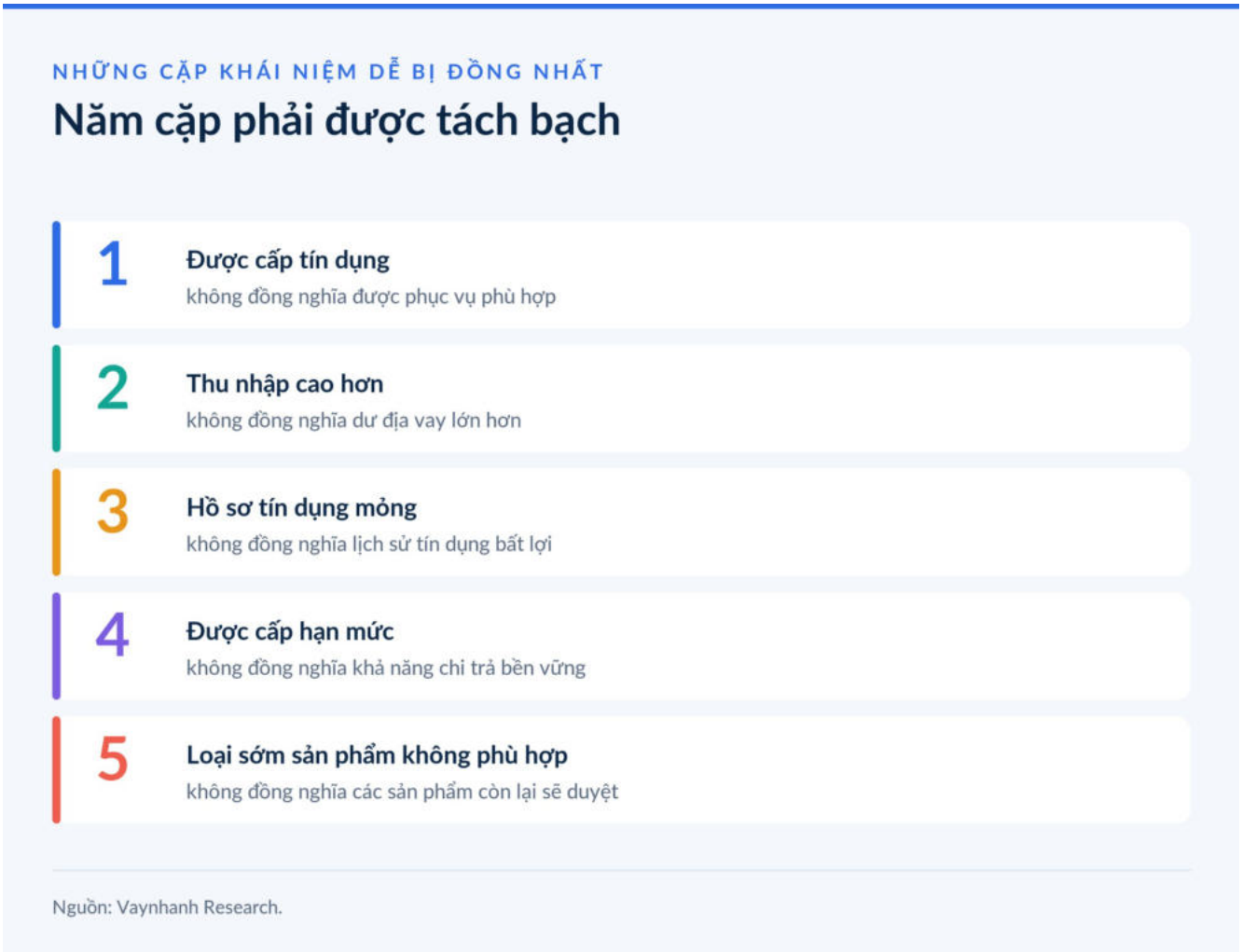
> **KHẢ NĂNG ĐƯỢC CẤP HẠN MỨC ≠ KHẢ NĂNG CHI TRẢ BỀN VỮNG.**

9.11. Bị loại khỏi một sản phẩm không có nghĩa người vay “xấu”

Mỗi sản phẩm có tiêu chí riêng về tuổi, nguồn thu nhập, hồ sơ, mục đích sử dụng và khẩu vị rủi ro. Một người không phù hợp với một sản phẩm cụ thể có thể vẫn phù hợp với một sản phẩm khác.

Đây là nơi công cụ so sánh có thể tạo giá trị thực tế mà không cần dự báo phê duyệt: loại sớm các lựa chọn rõ ràng không đáp ứng tiêu chí công khai và giúp người dùng tập trung vào những phương án có liên quan hơn.

> **LOẠI SẢN PHẨM KHÔNG PHÙ HỢP SỚM ≠ CAM KẾT NHỮNG SẢN PHẨM CÒN LẠI SẼ ĐƯỢC DUYỆT.**



Hình 42. Năm cặp khái niệm không được đồng nhất khi đọc chương này. Nguồn: Vaynhanh Research.

9.12. Số hóa giảm một số rào cản nhưng không xóa bỏ loại trừ

Quy trình số có thể giảm khoảng cách địa lý, số lần đi lại, thời gian chờ và lượng giấy tờ vật lý. Nhưng nó cũng làm xuất hiện hoặc làm rõ các điều kiện mới: thiết bị phù hợp, kỹ năng sử dụng, định danh, khả năng cung cấp dữ liệu và mức độ tin tưởng vào việc xử lý dữ liệu cá nhân.

Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 có hiệu lực từ ngày 1/1/2026; Nghị định 356/2025/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật cũng có hiệu lực từ cùng ngày.[3][4]

Điều này có nghĩa việc mở rộng khả năng đánh giá bằng dữ liệu không thể tách khỏi yêu cầu về mục đích sử dụng, quyền của chủ thể dữ liệu, bảo mật và các nghĩa vụ pháp lý liên quan.

9.13. Dữ liệu mới có thể hỗ trợ đánh giá, nhưng chưa phải bằng chứng rằng khả năng tiếp cận đã tăng

Dữ liệu giao dịch, dòng tiền hoặc hành vi thanh toán có tiềm năng bổ sung thông tin đối với hồ sơ tín dụng mỏng hoặc thu nhập khó chứng minh. Tuy nhiên, tiềm năng này chỉ trở thành kết quả thực tế nếu dữ liệu có chất lượng, được sử dụng hợp pháp và thực sự cải thiện phân biệt rủi ro.

Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng đưa chấm điểm tín dụng và chia sẻ dữ liệu qua Open API vào phạm vi giải pháp Fintech được thử nghiệm.[5]

Việc một công nghệ nằm trong phạm vi cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) không chứng minh nó đã làm tăng tỷ lệ tiếp cận tín dụng trên toàn quốc. Đó mới là điều kiện để thử nghiệm, và kết quả phải được đánh giá bằng dữ liệu thực tế.

9.14. Nhiều dữ liệu hơn cũng có thể tạo dạng loại trừ mới

Nếu một hệ thống ngày càng phụ thuộc vào dữ liệu số, người có ít dấu vết giao dịch số có thể trở nên khó đánh giá hơn. Rủi ro là vấn đề "hồ sơ tín dụng mỏng" chỉ được thay bằng "hồ sơ dữ liệu số mỏng".

Vì vậy, mở rộng dữ liệu không nên đồng nghĩa với việc mặc định người ít dữ liệu là người có rủi ro cao. Các mô hình cần được kiểm định về độ chính xác, tính ổn định và các tác động không mong muốn đối với những nhóm người dùng khác nhau.

9.15. "Chưa được phục vụ đầy đủ" không đồng nghĩa "không có tài khoản ngân hàng"

Trong báo cáo này, một người có thể được xem là chưa được phục vụ đầy đủ nếu họ có nhu cầu và khả năng trả nợ tiềm năng nhưng tập lựa chọn chính thức rất hẹp, điều kiện không phù hợp, chi phí quá cao so với khả năng chi trả hoặc họ không tìm được sản phẩm phù hợp.

Khái niệm này rộng hơn nhóm chưa có tài khoản tài chính. Một người đã có tài khoản, thẻ hoặc ứng dụng ngân hàng vẫn có thể không có một phương án tín dụng phù hợp với nhu cầu cụ thể.

9.16. Năm nhóm cần được nghiên cứu sâu hơn

Vaynhanh Research xác định năm nhóm nghiên cứu [H]. Đây không phải tỷ trọng thị trường và không hàm ý mọi người trong nhóm đều gặp khó khăn như nhau.

Nhóm	Rào cản tiềm năng	Dữ liệu cần có để kiểm chứng
Người có thu nhập biến động / tự doanh	Khó chứng minh mức và độ ổn định của dòng tiền theo mẫu truyền thống.	Nguồn thu nhập, dòng tiền tài khoản, tỷ lệ phê duyệt và kết quả trả nợ.
Người có hồ sơ tín dụng mỏng	Thiếu lịch sử để mô hình phân biệt rủi ro.	Số lượng sự kiện tín dụng, loại dữ liệu bổ sung và kết quả khoản vay.
Người thu nhập thấp nhưng còn dư địa trả nợ nhỏ	Nhiều sản phẩm có hạn mức/khoản trả vượt khả năng thực tế.	Thu nhập còn lại, chi phí thiết yếu và sản phẩm khoản nhỏ.
Người có lịch sử tín dụng bất lợi đã phục hồi tài chính	Lịch sử cũ tiếp tục thu hẹp tập lựa chọn.	Thời gian từ sự kiện tín dụng, thu nhập hiện tại và hiệu quả trả nợ sau phục hồi.
Người bị hạn chế thông tin	Có thể đáp ứng điều kiện nhưng không tìm thấy hoặc hiểu đúng lựa chọn phù hợp.	Dữ liệu tìm kiếm, lọc, so sánh, hồ sơ sai sản phẩm và kết quả.

9.17. Mở rộng tiếp cận không có nghĩa tối đa hóa tỷ lệ phê duyệt

Một chỉ tiêu phê duyệt cao đứng một mình không cho biết chất lượng của tín dụng. Tỷ lệ phê duyệt chỉ có ý nghĩa khi được xem cùng chi phí, khả năng chi trả và kết quả sau vay.

Có những trường hợp quyết định đúng là không cấp thêm tín dụng: người vay không còn khả năng trả nợ, thiếu hụt thu nhập mang tính cơ cấu hoặc khoản vay mới chỉ trì hoãn một vấn đề tài chính lớn hơn.

> **TÀI CHÍNH TOÀN DIỆN KHÔNG CÓ NGHĨA "AI CŨNG ĐƯỢC VAY". MỤC TIÊU LÀ NGƯỜI CÓ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CÓ THỂ TIẾP CẬN SẢN PHẨM PHÙ HỢP VỚI ĐIỀU KIỆN MINH BẠCH.**

9.18. Một phần khoảng trống có thể là vấn đề thông tin và kết nối

Có ý kiến cho rằng khoảng trống tín dụng lớn nhất là khoảng trống kết nối. Bằng chứng hiện tại chưa đủ để xếp hạng các nguyên nhân theo quy mô.

Điều có thể bảo vệ ở mức [H] là: một phần khoảng trống tiếp cận có thể đến từ việc người dùng tìm sai sản phẩm, không biết tiêu chí hoặc không nhìn thấy nhà cung cấp phù hợp với hồ sơ của mình.

Nếu nền tảng so sánh giảm được số hồ sơ nộp vào sản phẩm rõ ràng không phù hợp mà không làm tăng chi phí hoặc rủi ro của người vay, đó sẽ là bằng chứng rằng lớp thông tin và kết nối có giá trị kinh tế.

> **NHẬN ĐỊNH NGHIÊN CỨU [H]: cải thiện kết nối có thể mở rộng khả năng tiếp cận cho một số hồ sơ mà không cần hạ chuẩn tín dụng. Quy mô của hiệu ứng này hiện chưa được đo.**

9.19. Vì sao báo cáo chưa công bố Chỉ số Khả năng Tiếp cận Tín dụng?

Báo cáo không công bố Chỉ số Khả năng Tiếp cận Tín dụng Nhanh, Tỷ lệ Bao phủ Sản phẩm hay Thị trường Tín dụng Có thể Tiếp cận của Cá nhân.

Để đo khả năng tiếp cận có ý nghĩa, Vaynhanh cần tối thiểu:

- Cơ sở dữ liệu sản phẩm đủ rộng và cập nhật với tiêu chí đủ điều kiện chuẩn hóa.
- Dữ liệu hồ sơ người dùng được thu thập hợp pháp và có chất lượng.
- Dữ liệu nộp hồ sơ, phê duyệt, hạn mức và giải ngân từ đối tác.
- Dữ liệu về khoản trả định kỳ và khả năng chi trả.
- Quy tắc xử lý người không nộp hồ sơ vì tự loại, thiếu niềm tin hoặc thiếu thông tin.
- Phương pháp kiểm định để tránh việc chỉ số phản ánh số lượng sản phẩm thay vì chất lượng tiếp cận.

Cho tới khi các điều kiện trên được đáp ứng, báo cáo chỉ mô tả rào cản và luồng tiếp cận; không công bố một điểm số "khả năng tiếp cận" thiếu cơ sở dữ liệu.

9.20. Những điều Chương 9 không kết luận

- Không lấy chênh lệch giữa tỷ lệ sở hữu tài khoản và tỷ lệ vay chính thức của World Bank để tính quy mô "khoảng trống tiếp cận tín dụng".

- Không coi người không vay chính thức là người bị loại khỏi tín dụng; họ có thể không có nhu cầu hoặc chủ động chọn nguồn khác.
- Không khẳng định người thu nhập biến động khó vay hơn bao nhiêu phần trăm nếu chưa có dữ liệu hồ sơ và kết quả.
- Không coi hồ sơ tín dụng mỏng là lịch sử tín dụng xấu.
- Không khẳng định dữ liệu thay thế tự động làm tăng khả năng tiếp cận hoặc giảm rủi ro.
- Không coi việc nằm trong cơ chế thử nghiệm có kiểm soát là bằng chứng một công nghệ đã được triển khai đại trà hoặc đã chứng minh hiệu quả.
- Không khẳng định "khoảng trống kết nối" là khoảng trống lớn nhất của thị trường.
- Không coi tỷ lệ phê duyệt cao hơn là kết quả tốt hơn nếu không biết chi phí, khả năng chi trả và kết quả sau vay.
- Không công bố các chỉ số riêng về khả năng tiếp cận khi chưa có dữ liệu và phương pháp đủ để tái lập.

9.21. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Khoảng trống tiếp cận tín dụng không có một nguyên nhân duy nhất. Nó có thể đến từ thu nhập, khả năng chứng minh, lịch sử tín dụng, nghĩa vụ nợ, tiêu chí sản phẩm, dữ liệu, niềm tin hoặc đơn giản là người dùng không biết lựa chọn phù hợp tồn tại.

Vì vậy, mở rộng tài chính toàn diện không nên được đo bằng số hồ sơ được duyệt. Một thị trường tốt hơn là thị trường phân biệt được ba trạng thái: người có khả năng trả nợ nhưng chưa được kết nối với sản phẩm phù hợp; người có thể tiếp cận nhưng cần sản phẩm có cấu trúc khác; và người mà việc vay thêm ở thời điểm hiện tại không phải lựa chọn bền vững.

> **Kết luận: mục tiêu cuối cùng không phải "tín dụng dễ hơn". Mục tiêu là KHẢ NĂNG TIẾP CẬN PHÙ HỢP HƠN VÀ BỀN VỮNG HƠN.**

Kết luận chính

- Nhu cầu tín dụng và khả năng tiếp cận tín dụng là hai trạng thái khác nhau.
- Khả năng tiếp cận là một phổ: người dùng có thể có nhiều lựa chọn, ít lựa chọn, chỉ có lựa chọn khó phù hợp hoặc không có đề nghị chính thức khả thi.
- World Bank công bố cho Việt Nam năm 2024: 69,9% người từ 15 tuổi trở lên có tài khoản tại tổ chức tài chính, 62,7% có tài khoản được sử dụng qua kênh số và 8,1% có vay chính thức trong 12 tháng; các chỉ tiêu này không được dùng để tính trực tiếp quy mô khoảng trống tín dụng.
- Thu nhập, khả năng chứng minh thu nhập, lịch sử tín dụng, nghĩa vụ nợ, tiêu chí sản phẩm và rào cản số/dữ liệu đều có thể thu hẹp tập lựa chọn.
- Shinhan Finance hiện công bố một luồng vay tín chấp cho cả người có thu nhập từ lương và tự doanh, cho thấy loại hình việc làm không phải lúc nào cũng là rào cản tuyệt đối.
- Hồ sơ tín dụng mỏng và lịch sử tín dụng bất lợi phải được tách riêng vì một bên là thiếu dữ liệu, bên kia là dữ liệu về rủi ro đã xảy ra.
- Số hóa và dữ liệu có thể giảm một số ma sát nhưng cũng có thể tạo dạng loại trừ mới đối với người ít dữ liệu số hoặc không tin tưởng việc xử lý dữ liệu.
- Mở rộng tiếp cận tín dụng không đồng nghĩa tối đa hóa tỷ lệ phê duyệt; khả năng chi trả và kết quả sau vay phải là một phần của đánh giá.
- Một phần khoảng trống tiếp cận có thể đến từ thông tin và kết nối sản phẩm, nhưng quy mô của "khoảng trống kết nối" hiện chưa được đo.
- Báo cáo chưa công bố Chỉ số Khả năng Tiếp cận Tín dụng vì chưa có dữ liệu hồ sơ, sản phẩm và kết quả đủ để hiệu chuẩn.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research định nghĩa khoảng trống tiếp cận tín dụng là khoảng cách giữa nhu cầu tín dụng và khả năng tiếp cận một đề nghị chính thức có thể sử dụng được; đây là khung phân tích, không phải chỉ tiêu thống kê chính thức.

2. Sở hữu tài khoản tài chính không đồng nghĩa đã được phục vụ phù hợp về tín dụng. World Bank công bố cho Việt Nam năm 2024 tỷ lệ có tài khoản tại tổ chức tài chính là 69,9%, trong khi tỷ lệ vay chính thức trong 12 tháng là 8,1%; hai chỉ tiêu đo những trạng thái khác nhau và không thể trừ trực tiếp để suy ra khoảng trống tín dụng.

3. Vaynhanh Research nhận định một phần khoảng trống tiếp cận có thể đến từ thông tin và việc kết nối sai sản phẩm; giả thuyết này chỉ có thể được xác nhận khi có dữ liệu về hồ sơ, sản phẩm được xem xét, kết quả phê duyệt và giải ngân.

Ghi chú nghiên cứu và tính liêm chính

Các chỉ tiêu World Bank trong phần chính của chương được lấy từ The Little Data Book on Financial Inclusion 2025, là các chỉ tiêu cấp quốc gia được công bố cho năm 2024. Báo cáo ưu tiên các chỉ tiêu đã được World Bank tổng hợp thay vì sử dụng tần suất mẫu thô khi đã có số liệu đại diện.[6]

Thông tin Shinhan Finance là [P] thông tin do nhà cung cấp công bố tại ngày kiểm tra. Điều kiện thực tế và khoản vay được duyệt phụ thuộc hồ sơ và kết quả thẩm định của doanh nghiệp.

Các khái niệm "khoảng trống tiếp cận tín dụng", các nhóm chưa được phục vụ đầy đủ và giả thuyết về vai trò của lớp thông tin/kết nối là [H] nhận định nghiên cứu của Vaynhanh Research. Các chỉ số riêng về khả năng tiếp cận, độ bao phủ sản phẩm và thị trường tín dụng có thể tiếp cận của cá nhân không được coi là tài sản đo lường đã tồn tại.

Các nội dung về dữ liệu thay thế không phải khuyến nghị thu thập thêm dữ liệu bằng mọi giá. Mọi hoạt động xử lý dữ liệu phải phù hợp Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân và các quy định có liên quan.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] World Bank. The Little Data Book on Financial Inclusion 2025, dữ liệu Việt Nam năm 2024. Chỉ tiêu: tài khoản tại ngân hàng/tổ chức tài chính tương tự 69,9% người từ 15 tuổi trở lên; tài khoản được sử dụng qua thẻ hoặc điện thoại 62,7%; vay chính thức trong 12 tháng 8,1%. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/be6615202d1f08a25855c8ac2d615122-0050012025/related/Little-Data-Book-2025-Web.pdf

[2] Shinhan Finance. Trang sản phẩm vay tín chấp cá nhân, kiểm tra ngày 27/7/2026. Doanh nghiệp công bố lãi suất 18%-49%/năm trên dư nợ giảm dần, khoản vay lên đến 13 lần thu nhập và tối đa 500 triệu đồng, kỳ hạn 12-60 tháng, thu nhập tối thiểu 4 triệu đồng/tháng; khách hàng có thu nhập tự doanh có thể đến 65 tuổi. https://shinhanfinance.com.vn/product/vay-tin-chap

[3] Quốc hội / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành ngày 26/6/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026. https://vanban.chinhphu.vn/?classid=1&docid=214590&pageid=27160&typegroupid=3

[4] Chính phủ / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Nghị định số 356/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 31/12/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026, quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân. https://vanban.chinhphu.vn/?docid=216387&pageid=27160&typegroupid=4

[5] Chính phủ / Công báo. Nghị định số 94/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 29/4/2025, có hiệu lực từ ngày 1/7/2025, quy định Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng; phạm vi giải pháp Fintech gồm chấm điểm tín dụng, Open API và cho vay ngang hàng. https://congbao.chinhphu.vn/van-ban/nghi-dinh-so-94-2025-nd-cp-44816.htm

[6] World Bank. Viet Nam - The Global Findex Database 2025 microdata catalog. Dùng để kiểm tra cấu trúc câu hỏi và cảnh báo rằng các tần suất hiển thị ở trang microdata là số trường hợp trong file, không phải thống kê dân số nếu chưa áp dụng thiết kế khảo sát. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998

> **Điều kiện sản phẩm, chính sách dữ liệu và trạng thái thử nghiệm có thể thay đổi. Mọi bản cập nhật cần kiểm tra lại nguồn chính thức và không chuyển giả thuyết về khả năng tiếp cận thành kết luận định lượng nếu chưa có dữ liệu kết quả.**

Chương 10. Công nghệ, pháp lý và triển vọng thị trường 2027

Từ số hóa quy trình sang cạnh tranh bằng chất lượng quyết định, dữ liệu, phân phối và niềm tin

Luận điểm trung tâm: tốc độ sẽ tiếp tục quan trọng, nhưng khi nhiều nhà cung cấp cùng rút ngắn quy trình, lợi thế bền vững hơn có thể dịch chuyển sang chất lượng thẩm định, khả năng phân phối đúng ngữ cảnh, minh bạch chi phí, quản trị dữ liệu và mức độ phù hợp của sản phẩm với người vay.

10.1. Tổng quan

Chín chương trước đã đi từ định nghĩa thị trường tới quy mô, cạnh tranh, sản phẩm, chi phí, người vay, nhu cầu, lựa chọn và khả năng tiếp cận. Chương cuối không cố dự đoán một "mô hình chiến thắng" duy nhất. Thay vào đó, nó phân biệt ba lớp: những thay đổi đã quan sát được, những xu hướng đang hình thành và năm dự báo có thể kiểm tra lại trong năm 2027.

Năm 2025-2026 đã tạo ra một số nền tảng đáng chú ý: chất lượng tài sản của tài chính tiêu dùng cải thiện; phân phối số, hợp tác hệ sinh thái và chấm điểm tín dụng ứng dụng AI được nhắc tới rõ hơn trong nghiên cứu ngành; cơ chế thử nghiệm có kiểm soát chính thức bao gồm chấm điểm tín dụng, Open API và P2P; đồng thời Việt Nam áp dụng một khuôn khổ pháp lý mới về bảo vệ dữ liệu cá nhân.[1][2][3][4]

10.2. Ba lớp bằng chứng phải được tách riêng

Lớp	Ví dụ trong Chương 10	Cách diễn đạt
[F] Dữ kiện đã xảy ra	Luật 91/2025/QH15 có hiệu lực; Nghị định 94/2025/NĐ-CP tồn tại; Fintech Hub TP.HCM đã ra mắt.	Khẳng định kèm nguồn và ngày.
[H] Xu hướng / nhận định đang hình thành	Dữ liệu mới có thể hỗ trợ hồ sơ mỏng; phân phối có thể tách khỏi bảng cân đối; AI có thể hỗ trợ thẩm định.	Dùng "có thể", "đang hình thành", "cần thêm dữ liệu".
[FC] Dự báo 2027	Tốc độ trở thành tiêu chuẩn cơ bản; kết nối phù hợp quan trọng hơn liệt kê đơn thuần.	Mỗi dự báo phải có chỉ báo theo dõi và điều kiện khiến dự báo sai.

10.3. Số hóa đang chuyển từ "đưa quy trình lên mạng" sang cải thiện chất lượng quyết định

Giai đoạn đầu của tín dụng số chủ yếu tập trung vào biểu mẫu trực tuyến, định danh điện tử (eKYC), hợp đồng điện tử, tự động hóa quy trình và giao diện di động. Các công cụ này giúp giảm thời gian và bước thủ công.

FiinResearch 2026 cho biết các công ty tài chính đang tăng cường tiêu chuẩn thẩm định, chấm điểm tín dụng ứng dụng AI, đa dạng hóa kênh số và chuyển sang các mô hình hợp tác hệ sinh thái, nhãn trắng, tài chính nhúng và BNPL.[1]

Điều này chưa chứng minh toàn bộ thị trường đã bước sang một kỷ nguyên "tín dụng thông minh". Nhưng nó cho thấy cạnh tranh đang dịch chuyển khỏi việc số hóa quy trình đơn thuần sang câu hỏi khó hơn: làm thế nào đánh giá rủi ro chính xác hơn, giảm hồ sơ bị từ chối không cần thiết và tránh phê duyệt những khoản tín dụng không bền vững.

10.4. AI có giá trị khi cải thiện quyết định - không phải chỉ vì tự động hóa

AI có thể hỗ trợ nhiều bước trong chuỗi tín dụng: phân loại dữ liệu, phát hiện gian lận, nhận diện bất thường, phân nhóm rủi ro, ước tính dòng tiền hoặc hỗ trợ ưu tiên công việc thu hồi.

Trong thẩm định, câu hỏi quan trọng không phải "AI có thay con người duyệt vay hay không", mà là mô hình có giúp phân biệt rủi ro tốt hơn so với phương pháp hiện tại, với dữ liệu hợp pháp và kết quả có thể kiểm định hay không.

AI chỉ tạo giá trị nghiên cứu khi nó cải thiện một kết quả có thể đo: phân biệt rủi ro tốt hơn, giảm gian lận, giảm từ chối sai hoặc nâng chất lượng phục vụ - không phải chỉ vì quy trình trở nên tự động hơn.

10.5. Dữ liệu thay thế: tiềm năng mở rộng đánh giá, không phải giấy phép thu thập càng nhiều càng tốt

Dữ liệu giao dịch, ổn định dòng tiền, hành vi thanh toán hoặc hoạt động tài chính số có thể bổ sung thông tin đối với người có hồ sơ tín dụng mỏng hoặc thu nhập khó chứng minh.

Nhưng "nhiều dữ liệu hơn" không tự động tạo "tín dụng tốt hơn". Dữ liệu có thể tạo nhiễu, phản ánh tương quan không bền vững, làm tăng rủi ro bảo mật hoặc tạo sai lệch nếu mô hình không được kiểm tra.

Vì vậy, tiêu chuẩn phù hợp hơn là: mỗi loại dữ liệu phải chứng minh được giá trị dự báo hoặc giá trị vận hành đủ rõ để biện minh cho việc xử lý dữ liệu đó.

10.6. Bảo vệ dữ liệu đã trở thành một ràng buộc trực tiếp của tín dụng số

Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành ngày 26/6/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026. Luật quy định quyền của chủ thể dữ liệu, trong đó có quyền được biết về hoạt động xử lý, đồng ý hoặc không đồng ý, rút lại sự đồng ý, yêu cầu xem, chỉnh sửa, cung cấp, xóa hoặc hạn chế xử lý theo quy định.[3]

Nghị định 356/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 31/12/2025 và có hiệu lực từ ngày 1/1/2026, quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật.[4]

Đối với tín dụng số, các yêu cầu này làm cho kiến trúc dữ liệu trở thành một phần của thiết kế sản phẩm và quản trị rủi ro. Nhà cung cấp không chỉ phải hỏi "dữ liệu này giúp mô hình tốt hơn không?", mà còn phải hỏi "có căn cứ xử lý phù hợp không, người dùng hiểu mục đích không và dữ liệu được bảo vệ thế nào?".

Hình 43. Các mốc pháp lý và thể chế 2025 đến 2026. Nguồn: [2][3][4][5], phân loại [F].

Hình 44. Sáu lớp chức năng của chuỗi giá trị tín dụng nhanh. Nguồn: Vaynhanh Research.

10.7. Niềm tin có thể trở thành tài sản cạnh tranh khó sao chép hơn tốc độ

Trong thị trường tín dụng, niềm tin không chỉ là mức độ nhận diện thương hiệu. Nó gắn với việc người dùng có biết ai đứng sau sản phẩm, tổng chi phí được trình bày ra sao, dữ liệu được sử dụng vì mục đích gì và có cơ chế khiếu nại/khắc phục khi xảy ra vấn đề hay không.

World Bank lưu ý tín dụng số có thể làm gia tăng các rủi ro về minh bạch, lạm dụng dữ liệu, cho vay không phù hợp, khiếu nại và tình trạng vay chồng nhiều khoản nếu thiết kế sản phẩm và bảo vệ người dùng không theo kịp.[6]

Vì vậy, đến năm 2027, Vaynhanh Research xem minh bạch, quản trị dữ liệu và cơ chế bảo vệ người dùng là những yếu tố có khả năng ảnh hưởng trực tiếp hơn tới khả năng phân phối, hợp tác và lựa chọn sản phẩm.

10.8. Open API tạo một đường thử nghiệm cho tài chính kết nối - nhưng chưa phải hạ tầng phổ cập

Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng quy định ba nhóm giải pháp Fintech được tham gia thử nghiệm: chấm điểm tín dụng, chia sẻ dữ liệu qua giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API) và cho vay ngang hàng (P2P lending).[2]

Open API có thể hỗ trợ các luồng xác minh, chia sẻ dữ liệu có cấu trúc, phân phối sản phẩm hoặc so sánh giữa nhiều bên nếu được triển khai phù hợp. Tuy nhiên, việc nằm trong phạm vi sandbox không đồng nghĩa Open API đã trở thành một chuẩn hạ tầng thống nhất trên toàn thị trường.

Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) là môi trường để thử nghiệm trong phạm vi được chấp thuận. Việc tham gia sandbox không phải bằng chứng một giải pháp đã được triển khai đại trà hoặc đã chứng minh hiệu quả.

10.9. P2P lending có đường thử nghiệm pháp lý, nhưng chưa phải trụ cột quy mô

Cho vay ngang hàng (P2P lending) hiện có một con đường thử nghiệm chính thức trong Nghị định 94/2025/NĐ-CP. Đây là thay đổi quan trọng về mặt thể chế vì mô hình không còn chỉ tồn tại trong vùng diễn giải pháp lý không rõ ràng.

Tuy vậy, báo cáo không coi P2P là một trụ cột quy mô của thị trường năm 2026 khi chưa có dữ liệu công khai đủ mạnh về số đơn vị tham gia thử nghiệm, dư nợ và kết quả người dùng. Mọi đánh giá năm 2027 phải dựa trên dữ liệu thực tế của các chương trình được chấp thuận.

10.10. Phân phối tín dụng đang có xu hướng tách khỏi nơi vốn được ghi nhận

FiinResearch ghi nhận các hướng phát triển như hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng, BNPL và tích hợp hệ sinh thái trong nhóm công ty tài chính.[1]

Điều này có thể làm trải nghiệm người dùng và bảng cân đối thuộc về hai tổ chức khác nhau: người dùng gặp đề nghị tín dụng tại một điểm bán, ứng dụng hoặc nền tảng, trong khi vốn và quyết định tín dụng thuộc về ngân hàng hoặc công ty tài chính phía sau.

Sự tách lớp này làm tăng tầm quan trọng của minh bạch: người dùng cần biết ai là bên cấp tín dụng, ai xử lý dữ liệu, ai cung cấp giao diện và nơi nào chịu trách nhiệm khi cần khiếu nại.

10.11. Tài chính nhúng làm thay đổi thời điểm tín dụng xuất hiện

Trong mô hình truyền thống, người dùng phát sinh ý định vay rồi đi tìm sản phẩm. Trong tài chính nhúng, đề nghị tín dụng có thể xuất hiện ngay khi người dùng đang mua hàng hoặc sử dụng dịch vụ.

Điều này làm giảm một số bước tìm kiếm nhưng cũng tạo rủi ro mới: người dùng có thể đưa ra quyết định tín dụng trong cùng một thời điểm với quyết định mua sắm. Khi nhiều nghĩa vụ nhỏ được phát sinh ở nhiều nơi, tổng áp lực trả nợ có thể lớn hơn cảm nhận từ từng khoản riêng lẻ.

10.12. Bảo vệ người dùng đang dịch chuyển vào bên trong thiết kế sản phẩm

World Bank chỉ ra rằng tín dụng số ít ma sát có thể đem lại tốc độ và sự thuận tiện, nhưng đồng thời làm giảm thời gian cân nhắc. Các biện pháp "ma sát tích cực" có thể gồm màn hình xem lại, kiểm tra mức độ hiểu hoặc khoảng thời gian cân nhắc trước khi hoàn tất giao dịch.[7]

Do đó, sản phẩm tín dụng có trách nhiệm không chỉ dựa vào điều khoản dài ở cuối hành trình. Các điểm bảo vệ có thể được đưa vào chính giao diện: hiển thị khoản trả định kỳ, tổng tiền phải trả, cảnh báo nghĩa vụ, nguồn dữ liệu được dùng và kênh khiếu nại.

Thiết kế tốt không phải quy trình ngắn nhất có thể. Đó là quy trình loại bỏ bước vô ích nhưng vẫn giữ đủ điểm dừng để người dùng hiểu nghĩa vụ.

10.13. Fintech Hub TP.HCM là một tín hiệu thể chế đáng theo dõi

Ngày 14/4/2026, Trung tâm Tài chính Quốc tế Việt Nam tại TP.HCM phối hợp với Sở Giao dịch Chứng khoán London và HDBank ra mắt Fintech Hub. Cổng Thông tin điện tử Chính phủ mô tả đây là không gian hỗ trợ thử nghiệm các mô hình tài chính mới theo cơ chế sandbox và kết nối các định chế tài chính, doanh nghiệp và nhà đầu tư.[5]

Sự kiện này không chứng minh quy mô tín dụng nhanh sẽ tăng hay một mô hình cụ thể sẽ thành công. Nó chỉ là tín hiệu cho thấy hạ tầng đổi mới tài chính đang được tổ chức hóa rõ hơn và có thể tạo thêm môi trường cho thử nghiệm trong các năm tới.

10.14. AI có thể tạo thêm một lớp khám phá sản phẩm - nhưng đây vẫn là xu hướng cần đo

Công cụ AI có khả năng tóm tắt, so sánh và trả lời câu hỏi dựa trên nhiều nguồn thông tin. Trong tín dụng, điều này có thể làm một phần hành trình khám phá sản phẩm diễn ra trước khi người dùng truy cập trang web của nhà cung cấp.

Vaynhanh Research xếp đây là **[H]** xu hướng đang hình thành, không phải kết luận rằng AI đã thay thế công cụ tìm kiếm hoặc nền tảng so sánh. Giá trị của lớp này sẽ phụ thuộc mạnh vào dữ liệu có cấu trúc, độ mới, nguồn trích dẫn và khả năng phân biệt thông tin quảng bá với dữ kiện đã kiểm chứng.

Đối với báo cáo nghiên cứu, hàm ý thực tế là mọi dữ kiện quan trọng cần có nguồn rõ, định nghĩa rõ và câu chữ độc lập đủ để được kiểm tra lại. Đây là tiêu chuẩn xuất bản, không phải chiến lược SEO.

10.15. Chuỗi giá trị tín dụng có thể ngày càng phân tách theo chức năng

Lớp	Chức năng	Ai có thể tham gia
Khám phá	Giúp người dùng biết lựa chọn nào tồn tại.	Công cụ tìm kiếm, nền tảng nội dung, AI, nền tảng so sánh.
Lọc và hỗ trợ quyết định	Chuẩn hóa sản phẩm, điều kiện sơ bộ, chi phí và khả năng chi trả.	Nền tảng so sánh, nhà cung cấp, công cụ tài chính.
Phân phối	Đưa đề nghị tới người dùng trong kênh phù hợp.	Ngân hàng, công ty tài chính, đơn vị bán hàng, ứng dụng, đối tác hệ sinh thái.
Thẩm định	Xác minh, chấm điểm và quyết định rủi ro.	Ngân hàng, công ty tài chính, hệ thống chấm điểm tín

Lớp	Chức năng	Ai có thể tham gia
		dụng, đối tác công nghệ.
Nguồn vốn	Cung cấp vốn và ghi nhận dư nợ.	Ngân hàng, công ty tài chính và các cấu trúc hợp pháp khác.
Quản lý sau giải ngân	Thanh toán, chăm sóc, thu hồi và xử lý khiếu nại.	Bên cấp tín dụng và các đối tác được phép.

Bảng trên là khung mô tả chức năng, không khẳng định thị trường nhất định sẽ phân tách hoàn toàn. Một tổ chức vẫn có thể sở hữu nhiều lớp, nhưng hợp tác nhãn trắng và tài chính nhúng cho thấy việc tách chức năng đã xuất hiện.

10.16. Khung tiến hóa của thị trường

Để tổng hợp logic của toàn báo cáo, Vaynhanh Research giữ lại một khung mô tả gồm năm lớp cạnh tranh. Đây là mô hình khái niệm, không phải năm giai đoạn lịch sử tách biệt và không hàm ý mọi tổ chức sẽ đi theo cùng một lộ trình.

Lớp cạnh tranh	Câu hỏi trung tâm
Vốn	Ai có khả năng cung cấp tín dụng?
Tốc độ	Ai có thể xử lý và phân phối tín dụng nhanh hơn?
Khả năng tiếp cận	Ai có thể đánh giá và phục vụ nhiều hồ sơ hơn một cách có trách nhiệm?
Năng lực phân tích	Ai hiểu rủi ro, dòng tiền và nhu cầu tốt hơn?
Mức độ phù hợp	Ai đưa được đúng cấu trúc tín dụng tới đúng người vay với chi phí và nghĩa vụ phù hợp?

Nhận định nghiên cứu [H]: thị trường Việt Nam đang bổ sung các lớp cạnh tranh về khả năng tiếp cận, dữ liệu và chất lượng quyết định lên trên nền tảng vốn và tốc độ đã có.

Hình 45. Khung tiến hoá năm lớp cạnh tranh của thị trường. Nguồn: Vaynhanh Research, mô hình khái niệm [H].

10.17. Năm dự báo có thể kiểm chứng cho năm 2027

Các dự báo dưới đây được phân loại **[FC]**. Chúng không phải điều chắc chắn xảy ra. Mỗi dự báo được thiết kế để Vaynhanh Research có thể quay lại kiểm tra bằng chỉ báo cụ thể trong báo cáo năm 2027.

Dự báo 2027	Cơ chế	Bằng chứng hiện tại	Chỉ báo theo dõi	Điều kiện khiến dự báo sai
1. Tốc độ dần trở thành tiêu chuẩn cơ bản hơn là lợi thế riêng biệt.	Khi nhiều nhà cung cấp số hóa eKYC, hồ sơ và chấm điểm, khoảng cách thời gian xử lý có thể thu hẹp.	FiinResearch ghi nhận đa dạng hóa kênh số, chấm điểm tín dụng ứng dụng AI và cạnh tranh chất lượng khách hàng.	Trung vị thời gian xét duyệt/giải ngân được quảng bá; độ phân tán giữa các nhà cung cấp.	Khoảng cách tốc độ vẫn rất lớn và tiếp tục là lý do chính khiến người dùng chuyển nhà cung cấp.
2. Giá trị của lọc và kết nối phù hợp tăng so với việc chỉ liệt kê nhiều sản phẩm.	Số loại sản phẩm và kênh phân phối tăng làm chi phí tìm kiếm của người dùng tăng; lọc điều kiện sơ bộ có thể giảm lựa chọn không liên quan.	Các chương 3-4 cho thấy cấu trúc sản phẩm và phân phối ngày càng đa dạng.	Số sản phẩm trung bình được hiển thị/người dùng; tỷ lệ hồ sơ đúng điều kiện; tỷ lệ chuyển từ so sánh tới giải ngân.	Danh sách đơn giản vẫn tạo kết quả tương đương và lọc theo hồ sơ không cải thiện tỷ lệ hồ sơ phù hợp.
3. Dữ liệu giao dịch và dòng tiền sẽ được thử nghiệm nhiều hơn để đánh giá một số hồ sơ mỏng hoặc thu nhập biến động.	Dữ liệu bổ sung có thể giúp giảm trạng thái "không đủ thông tin" mà không nhất thiết hạ chuẩn rủi ro.	Nghị định 94 cho phép thử nghiệm chấm điểm tín dụng/Open API; FiinResearch ghi nhận chấm điểm tín dụng ứng dụng AI và cấp tín dụng dựa trên dữ liệu thời gian thực.	Số sản phẩm/đơn vị công bố sử dụng dữ liệu dòng tiền; chênh lệch tiếp cận giữa người hưởng lương và người tự doanh; kết quả sandbox.	Không có triển khai đáng kể hoặc dữ liệu bổ sung không cải thiện dự báo rủi ro/khả năng tiếp cận.
4. Quản trị dữ liệu, minh bạch và niềm tin trở thành điều kiện cạnh tranh rõ hơn.	Khi nghĩa vụ pháp lý về dữ liệu tăng và chuỗi phân phối có nhiều bên, chất lượng công bố và bảo vệ người dùng ảnh hưởng khả năng hợp tác và chấp nhận sản phẩm.	Luật 91/2025/QH15, Nghị định 356/2025/NĐ-CP và cảnh báo của World Bank về rủi ro tín dụng số.	Mức độ chuẩn hóa công bố dữ liệu/chi phí; cơ chế khiếu nại; yêu cầu của đối tác phân phối; sự cố dữ liệu và phản hồi người dùng.	Tuân thủ dữ liệu vẫn chỉ là yêu cầu hậu trường và không ảnh hưởng đáng kể tới phân phối, lựa chọn hoặc đối tác.
5. Tín dụng tiếp tục được phân phối sâu hơn qua hệ sinh thái và điểm giao dịch số.	Tài chính nhúng và hợp tác nhãn trắng đưa tín dụng tới người dùng ngay trong hành trình mua sắm/dịch vụ.	FiinResearch ghi nhận hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng và BNPL; Fintech Hub tạo thêm hạ tầng kết nối/thử nghiệm.	Tỷ lệ sản phẩm phân phối ngoài kênh sở hữu của bên cấp tín dụng; số hợp tác đơn vị bán hàng/nền tảng; tỷ trọng hành trình bắt đầu ngoài trang của bên cấp tín dụng.	Kênh sở hữu trực tiếp của nhà cung cấp tiếp tục chiếm ưu thế tuyệt đối và hợp tác hệ sinh thái không mở rộng.

10.18. Bộ chỉ báo nên theo dõi trong báo cáo 2027

- Thời gian xét duyệt và giải ngân được quảng bá, tách riêng khỏi thời gian quan sát thực tế nếu có dữ liệu.
- Tỷ lệ sản phẩm được phân phối ngoài kênh sở hữu trực tiếp của ngân hàng/công ty tài chính.
- Số sản phẩm có điều kiện phù hợp cho người tự doanh, thu nhập biến động hoặc hồ sơ tín dụng mỏng.
- Mức độ chuẩn hóa công bố tổng chi phí, khoản trả định kỳ và bên cấp tín dụng thực sự.
- Số luồng có sử dụng Open API/chấm điểm tín dụng trong sandbox và kết quả được công bố.
- Tỷ lệ hành trình người dùng có bước so sánh/lọc điều kiện trước khi nộp hồ sơ.
- Tỷ lệ hồ sơ bị loại vì sai điều kiện cơ bản so với bị từ chối sau thẩm định.
- Các chỉ báo về khiếu nại, quyền riêng tư, sự cố dữ liệu và xử lý phản hồi nếu có thể thu thập hợp pháp.

10.19. Những điều Chương 10 không kết luận

- Không khẳng định AI sẽ thay thế con người trong quyết định tín dụng.
- Không khẳng định dữ liệu thay thế chắc chắn làm tăng tỷ lệ phê duyệt hoặc giảm nợ xấu.
- Không coi Open API trong sandbox là hạ tầng đã phổ cập toàn thị trường.
- Không coi P2P lending đã được cấp phép hoạt động đại trà trên toàn quốc.
- Không coi Fintech Hub TP.HCM là bằng chứng trực tiếp rằng quy mô tín dụng nhanh sẽ tăng.
- Không khẳng định AI sẽ thay thế công cụ tìm kiếm hoặc nền tảng so sánh trong năm 2027.
- Không khẳng định tín dụng nhúng luôn tốt hơn kênh vay truyền thống; thiết kế và minh bạch vẫn quyết định kết quả người dùng.
- Không coi "tốc độ trở thành tiêu chuẩn cơ bản" là dữ kiện hiện tại; đây là dự báo cần kiểm tra.
- Không biến định vị kinh doanh của Vaynhanh thành kết luận về hướng đi tất yếu của toàn thị trường.

10.20. Góc nhìn của Vaynhanh Research

Tốc độ là một trong những thành tựu lớn của số hóa tín dụng: quy trình từng mất nhiều ngày có thể được rút ngắn đáng kể trong một số sản phẩm và một số hồ sơ. Nhưng tốc độ chỉ giải quyết câu hỏi "bao lâu". Nó không tự trả lời "có nên cấp tín dụng không", "cấp bao nhiêu", "tổng nghĩa vụ có phù hợp không" hoặc "dữ liệu nào thực sự cần thiết".

Do đó, lớp cạnh tranh tiếp theo có khả năng nằm ở chất lượng quyết định: đánh giá đúng rủi ro hơn, loại ít hồ sơ tốt hơn một cách không cần thiết, không cấp tín dụng khi khả năng trả nợ không bền vững, và giúp người dùng hiểu rõ phương án mình đang cân nhắc.

TỐC ĐỘ LÀ CUỘC CÁCH MẠNG ĐẦU TIÊN CỦA TÍN DỤNG SỐ. NĂNG LỰC HIỂU DỮ LIỆU VÀ PHÂN BỔ TÍN DỤNG PHÙ HỢP CÓ THỂ LÀ CUỘC CẠNH TRANH TIẾP THEO.

Điểm đến của thị trường vì vậy không nên được diễn đạt là "khoản vay nhanh nhất". Một chuẩn cao hơn là: khoản tín dụng phù hợp, đủ nhanh đối với nhu cầu, có chi phí và nghĩa vụ được hiểu rõ, được cung cấp trong khuôn khổ quản trị rủi ro và dữ liệu có trách nhiệm.

Kết luận chính

- FiinResearch 2026 cho thấy tài chính tiêu dùng đang tăng cường chấm điểm tín dụng ứng dụng AI, phân phối số, hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng và BNPL; đây là bằng chứng về xu hướng ngành, không phải bằng chứng mọi nhà cung cấp đã triển khai như nhau.
- Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 và Nghị định 356/2025/NĐ-CP cùng có hiệu lực từ 1/1/2026, khiến quản trị dữ liệu trở thành một phần trực tiếp của thiết kế và vận hành tín dụng số.
- Nghị định 94/2025/NĐ-CP tạo cơ chế thử nghiệm cho chấm điểm tín dụng, Open API và P2P lending; sandbox không đồng nghĩa triển khai đại trà.
- Fintech Hub TP.HCM ra mắt ngày 14/4/2026 là một tín hiệu thể chế về việc tổ chức hóa hạ tầng thử nghiệm và kết nối Fintech, nhưng chưa cho phép suy ra tác động tới quy mô tín dụng.
- AI và dữ liệu chỉ tạo giá trị khi cải thiện kết quả có thể kiểm định; nhiều dữ liệu hơn không tự động đồng nghĩa thẩm định tốt hơn.
- Tài chính nhúng và hợp tác nhãn trắng có thể làm nơi người dùng gặp sản phẩm tách khỏi nơi vốn và rủi ro được ghi nhận.
- Bảo vệ người dùng có xu hướng phải đi vào thiết kế sản phẩm: công bố tổng chi phí, các bước xem lại và cách xử lý dữ liệu không thể chỉ nằm ở trang điều khoản.
- Năm dự báo 2027 của Vaynhanh Research đều được coi là **[FC]** và có điều kiện để kiểm chứng hoặc bác bỏ.
- Khung tiến hóa Vốn -> Tốc độ -> Khả năng tiếp cận -> Năng lực phân tích -> Mức độ phù hợp được giữ như mô hình khái niệm, không phải mô tả lịch sử đã được chứng minh.

Kết luận nghiên cứu có thể trích dẫn

1. Vaynhanh Research nhận định cạnh tranh trong tín dụng nhanh Việt Nam đang bổ sung các lớp mới về chất lượng thẩm định, quản trị dữ liệu, phân phối hệ sinh thái và bảo vệ người dùng lên trên nền tảng vốn và tốc độ.
2. Nghị định 94/2025/NĐ-CP tạo cơ chế thử nghiệm có kiểm soát cho chấm điểm tín dụng, Open API và P2P lending, nhưng việc nằm trong sandbox không đồng nghĩa một giải pháp đã được triển khai đại trà hoặc chứng minh hiệu quả trên toàn thị trường.
3. Vaynhanh Research dự báo năm 2027 tốc độ có xu hướng trở thành tiêu chuẩn cơ bản hơn, trong khi khả năng lọc lựa chọn phù hợp, quản trị dữ liệu, minh bạch và phân phối qua hệ sinh thái sẽ trở thành những biến số cạnh tranh đáng theo dõi hơn.

Ghi chú nghiên cứu

Chương 10 phân biệt **[F]** dữ kiện đã xảy ra, **[H]** xu hướng/nhận định đang hình thành và **[FC]** dự báo 2027. Dự báo không được trình bày như dữ kiện và phải được chấm lại trong báo cáo năm 2027.

Các nhận định về AI, dữ liệu thay thế, Open API và tài chính nhúng không phải khuyến nghị pháp lý hoặc kỹ thuật cho một mô hình cụ thể. Mọi hoạt động xử lý dữ liệu, thẩm định và cấp tín dụng phải tuân thủ pháp luật và chính sách quản trị rủi ro áp dụng cho từng chủ thể.

Chương 10 không bao gồm các nội dung mang tính chiến lược nội bộ như định vị Vaynhanh thành một nền tảng “trí tuệ tín dụng nhanh”, lợi thế dữ liệu, kinh tế trích dẫn AI và vòng lặp lưu lượng truy cập - dữ liệu - uy tín. Các ý này có thể phù hợp với tài liệu chiến lược doanh nghiệp, nhưng không nên được trình bày như kết luận khách quan về thị trường.

Các dự báo 2027 được giữ vì có thể kiểm chứng, nhưng mức độ khẳng định đã được hạ và bổ sung điều kiện khiến dự báo sai.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố 2/6/2026. Nguồn cho các nhận định về chấm điểm tín dụng ứng dụng AI, đa dạng hóa kênh số, hợp tác nhãn trắng, tài chính nhúng, BNPL, tích hợp hệ sinh thái và phân khúc rủi ro dựa trên dữ liệu. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

[2] Chính phủ / Công báo Chính phủ. Nghị định số 94/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 29/4/2025, có hiệu lực từ ngày 1/7/2025, quy định Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng; phạm vi gồm chấm điểm tín dụng, Open API và cho vay ngang hàng. https://congbao.chinhphu.vn/van-ban/nghi-dinh-so-94-2025-nd-cp-44816.htm

[3] Quốc hội / Công báo Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành ngày 26/6/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026. Điều 4 quy định các quyền của chủ thể dữ liệu cá nhân. https://congbao.chinhphu.vn/van-ban/luat-so-91-2025-qh15-45578/57730.htm

[4] Chính phủ / Công báo Chính phủ. Nghị định số 356/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 31/12/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026, quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân. https://congbao.chinhphu.vn/van-ban/nghi-dinh-so-356-2025-nd-cp-468371.htm

[5] Cổng Thông tin điện tử Chính phủ TP.HCM. "Ra mắt Fintech Hub tại TPHCM: Không gian thử nghiệm các mô hình tài chính mới theo cơ chế sandbox", 14/4/2026. Fintech Hub được ra mắt trong khuôn khổ VIFC-HCMC, phối hợp LSE và HDBank. https://tphcm.chinhphu.vn/ra-mat-fintech-hub-tai-tphcm-khong-gian-thu-nghiem-cac-mo-hinh-tai-chinh-moi-theo-co-che-sandbox-101260414151616115.htm

[6] World Bank - Digital Finance Inclusion. Digital Credit. Tài liệu tổng hợp rủi ro và các hướng bảo vệ người dùng trong tín dụng số, gồm minh bạch, lạm dụng dữ liệu, cho vay không phù hợp, khiếu nại và vay chồng nhiều khoản. https://digitalfinance.worldbank.org/topics/digital-credit

[7] World Bank - Digital Finance Inclusion. Speed and friction in concluding the loan agreement. Tài liệu thảo luận "positive friction", review screens, comprehension checks và cooling-off periods trong tín dụng số. https://digitalfinance.worldbank.org/topics/digital-credit/speed-and-friction-concluding-loan-agreement

Phương pháp nghiên cứu

Cách Vaynhanh Research định nghĩa, đo lường, kiểm chứng và diễn giải thị trường tín dụng nhanh Việt Nam

Nguyên tắc cốt lõi: báo cáo phải giúp người đọc phân biệt rõ điều gì là dữ kiện, điều gì do Vaynhanh tự tính, điều gì là ước tính, điều gì do nhà cung cấp tự công bố, điều gì chỉ là nhận định nghiên cứu và điều gì là dự báo.

1. Mục đích của phương pháp nghiên cứu

"Vay nhanh" không phải là một danh mục thống kê chính thức được công bố độc lập trong hệ thống tín dụng Việt Nam. Các sản phẩm phục vụ nhu cầu thanh khoản tương đối nhanh của cá nhân nằm rải rác trong nhiều nhóm như vay tín chấp, tài chính tiêu dùng, thẻ tín dụng, trả góp, thấu chi, mua trước trả sau (BNPL) và một số hình thức tín dụng được tích hợp vào hệ sinh thái số.

Vì vậy, Vaynhanh Research không tìm một dòng dữ liệu có sẵn rồi gắn nhãn "thị trường vay nhanh". Phương pháp của báo cáo là xác định phạm vi trước, tập hợp nhiều lớp dữ liệu, loại trừ phần không phù hợp, công khai giả định và kiểm tra kết quả bằng các mốc kinh tế có thể quan sát.

PHẠM VI -> NGUỒN -> CHUẨN HÓA -> PHÂN LOẠI CLAIM -> ƯỚC TÍNH/PHÂN TÍCH -> KIỂM TRA CHÉO -> CÔNG KHAI GIỚI HẠN

Hình 46. Bảy bước của quy trình nghiên cứu. Nguồn: Vaynhanh Research.

2. Ngày khóa dữ liệu và kỳ dữ liệu

Thông tin sản phẩm, pháp lý, dữ liệu thị trường và tài liệu doanh nghiệp được kiểm tra tới ngày khóa dữ liệu của ấn bản, trừ khi một bảng hoặc phần cụ thể ghi kỳ dữ liệu khác.

Báo cáo phân biệt ngày công bố tài liệu với kỳ dữ liệu. Một nghiên cứu xuất bản năm 2026 có thể mô tả kết quả năm 2025; Global Findex 2025 sử dụng khảo sát thực hiện trong năm 2024. Do đó, khi đánh giá độ mới của nguồn, kỳ dữ liệu được ưu tiên hơn tên năm trên ấn phẩm.

3. Ba cấp độ phân tích

Cấp độ	Dùng để phân tích	Không được suy diễn
Thị trường	Quy mô, tăng trưởng, cơ cấu cạnh tranh, pháp lý.	Tăng trưởng thị trường không tự động đồng nghĩa với việc mọi người vay dễ tiếp cận hơn.
Sản phẩm	Hạn mức, kỳ hạn, chi phí, điều kiện, hồ sơ, tốc độ, kênh phân phối.	Một nhà cung cấp có nhiều sản phẩm không có nghĩa một cá nhân cụ thể có nhiều lựa chọn.

Cấp độ	Dùng để phân tích	Không được suy diễn
Người vay	Nhu cầu, khả năng tiếp cận, khả năng chi trả, hành vi lựa chọn.	Dữ liệu điều kiện sản phẩm không được dùng thay cho chân dung người vay thực tế.

4. Định nghĩa làm việc về "tín dụng nhanh"

Trong báo cáo này, "tín dụng nhanh" là một phạm trù phân tích, không phải một loại hình pháp lý. Mục tiêu là nhận diện phần tín dụng cá nhân có đặc tính tiếp cận tương đối nhanh và thủ tục tương đối gọn so với các khoản tín dụng có tài sản bảo đảm lớn hoặc quy trình định giá phức tạp.

Một sản phẩm hoặc phần danh mục được xem xét dựa trên năm tiêu chí:

- Mục đích: chủ yếu phục vụ nhu cầu thanh khoản hoặc tiêu dùng của cá nhân/hộ gia đình.
- Quy mô: không mang đặc tính của các khoản tài trợ nhà ở hoặc khoản vay lớn có quy trình thẩm định tài sản phức tạp.
- Tốc độ: quy trình ra quyết định và/hoặc giải ngân có khả năng diễn ra nhanh hơn tín dụng bảo đảm truyền thống.
- Mức độ thủ tục: hồ sơ và quy trình tiếp cận tương đối gọn.
- Khả năng tiếp cận số: một phần đáng kể của hành trình có thể được tìm hiểu, đăng ký, xác minh hoặc quản lý qua kênh số.

Báo cáo không chấm điểm từng sản phẩm bằng một chỉ số định lượng độc quyền. Các tiêu chí trên được giữ như khung phân loại định tính để quyết định phạm vi và tỷ lệ đưa vào mô hình.

5. Phạm vi sản phẩm

Được xem xét trong phạm vi	Bị loại trừ hoặc điều chỉnh mạnh
Vay tín chấp cá nhân; vay tiền mặt của công ty tài chính; thẻ tín dụng/hạn mức quay vòng; trả góp tiêu dùng; thấu chi cá nhân; BNPL/PayLater; một số hình thức tín dụng nhúng; cho vay ngang hàng trong cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (sandbox).	Cho vay nhà ở/thế chấp lớn; tín dụng doanh nghiệp; khoản vay kinh doanh có tài sản bảo đảm lớn; cho vay ký quỹ chứng khoán; tín dụng phi chính thức; hoạt động cho vay bất hợp pháp hoặc không minh bạch.

Việc một nhóm sản phẩm nằm trong phạm vi phân tích không có nghĩa toàn bộ dư nợ của nhóm đó được cộng vào quy mô thị trường. Đặc biệt, thẻ, BNPL, trả góp và tín dụng nhúng có thể đã nằm trên bảng cân đối của ngân hàng hoặc công ty tài chính và phải được xử lý trùng lặp.

Đối với cho vay ngang hàng, phạm vi chỉ áp dụng cho các tổ chức đã được Ngân hàng Nhà nước cấp Giấy chứng nhận tham gia Cơ chế thử nghiệm theo Nghị định 94/2025/NĐ-CP, trong đó phạm vi thử nghiệm gồm chấm điểm tín dụng, chia sẻ dữ liệu qua Open API và cho vay ngang hàng. Báo cáo không mặc định mọi nền tảng tự nhận là P2P đều thuộc phạm vi này hoặc đã được cấp phép hoạt động đại trà trên toàn quốc.[8]

6. Phân loại nhận định và hệ thống nguồn

Mỗi nhận định trọng yếu được quản lý trong Sổ đăng ký các nhận định trọng yếu (Material Claim Register) và được gắn một trong sáu nhóm sau:

Mã	Loại	Ý nghĩa
[F]	Dữ kiện	Nguồn bên ngoài đáng tin cậy công bố trực tiếp.
[D]	Số liệu tính toán	Vaynhanh tính trực tiếp từ dữ liệu nguồn, không thêm giả định cấu trúc.
[E]	Ước tính	Kết quả phụ thuộc giả định hoặc mô hình.
[P]	Thông tin nhà cung cấp công bố	Do doanh nghiệp tự công bố; không tự động là kết quả đã được kiểm chứng độc lập.
[H]	Nhận định/giả thuyết nghiên cứu	Phân tích của Vaynhanh chưa đủ bằng chứng để coi là dữ kiện.
[FC]	Dự báo	Nhận định về tương lai, phải có chỉ báo để kiểm chứng lại.

Thứ tự ưu tiên nguồn:

- Cấp 1 - Nguồn chính thức gốc: Ngân hàng Nhà nước, Chính phủ, Quốc hội, cơ quan thống kê, văn bản pháp luật, World Bank và dữ liệu quốc tế gốc.
- Cấp 2 - Nguồn doanh nghiệp gốc: báo cáo tài chính, báo cáo thường niên, trang sản phẩm, điều khoản và chính sách chính thức.
- Cấp 3 - Nghiên cứu chuyên ngành: FiinGroup/FiinResearch, tổ chức xếp hạng và nghiên cứu ngành có phương pháp rõ.
- Cấp 4 - Báo chí uy tín: chỉ dùng khi dẫn lại nguồn gốc hoặc khi nguồn gốc khó tiếp cận.
- Cấp 5 - Nguồn khám phá: kết quả tìm kiếm, trang tổng hợp và nội dung web khác chỉ dùng để tìm manh mối.

Hình 47. Thứ tự ưu tiên nguồn theo năm cấp. Nguồn: Vaynhanh Research.

7. Quy tắc lựa chọn nguồn, độ mới và xử lý xung đột

Nguồn mới hơn không tự động tốt hơn. Vaynhanh ưu tiên nguồn có thẩm quyền cao, đo đúng khái niệm, đúng kỳ dữ liệu và mô tả trực tiếp chỉ tiêu cần dùng.

Khi hai nguồn đáng tin cậy cho kết quả khác nhau, quy trình kiểm tra gồm:

- Kiểm tra định nghĩa: hai nguồn có đang đo cùng một khái niệm không?
- Kiểm tra kỳ dữ liệu: cùng thời điểm hay khác thời điểm?
- Kiểm tra đơn vị và bản chất số liệu: dư nợ hay doanh số giải ngân/giao dịch?
- Kiểm tra phạm vi: ngân hàng, công ty tài chính hay toàn hệ thống?
- Kiểm tra bản cập nhật hoặc điều kiện áp dụng cụ thể.

Nếu xung đột vẫn tồn tại, báo cáo công khai bất đồng hoặc sử dụng khoảng thay vì tự chọn con số thuận lợi hơn. Không tìm thấy dữ liệu công khai cũng không được diễn giải là giá trị bằng 0.

8. Hạ tầng kiểm soát dữ liệu và nhận định

Báo cáo sử dụng hai lớp kiểm soát nội bộ:

- Sổ dữ liệu gốc (Master Data Register): định nghĩa, đơn vị, kỳ dữ liệu, nguồn, phạm vi, dư nợ/doanh số và trạng thái xác minh của các số liệu trọng yếu.
- Sổ đăng ký nhận định trọng yếu (Material Claim Register): nội dung nhận định, loại nhận định, nguồn tốt nhất, độ tin cậy, trạng thái giữ/sửa/hạ cấp/loại bỏ và ghi chú biên tập.

Hai sổ này là công cụ kiểm soát nghiên cứu; không nhất thiết toàn bộ được in trong bản chính, nhưng mọi số liệu tiêu đề và kết luận trọng yếu phải có thể truy ngược về chúng.

9. Phương pháp ước tính quy mô thị trường năm 2026

Báo cáo không tuyên bố đã có hai phép tính từ trên xuống và từ dưới lên hoàn toàn độc lập cùng hội tụ. Dữ liệu công khai hiện chưa đủ chi tiết để dựng một phép cộng độc lập theo từng sản phẩm cho thẻ, thấu chi, BNPL và tín dụng nhúng mà không phát sinh trùng lặp.

Phương pháp thực tế là mô hình kịch bản dựa trên dữ liệu tài chính tiêu dùng, sau đó kiểm tra chéo bằng các mốc từ trên xuống.

Bước	Cách thực hiện	Loại	Vai trò
1. Xác định nền tín dụng tiêu dùng	Dùng dữ liệu công khai về tài chính/cho vay tiêu dùng của ngân hàng và công ty tài chính.	[F]	Tạo điểm xuất phát.
2. Cập nhật tới cuối 2025	Dùng mức tăng tổng cho vay tiêu dùng khoảng 26% và mô tả ngân hàng tăng gần gấp đôi công ty tài chính để suy ra xấp xỉ quy mô từng nhóm.[9]	[D]/[E]	Tạo nền cuối 2025.
3. Loại phần nhà ở của ngân hàng	Áp dải 30%-38% cho phần tài chính tiêu dùng ngân hàng ngoài nhà ở.	[E]	Loại phần không phù hợp với tín dụng nhanh.
4. Áp tỷ lệ mang đặc tính tín dụng nhanh	Ngân hàng: 50%-65% của phần ngoài nhà ở; công ty tài chính: 80%-90% danh mục.	[E]	Phản ánh khác biệt sản phẩm và quy trình.
5. Cập nhật tới giữa 2026	Dùng dải tăng 5%-10%; kịch bản cơ sở dùng 7,73% - tốc độ tăng tín dụng toàn hệ thống - làm biến đại diện do thiếu dữ liệu riêng.	[E]	Đưa mô hình tới mốc giữa 2026.
6. Kiểm tra chéo	So kết quả với tổng dư nợ hệ thống 20,03 triệu tỷ đồng và quy mô tín dụng tiêu dùng quan sát được.	[D]	Phát hiện kết quả vượt giới hạn kinh tế hợp lý.

Đến 29/6/2026, dư nợ tín dụng toàn hệ thống đạt 20,03 triệu tỷ đồng, tăng 7,73% so với cuối năm 2025. Con số 7,73% được dùng làm biến đại diện trong kịch bản cơ sở của bước cập nhật nửa đầu 2026, không phải bằng chứng rằng riêng tín dụng nhanh tăng đúng 7,73%.[1]

9.1. Các giả định kịch bản đang sử dụng

Biến	Thấp	Cơ sở	Cao
Tỷ trọng ngoài nhà ở trong tài chính tiêu dùng ngân hàng	30%	34%	38%
Tỷ lệ mang đặc tính tín dụng nhanh trong phần ngoài nhà ở của ngân hàng	50%	60%	65%
Tỷ lệ danh mục công ty tài chính mang đặc tính tín dụng nhanh	80%	85%	90%

Biến	Thấp	Cơ sở	Cao
Biến đại diện tăng trưởng từ cuối 2025 tới giữa 2026	5%	7,73%	10%

Các tỷ lệ trên là giả định mô hình, không phải tỷ lệ chính thức. Chúng được thiết kế để phản ánh bất định về cơ cấu sản phẩm và mức độ đáp ứng tiêu chí "tín dụng nhanh".

9.2. Kết quả và cách trình bày

Kịch bản	Kết quả mô hình	Cách trình bày trong báo cáo
Thấp	Khoảng 0,80 triệu tỷ đồng	Khoảng 0,8 triệu tỷ đồng
Cơ sở	Khoảng 1,07 triệu tỷ đồng	Xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng
Cao	Khoảng 1,29 triệu tỷ đồng	Khoảng 1,3 triệu tỷ đồng

Báo cáo sử dụng vùng khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng; kịch bản trung tâm xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng. Đây là [E] ƯỚC TÍNH CỦA VAYNHANH RESEARCH, không phải số liệu chính thức và không phải khoảng tin cậy thống kê.

10. Kiểm soát trùng lặp và phân biệt dư nợ với dòng phát sinh

Quy mô thị trường trong báo cáo chủ yếu được hiểu là dư nợ tại một thời điểm. Nó không phải doanh số giải ngân trong năm và không phải tổng giá trị giao dịch.

- Dư nợ: số tiền còn tồn tại trên bảng cân đối tại một thời điểm.
- Giá trị giải ngân mới: tổng số khoản tín dụng được cấp trong một kỳ.
- Giá trị giao dịch: có thể là doanh số mua hàng hoặc BNPL, không thể cộng trực tiếp vào dư nợ.

Thẻ tín dụng, trả góp, BNPL hoặc tín dụng nhúng có thể đã nằm trong dư nợ ngân hàng/công ty tài chính. Vì vậy, báo cáo không cộng riêng các phân khúc này vào quy mô thị trường nếu không xác định được phần nào chưa nằm trong danh mục cha.

11. Thu thập và chuẩn hóa dữ liệu sản phẩm

Thông tin sản phẩm được kiểm tra trực tiếp từ trang chính thức của nhà cung cấp khi có thể. Mỗi hồ sơ dữ liệu sản phẩm ưu tiên ghi:

- Nhà cung cấp và tên sản phẩm.
- Loại tín dụng, hạn mức và kỳ hạn.
- Lãi suất công bố và phương pháp tính lãi.
- Phí và điều kiện ưu đãi.

- Điều kiện cơ bản, giấy tờ và kênh đăng ký.
- Thời gian đăng ký/xét duyệt/giải ngân được nhà cung cấp quảng bá.
- Nguồn, ngày thu thập và ngày kiểm tra gần nhất.

Các câu như "duyệt 3 phút", "mở thẻ 5 phút", "lãi suất từ..." hoặc "hạn mức đến..." được ghi là [P] thông tin nhà cung cấp công bố. Chúng không được chuyển thành kết quả phổ quát của mọi khách hàng.

Tốc độ được tách thành ba chỉ tiêu: thời gian hoàn tất đăng ký, thời gian ra quyết định và thời gian thực sự nhận tiền/hạn mức. Nếu nguồn chỉ nói một chỉ tiêu, báo cáo không suy diễn sang chỉ tiêu khác.

12. Chuẩn hóa chi phí tín dụng

Lãi suất phẳng và lãi trên dư nợ giảm dần không được so sánh trực tiếp chỉ bằng phần trăm niêm yết. Khi đủ dữ liệu, báo cáo ưu tiên hiển thị đồng thời: số tiền thực nhận, cách tính lãi, phí bắt buộc, khoản trả định kỳ, tổng tiền phải trả và lãi suất hiệu dụng ước tính.

Nếu Vaynhanh tự tính lãi suất hiệu dụng từ dòng tiền, công thức, thời điểm dòng tiền và giả định phải được công khai. Kết quả không được gọi là "APR chính thức" nếu nhà cung cấp không công bố như vậy.

Ví dụ trong Chương 5 được tính bằng phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) trên dòng tiền công bố. Kết quả được gọi là "lãi suất hiệu dụng được suy ra từ dòng tiền của ví dụ", không phải APR chính thức của sản phẩm.

13. Dữ liệu người vay và Global Findex

Báo cáo chưa có khảo sát người vay do Vaynhanh tự thực hiện với mẫu đại diện toàn quốc. Vì vậy, báo cáo không công bố những tỷ lệ hành vi như "X% người vay ưu tiên tốc độ" nếu không có nguồn trực tiếp.

Global Findex 2025 dựa trên các khảo sát đại diện toàn quốc thực hiện trong năm 2024. Bộ dữ liệu vi mô Việt Nam có 1.000 trường hợp và có biến trọng số riêng.[5]

World Bank cảnh báo các tần suất hiển thị trên trang dữ liệu vi mô chỉ là số trường hợp trong tệp và không được diễn giải trực tiếp thành thống kê dân số.[6]

Khi World Bank đã công bố chỉ tiêu đại diện có trọng số ở cấp quốc gia, báo cáo ưu tiên dùng chỉ tiêu đã công bố thay vì tự suy từ tần suất thô. Ví dụ, The Little Data Book on Financial Inclusion 2025 công bố cho Việt Nam năm 2024: 69,9% người từ 15 tuổi trở lên có tài khoản tại tổ chức tài chính, 62,7% có tài khoản được sử dụng qua thẻ hoặc điện thoại và 8,1% có vay chính thức trong 12 tháng.[7]

Các bảng tần suất thô vẫn có thể được dùng để mô tả cấu trúc câu hỏi hoặc tín hiệu mẫu, nhưng phải ghi rõ "trong mẫu thô 1.000 trường hợp" và không chuyển thành "X% người Việt".

14. Phân biệt nhận định, kết luận và dự báo

Các khung như "khoảng thiếu hụt thanh khoản", "khoảng trống kết nối", sáu yếu tố lựa chọn hoặc khung Vốn -> Tốc độ -> Khả năng tiếp cận -> Năng lực phân tích -> Mức độ phù hợp được phân loại [H]. Chúng giúp tổ chức tư duy nhưng chưa phải thống kê thị trường.

Các dự báo 2027 được phân loại [FC]. Mỗi dự báo phải có bốn thành phần:

- Dự báo: điều gì được cho là có khả năng xảy ra.
- Cơ chế: vì sao xu hướng đó có thể xảy ra.
- Chỉ báo theo dõi: dữ liệu nào sẽ cho thấy xu hướng đang diễn ra.
- Điều kiện bác bỏ: kết quả nào khiến dự báo bị coi là sai hoặc chưa được xác nhận.

Trong báo cáo 2027, dự báo cũ phải được chấm lại là: xác nhận, xác nhận một phần, không xác nhận hoặc chưa đủ dữ liệu.

15. Chính sách đối với khung phân tích và chỉ số riêng

Báo cáo không công bố các khung phân tích và chỉ số chưa thể vận hành bằng dữ liệu.

Một chỉ số chỉ được công bố như tài sản định lượng khi có đủ: định nghĩa biến, độ bao phủ dữ liệu, logic trọng số, kiểm tra thiên lệch, tính ổn định, phương pháp xác thực và khả năng tái lập.

Nếu chưa đáp ứng, khái niệm chỉ được giữ như khung phân tích định tính. Báo cáo không công bố một con số chỉ để tạo cảm giác nghiên cứu độc quyền.

16. Dữ liệu do Vaynhanh tự thu thập trong tương lai

Các phiên bản tương lai có thể bổ sung dữ liệu do Vaynhanh tự thu thập về nhu cầu, số tiền cần, mức độ khẩn cấp, sản phẩm được xem/so sánh, hồ sơ được nộp và kết quả từ đối tác - nếu có cơ sở pháp lý và cơ chế chia sẻ phù hợp.

Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 có hiệu lực từ ngày 1/1/2026; Nghị định 356/2025/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành cũng có hiệu lực từ cùng ngày.[3][4]

Do đó, kiến trúc dữ liệu nghiên cứu phải tuân theo nguyên tắc tối thiểu hóa dữ liệu: chỉ thu thập trường thông tin có mục đích nghiên cứu hoặc giá trị người dùng rõ ràng, có căn cứ xử lý phù hợp và có biện pháp bảo mật tương xứng.

Không thu thập một biến chỉ vì "có thể hữu ích sau này". Mỗi biến phải trả lời được: dữ liệu này phục vụ câu hỏi nghiên cứu hoặc giá trị người dùng nào?

17. Tương quan không được viết thành quan hệ nhân quả

Nếu số hóa tăng và tín dụng tiêu dùng cùng tăng, báo cáo không tự động kết luận số hóa gây ra toàn bộ tăng trưởng. Tăng trưởng có thể đồng thời chịu tác động của thu nhập, chính sách, chu kỳ kinh tế, khẩu vị rủi ro và đổi mới sản phẩm.

Các từ như "gây ra", "dẫn tới" chỉ được dùng khi bằng chứng đủ mạnh. Trong các trường hợp còn lại, báo cáo ưu tiên cách viết "đi cùng", "có liên quan" hoặc "có thể đóng góp".

18. Thông tin doanh nghiệp, tệp khách hàng và thị phần

Số khách hàng do doanh nghiệp công bố được xem là [P]. Nếu doanh nghiệp nói đã phục vụ 10 triệu khách hàng, báo cáo không chuyển thành "10 triệu người vay đang hoạt động". Tệp khách hàng có thể là lũy kế, có người dùng lặp lại hoặc trùng với nhà cung cấp khác.

Vì vậy, số khách hàng của nhiều doanh nghiệp không được cộng để suy ra số người vay duy nhất trên thị trường.

Thị phần chỉ được công bố khi tử số và mẫu số cùng định nghĩa, cùng kỳ dữ liệu và xử lý được trùng lặp. Nếu không, báo cáo dùng mô tả quy mô tương đối hoặc vị trí cạnh tranh.

19. Độc lập biên tập, sửa lỗi và quản lý phiên bản

Nếu Vaynhanh có quan hệ thương mại hoặc nhận hoa hồng giới thiệu từ một nhà cung cấp, quan hệ đó không được quyết định phương pháp nghiên cứu, kết luận hoặc thứ hạng nghiên cứu. Vị trí tài trợ trên nền tảng thương mại phải được tách rõ khỏi nội dung nghiên cứu.

Báo cáo nên duy trì nhật ký sửa lỗi công khai đối với thay đổi trọng yếu, gồm: ngày sửa, nội dung cũ, nội dung mới, lý do và ảnh hưởng tới kết luận.

Mỗi bản phát hành cần có số phiên bản, ngày xuất bản, ngày khóa dữ liệu và ngày cập nhật gần nhất nếu có. Thay đổi phương pháp trọng yếu phải tạo phiên bản mới thay vì âm thầm sửa bản cũ.

20. Giới hạn nghiên cứu thực tế của báo cáo

- "Tín dụng nhanh" chưa phải danh mục thống kê chính thức; phạm vi là định nghĩa nghiên cứu của Vaynhanh.
- Dữ liệu tín dụng tiêu dùng của ngân hàng chưa công khai đủ chi tiết theo từng sản phẩm ở cùng một thời điểm để tạo phép cộng độc lập hoàn chỉnh.
- Tỷ trọng ngoài nhà ở và tỷ lệ mang đặc tính tín dụng nhanh trong mô hình quy mô thị trường phải dùng giả định kịch bản.
- Tốc độ tăng nửa đầu 2026 của riêng tín dụng nhanh chưa có dữ liệu công khai; kịch bản cơ sở dùng tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống 7,73% làm biến đại diện.
- Dư nợ BNPL và tín dụng nhúng công khai còn hạn chế; báo cáo không cộng doanh số giao dịch vào dư nợ.

- Tệp khách hàng của các nhà cung cấp có thể trùng lặp và thường là số lũy kế.
- Dữ liệu người vay trước khi nộp hồ sơ và dữ liệu hành vi lựa chọn của Vaynhanh còn hạn chế.
- Một số nhận định về kết nối, dữ liệu thay thế, AI và cấu trúc thị trường vẫn là [H] hoặc [FC], chưa phải kết luận thực chứng.

21. Báo cáo có thể và không thể hỗ trợ điều gì?

Có thể hỗ trợ	Không nên sử dụng như
Hiểu cấu trúc thị trường; so sánh nhóm sản phẩm; nhận diện xu hướng; phân tích rào cản tiếp cận; đặt giả thuyết chiến lược; tạo câu hỏi nghiên cứu và nguồn tham khảo có thể kiểm tra.	Tư vấn tín dụng cá nhân; cam kết phê duyệt; ý kiến pháp lý; khuyến nghị đầu tư; thay thế điều khoản chính thức của nhà cung cấp; dự báo chính xác quy mô tương lai; bằng chứng rằng một công nghệ chắc chắn cải thiện khả năng tiếp cận.

22. Bảy nguyên tắc của Vaynhanh Research

1. **Định nghĩa trước khi đo.** Không đo một thị trường trước khi xác định phạm vi của nó.
2. **Nguồn gốc trước nguồn dẫn lại.** Ưu tiên cơ quan, doanh nghiệp hoặc tổ chức sở hữu dữ liệu.
3. **Chuẩn hóa trước khi so sánh.** Không đặt hai chỉ tiêu khác phương pháp tính cạnh nhau như thể tương đương.
4. **Kiểm tra chéo trước khi ước tính.** Một mô hình phải được so với các giới hạn kinh tế và nguồn độc lập có thể quan sát.
5. **Khoảng trước độ chính xác giả.** Bằng chứng không đủ chính xác thì dùng khoảng, kịch bản hoặc câu kết luận định hướng.
6. **Công khai trước khi khẳng định.** Ước tính phải được gọi là ước tính; thông tin nhà cung cấp phải có ghi rõ nguồn.
7. **Sửa theo bằng chứng mới.** Không bảo vệ một con số hoặc luận điểm chỉ vì nó đã từng được công bố.

Hình 48. Bảy nguyên tắc nghiên cứu áp dụng cho toàn bộ báo cáo. Nguồn: Vaynhanh Research.

23. Tuyên bố phương pháp nghiên cứu

Vaynhanh Fast Loan Market Report 2026 không tuyên bố tạo ra một danh mục thống kê chính thức mới cho hệ thống tín dụng Việt Nam. Báo cáo xây dựng một lăng kính phân tích để hiểu phần tín dụng phục vụ nhu cầu thanh khoản và tiêu dùng tương đối nhanh của cá nhân Việt Nam.

Quy mô thị trường khoảng 0,8-1,3 triệu tỷ đồng, với kịch bản trung tâm xấp xỉ 1,1 triệu tỷ đồng vào giữa năm 2026 (kết quả mô hình 1,07 triệu tỷ đồng, đã làm tròn), là ước tính của Vaynhanh Research theo mô hình kịch bản. Nó không phải số liệu chính thức của Ngân hàng Nhà nước và không phải khoảng tin cậy thống kê.

Mức độ tin cậy của báo cáo không đến từ việc mọi dữ liệu đều chắc chắn. Nó đến từ việc mỗi dữ liệu và kết luận được trình bày đúng với mức độ chắc chắn mà bằng chứng thực sự cho phép.

KHÔNG CẦN MỌI CON SỐ ĐỀU CHẮC CHẮN. CẦN MỌI CON SỐ ĐỀU TRUNG THỰC VỀ MỨC ĐỘ CHẮC CHẮN CỦA NÓ.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] Báo Điện tử Chính phủ / Ngân hàng Nhà nước. "Dư nợ của nền kinh tế chủ yếu tập trung vào sản xuất - kinh doanh", 3/7/2026. Tại 29/6/2026, dư nợ tín dụng toàn hệ thống 20,03 triệu tỷ đồng, tăng 7,73% so với cuối 2025. https://baochinhphu.vn/du-no-cua-nen-kinh-te-chu-yeu-tap-trung-vao-san-xuat-kinh-doanh-102260703114159501.htm

[2] FiinResearch. Vietnam Consumer Finance Report 2026, công bố 2/6/2026. Nguồn chuyên ngành cho tăng trưởng tín dụng tiêu dùng 2025, cơ cấu cạnh tranh và xu hướng sản phẩm. https://fiinresearch.vn/Store/ReportDetails?id=229191

[3] Quốc hội / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành 26/6/2025, hiệu lực 1/1/2026. https://vanban.chinhphu.vn/?classid=1&docid=214590&pageid=27160&typegroupid=3

[4] Chính phủ / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Nghị định 356/2025/NĐ-CP, ban hành 31/12/2025, hiệu lực 1/1/2026, quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân. https://vanban.chinhphu.vn/?docid=216387&pageid=27160&typegroupid=4

[5] World Bank. The Global Findex Database 2025: Connectivity and Financial Inclusion in the Digital Economy. Dữ liệu được xây dựng từ khảo sát đại diện toàn quốc thực hiện trong năm 2024. https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/report

[6] World Bank Microdata Library. Viet Nam - The Global Findex Database 2025. Tệp Việt Nam có 1.000 trường hợp và biến trọng số; trang biến cảnh báo tần suất hiển thị không phải thống kê dân số. https://microdata.worldbank.org/catalog/7998

[7] World Bank. The Little Data Book on Financial Inclusion 2025, bảng Việt Nam. Chỉ tiêu năm 2024 gồm 69,9% có tài khoản tại tổ chức tài chính, 62,7% có tài khoản được sử dụng qua thẻ/điện thoại và 8,1% vay chính thức trong 12 tháng. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/be6615202d1f08a25855c8ac2d615122-0050012025/related/Little-Data-Book-2025-Web.pdf

[8] Chính phủ / Báo Điện tử Chính phủ. Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng; chấm điểm tín dụng, Open API và P2P lending thuộc phạm vi thử nghiệm; hiệu lực 1/7/2025. https://baochinhphu.vn/co-che-thu-nghiem-co-kiem-soat-trong-linh-vuc-ngan-hang-102250430145715956.htm

[9] VnEconomy, dẫn dữ liệu và phỏng vấn FiinGroup. "Cho vay tiêu dùng bứt tốc, nợ xấu giảm mạnh từ mức đỉnh", 2026. Tổng dư nợ cho vay tiêu dùng năm 2025 tăng khoảng 26%, khối ngân hàng tăng xấp xỉ gấp đôi tốc độ nhóm công ty tài chính tiêu dùng. https://vneconomy.vn/cho-vay-tieu-dung-but-toc-no-xau-giam-manh-tu-muc-dinh.htm

Thuật ngữ và phân loại nghiên cứu

Bộ từ điển chuẩn để các khái niệm được sử dụng nhất quán trong toàn bộ báo cáo

Nguyên tắc sử dụng: một thuật ngữ chỉ có một nghĩa trong toàn báo cáo. Khi một khái niệm là định nghĩa nghiên cứu của Vaynhanh, tài liệu phải nói rõ và không trình bày như thuật ngữ pháp lý chính thức.

1. Cách đọc phần thuật ngữ

Phần này không phải từ điển pháp lý và không thay thế định nghĩa trong luật, nghị định, hợp đồng hoặc tài liệu của nhà cung cấp. Mục tiêu là tạo một hệ ngôn ngữ nhất quán cho Vaynhanh Fast Loan Market Report 2026.

Khi thuật ngữ tiếng Anh đã trở thành chuẩn ngành hoặc hữu ích cho việc đối chiếu quốc tế, báo cáo ghi tiếng Việt trước và tiếng Anh trong ngoặc ở lần xuất hiện đầu tiên. Sau đó ưu tiên chỉ dùng tiếng Việt.

2. Cấu trúc phạm vi khái niệm

TÍN DỤNG CÁ NHÂN / TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG -> TÍN DỤNG NHANH -> VAY NHANH

Đây là quan hệ phạm vi nghiên cứu, không phải hệ phân loại pháp lý. “Tín dụng nhanh” là phần tín dụng cá nhân/tiêu dùng có đặc tính tiếp cận tương đối nhanh; “vay nhanh” là phần hẹp hơn, chủ yếu nói tới sản phẩm vay thay vì toàn bộ hạn mức quay vòng, thẻ hoặc BNPL.

Tên ấn phẩm vẫn là Vaynhanh Fast Loan Market Report 2026 vì đây là tên xuất bản. Trong nội dung phân tích, khi phạm vi bao gồm thẻ tín dụng, hạn mức quay vòng, BNPL hoặc thấu chi, thuật ngữ ưu tiên là “tín dụng nhanh”.

Hình 49. Ba tầng thuật ngữ lồng nhau và quy tắc dùng từ. Nguồn: Vaynhanh Research.

3. Các thuật ngữ thị trường cốt lõi

Vay nhanh *(Fast Loan)*

Khái niệm nghiên cứu dùng cho các khoản vay cá nhân có quy trình tiếp cận tương đối nhanh, thủ tục tương đối gọn, quy mô thường nhỏ hơn các khoản vay nhà ở/thế chấp lớn và không phụ thuộc chủ yếu vào quy trình định giá tài sản bảo đảm phức tạp.

> ***Lưu ý:*** *"Vay nhanh" không phải tên một loại hình tín dụng pháp lý riêng.*

Tín dụng nhanh *(Fast Credit)*

Khái niệm rộng hơn "vay nhanh", bao gồm các hình thức giúp cá nhân tiếp cận tiền hoặc sức mua tương đối nhanh như vay tín chấp, thẻ tín dụng/hạn mức quay vòng, thấu chi, trả góp, BNPL và một số cấu trúc tín dụng nhúng.

> ***Lưu ý:*** *Không phải toàn bộ dư nợ của các nhóm này đều thuộc quy mô thị trường tín dụng nhanh.*

Tài chính tiêu dùng *(Consumer Finance)*

Nhóm hoạt động tín dụng phục vụ nhu cầu tiêu dùng và đời sống của cá nhân, hộ gia đình. Trong báo cáo, đây là phạm vi tham chiếu rộng hơn tín dụng nhanh.

> ***Lưu ý:*** *Không dùng "tài chính tiêu dùng" và "tín dụng nhanh" như hai từ đồng nghĩa.*

Thị trường tín dụng nhanh *(Fast Credit Market)*

Phần dư nợ tín dụng cá nhân/tiêu dùng đáp ứng phạm vi nghiên cứu về tốc độ tiếp cận, mức độ thủ tục, quy mô và chức năng kinh tế được trình bày trong Chương 1 và Phương pháp nghiên cứu.

> ***Lưu ý:*** *Quy mô thị trường là [E] ước tính của Vaynhanh Research, không phải một dòng thống kê chính thức.*

4. Phân loại sản phẩm

Báo cáo phân loại sản phẩm theo hình thức kinh tế của khoản tín dụng, không theo việc sản phẩm được bán trên website, ứng dụng hay tại điểm bán.

Nhóm sản phẩm	Định nghĩa trong báo cáo	Tái sử dụng hạn mức?	Ví dụ
Vay tín chấp / vay tiền mặt cá nhân	Khoản vay cho cá nhân, không phụ thuộc chủ yếu vào tài sản bảo đảm; tiền giải ngân có thể được sử dụng tương đối linh hoạt trong phạm vi hợp pháp.	Thường không	Viện phí, học phí, sửa xe, chi tiêu gia đình.
Thẻ tín dụng / hạn mức quay vòng	Hạn mức tín dụng có thể được sử dụng, hoàn trả và tiếp tục sử dụng theo điều kiện sản phẩm.	Có	Mua sắm, thanh toán, rút tiền hoặc chuyển đổi trả góp tùy sản phẩm.
Trả góp tại điểm bán	Khoản tín dụng gắn trực tiếp với một hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể và được hoàn trả theo kỳ.	Không	Điện thoại, laptop, xe máy, điện máy, dịch vụ.
Mua trước trả sau (BNPL/PayLater)	Cấu trúc cho phép chia nghĩa vụ thanh toán của giao dịch thành nhiều kỳ theo điều kiện của sản phẩm.	Tùy cấu trúc	Mua sắm hoặc dịch vụ trên nền tảng/điểm bán.
Hạn mức được phê duyệt trước / thấu chi cá nhân	Hạn mức được tổ chức tín dụng xác định trước cho khách hàng đủ điều kiện và có thể sử dụng khi phát sinh nhu cầu.	Có hoặc theo hạn mức	Thanh khoản ngắn hạn, chi tiêu phát sinh.

5. Phân biệt loại sản phẩm với cách phân phối

Tín dụng số *(Digital Lending / Digital Credit)*

Tín dụng trong đó một phần đáng kể của hành trình tìm hiểu, đăng ký, xác minh, ký kết hoặc quản lý được thực hiện qua kênh số.

> ***Lưu ý:*** *Tín dụng số không đồng nghĩa tín dụng do Fintech cấp. Ngân hàng và công ty tài chính đều có thể cung cấp tín dụng số.*

Tài chính nhúng *(Embedded Finance)*

Việc tích hợp một dịch vụ tài chính vào hành trình mua hàng hoặc sử dụng dịch vụ vốn không phải tài chính thuần túy. Trong tín dụng, đề nghị tài chính có thể xuất hiện ngay tại điểm giao dịch hoặc trong ứng dụng của đối tác.

> ***Lưu ý:*** *Tài chính nhúng là cách phân phối/tích hợp; khoản tín dụng phía sau vẫn có thể nằm trên bảng cân đối của ngân hàng hoặc công ty tài chính.*

Nền tảng so sánh *(Comparison Platform / Marketplace)*

Lớp thông tin giúp người dùng khám phá, lọc hoặc so sánh nhiều sản phẩm. Nền tảng không được coi là bên cho vay nếu không trực tiếp cấp tín dụng theo khuôn khổ pháp lý áp dụng.

> ***Lưu ý:*** *Vị trí tài trợ hoặc hoa hồng thương mại phải được phân biệt với kết luận nghiên cứu.*

6. Chủ thể và thuật ngữ pháp lý liên quan

Ngân hàng thương mại

Tổ chức tín dụng được thành lập và hoạt động theo Luật Các tổ chức tín dụng, có thể cung cấp nhiều loại tín dụng cá nhân và sản phẩm thanh toán.

Theo Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15, công ty tài chính chuyên ngành là một loại hình tổ chức tín dụng phi ngân hàng có hoạt động chính thuộc một trong các lĩnh vực bao thanh toán, tín dụng tiêu dùng hoặc cho thuê tài chính; Luật cũng quy định riêng hoạt động của công ty tài chính tín dụng tiêu dùng.[1]

Công ty tài chính *(Finance Company)*

Cách gọi rút gọn trong báo cáo cho các công ty tài chính có hoạt động liên quan trực tiếp tới tín dụng tiêu dùng. Khi nội dung cần độ chính xác pháp lý, báo cáo sử dụng đúng tên loại hình và phạm vi hoạt động theo Luật Các tổ chức tín dụng.

> ***Lưu ý:*** *Không lặp lại "FinCo" trong nội dung chính sau lần giải thích đầu tiên.*

Công ty công nghệ tài chính *(Fintech Company)*

Doanh nghiệp cung cấp giải pháp công nghệ tài chính. Fintech không mặc nhiên là tổ chức tín dụng và không nên được gọi là "bên cho vay" nếu chỉ cung cấp công nghệ, phân phối, dữ liệu hoặc kết nối.

7. Thuật ngữ Fintech và cơ chế thử nghiệm

Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng xác định ba nhóm giải pháp Fintech có thể tham gia thử nghiệm: chấm điểm tín dụng, chia sẻ dữ liệu qua Open API và cho vay ngang hàng.[2]

Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát *(Sandbox)*

Khuôn khổ cho phép một giải pháp Fintech được thử nghiệm trong phạm vi, thời gian và điều kiện được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận.

> ***Lưu ý:*** *Tham gia hoặc thuộc phạm vi sandbox không đồng nghĩa được cấp phép hoạt động đại trà trên toàn quốc.*

Cho vay ngang hàng *(P2P Lending)*

Theo Nghị định 94/2025/NĐ-CP, đây là giải pháp ứng dụng công nghệ thông tin do công ty cho vay ngang hàng cung cấp để kết nối thông tin và hỗ trợ giao kết hợp đồng trên nền tảng số giữa bên đi vay và bên cho vay.

> ***Lưu ý:*** *Báo cáo chỉ dùng khái niệm pháp lý này khi bối cảnh và tư cách tham gia cơ chế thử nghiệm được xác định rõ.*

Giao diện lập trình ứng dụng mở *(Open API)*

Tập hợp API được tiêu chuẩn hóa cho phép các hệ thống đủ điều kiện gửi yêu cầu dịch vụ tới hệ thống tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài chia sẻ Open API theo khuôn khổ áp dụng.

Chấm điểm tín dụng *(Credit Scoring)*

Quá trình sử dụng dữ liệu và mô hình để tạo điểm hoặc chỉ báo hỗ trợ đánh giá mức độ rủi ro tín dụng. Trong Nghị định 94/2025/NĐ-CP, chấm điểm tín dụng là một trong các giải pháp Fintech thuộc phạm vi thử nghiệm.

> ***Lưu ý:*** *Điểm tín dụng hỗ trợ quyết định; không tự động đồng nghĩa phê duyệt.*

8. Thuật ngữ về quy mô và dữ liệu thị trường

Dư nợ *(Outstanding Balance)*

Số tiền tín dụng còn tồn tại tại một thời điểm. Đây là khái niệm chính khi báo cáo nói về quy mô thị trường theo bảng cân đối.

Giá trị giải ngân mới *(Origination)*

Giá trị các khoản tín dụng mới được cấp trong một khoảng thời gian.

> ***Lưu ý:*** *Không được cộng trực tiếp giá trị giải ngân mới với dư nợ.*

Giá trị giao dịch *(Transaction Value)*

Tổng giá trị giao dịch phát sinh trong một kỳ, thường dùng với thẻ, BNPL hoặc nền tảng thanh toán.

> ***Lưu ý:*** *Giá trị giao dịch không phải dư nợ. Doanh số BNPL không được cộng vào quy mô dư nợ tín dụng nhanh.*

Tệp khách hàng lũy kế *(Cumulative Customer Base)*

Số khách hàng doanh nghiệp cho biết đã phục vụ trong một khoảng thời gian hoặc từ khi hoạt động.

> ***Lưu ý:*** *Không đồng nghĩa số người vay đang hoạt động và không được cộng giữa các nhà cung cấp để suy ra số người vay duy nhất.*

Thị phần *(Market Share)*

Tỷ lệ của một chủ thể hoặc nhóm sản phẩm trong một thị trường có mẫu số được định nghĩa rõ, cùng kỳ dữ liệu và không bị cộng trùng.

> ***Lưu ý:*** *Nếu thiếu mẫu số tương thích, báo cáo dùng "quy mô tương đối" hoặc "vị trí cạnh tranh" thay vì tạo phần trăm thị phần.*

Kịch bản thấp / cơ sở / cao *(Low / Base / High Case)*

Ba mức ước tính Vaynhanh Research sử dụng khi một chỉ tiêu phụ thuộc chuỗi giả định nối tiếp, được tạo ra bằng cách thay đổi các giả định đầu vào trong một biên độ hợp lý rồi kiểm tra chéo với các mốc từ trên xuống. Kịch bản cơ sở là giá trị trung tâm của mô hình; kịch bản thấp và cao thể hiện cận dưới và cận trên khi giả định thay đổi.

> ***Lưu ý:*** *Đây không phải khoảng tin cậy thống kê và không thay thế một số liệu chính thức. Chênh lệch giữa ba kịch bản phản ánh mức độ bất định của giả định đầu vào, không phải phân phối xác suất được ước lượng từ dữ liệu.*

Hình 50. Ba đại lượng đo quy mô thị trường và lý do không được cộng với nhau. Nguồn: Vaynhanh Research.

9. Thuật ngữ về lãi suất và chi phí

Lãi suất quảng bá *(Advertised Rate)*

Mức lãi suất nhà cung cấp hiển thị trong thông tin sản phẩm hoặc quảng cáo, có thể là mức "từ", mức tối đa hoặc mức của một chương trình cụ thể.

> ***Lưu ý:*** *Không mặc nhiên là lãi suất một khách hàng cụ thể sẽ nhận được.*

Lãi suất phẳng *(Flat Rate)*

Cách biểu diễn lãi trong đó lãi thường được tính trên số tiền vay ban đầu theo cấu trúc của sản phẩm.

> ***Lưu ý:*** *Không so trực tiếp với lãi suất trên dư nợ giảm dần chỉ bằng con số phần trăm.*

Lãi suất trên dư nợ giảm dần *(Reducing-Balance Rate)*

Lãi suất áp dụng trên phần dư nợ gốc còn lại sau các kỳ thanh toán.

Lãi suất hiệu dụng *(Effective Interest Rate)*

Mức lãi phản ánh chi phí theo dòng tiền thực tế và thời điểm thanh toán trong mô hình tính.

> ***Lưu ý:*** *Nếu Vaynhanh tự suy ra từ ví dụ, phải ghi "lãi suất hiệu dụng được suy ra từ dòng tiền của ví dụ".*

Tỷ lệ phần trăm hằng năm *(APR - Annual Percentage Rate)*

Chỉ tiêu quy đổi chi phí tín dụng về cơ sở năm theo phương pháp áp dụng, thường cần đầy đủ dòng tiền, lãi và các khoản phí bắt buộc.

> ***Lưu ý:*** *Không gọi một phép tính của Vaynhanh là "APR chính thức" nếu nhà cung cấp không công bố như vậy.*

Khoản trả định kỳ *(Periodic Payment)*

Số tiền người vay phải thanh toán theo mỗi tháng hoặc mỗi kỳ theo lịch trả nợ.

Tổng tiền phải trả *(Total Repayment)*

Tổng dòng tiền người vay phải thanh toán trong tình huống được xác định, thường là tình huống trả đúng hạn.

Tổng chi phí tín dụng *(Total Cost of Credit)*

Phần chi phí phát sinh do sử dụng tín dụng, gồm lãi và các khoản phí bắt buộc trong tình huống phân tích; không đồng nghĩa toàn bộ tổng tiền phải trả vì tổng tiền phải trả còn bao gồm phần gốc.

10. Thuật ngữ về người vay, điều kiện và khả năng chi trả

Điều kiện đủ để đăng ký / điều kiện sơ bộ *(Eligibility)*

Các tiêu chí công khai mà người dùng cần đáp ứng để sản phẩm có thể được xem xét, chẳng hạn độ tuổi, giấy tờ, nguồn thu nhập hoặc loại khách hàng.

> ***Lưu ý:*** *Đáp ứng điều kiện sơ bộ không phải cam kết phê duyệt.*

Khả năng chi trả *(Affordability)*

Khả năng người vay đáp ứng nghĩa vụ trả nợ mà vẫn duy trì được các chi phí thiết yếu và không tạo áp lực tài chính quá mức.

> ***Lưu ý:*** *Khả năng chi trả khác với việc đủ điều kiện hoặc được phê duyệt.*

Tỷ lệ nghĩa vụ nợ trên thu nhập *(DTI - Debt-to-Income Ratio)*

Tỷ lệ giữa nghĩa vụ trả nợ định kỳ và thu nhập trong cùng kỳ.

> ***Lưu ý:*** *DTI nên được đọc cùng phần thu nhập còn lại sau nghĩa vụ và chi phí thiết yếu.*

Thu nhập còn lại *(Residual Income)*

Phần thu nhập còn lại sau các nghĩa vụ nợ và/hoặc chi phí thiết yếu theo cách tính được xác định.

Hồ sơ tín dụng mỏng *(Thin Credit File)*

Trạng thái người dùng có ít hoặc chưa đủ lịch sử tín dụng để mô hình đánh giá chắc chắn.

> ***Lưu ý:*** *Hồ sơ tín dụng mỏng không đồng nghĩa lịch sử tín dụng xấu.*

Lịch sử tín dụng bất lợi *(Adverse / Impaired Credit History)*

Lịch sử có các sự kiện hoặc tín hiệu liên quan tới trả chậm, quá hạn hoặc vấn đề thực hiện nghĩa vụ tín dụng.

> ***Lưu ý:*** *Báo cáo ưu tiên cách gọi này thay cho "bad credit" trong nội dung tiếng Việt.*

Khoảng thiếu hụt thanh khoản *(Liquidity Gap)*

Khung phân tích [H] mô tả trạng thái trong đó nhu cầu hoặc nghĩa vụ tài chính xuất hiện trước khi lượng tiền hiện có đủ để xử lý.

> ***Lưu ý:*** *Không phải chỉ tiêu thống kê chính thức.*

11. Thuật ngữ về khả năng tiếp cận và mức độ phù hợp

Khả năng tiếp cận tín dụng *(Credit Access)*

Khả năng một người có thể tìm thấy và tiếp cận một hoặc nhiều sản phẩm tín dụng chính thức có liên quan tới nhu cầu và hồ sơ của mình.

Khoảng trống tiếp cận tín dụng *(Credit Access Gap)*

Khung phân tích [H] mô tả khoảng cách giữa nhu cầu tín dụng và khả năng tiếp cận một đề nghị tín dụng chính thức có thể sử dụng được.

> ***Lưu ý:*** *Không phải mọi người không vay chính thức đều nằm trong khoảng trống này; họ có thể không có nhu cầu hoặc chủ động chọn nguồn khác.*

Khoảng trống kết nối *(Matching Gap)*

Giả thuyết [H] về phần của khoảng trống tiếp cận phát sinh khi người dùng tìm sai sản phẩm, không biết tiêu chí hoặc không nhìn thấy nhà cung cấp phù hợp với hồ sơ.

> ***Lưu ý:*** *Báo cáo không khẳng định đây là khoảng trống lớn nhất của thị trường.*

Nhóm chưa được phục vụ đầy đủ *(Underserved)*

Nhóm người có nhu cầu nhưng tập lựa chọn chính thức hạn chế, chỉ tiếp cận các cấu trúc khó phù hợp hoặc gặp rào cản thông tin, dữ liệu, điều kiện hay khả năng chi trả.

> ***Lưu ý:*** *Không đồng nghĩa "không có tài khoản ngân hàng".*

Mức độ phù hợp *(Suitability)*

Mức độ một sản phẩm phù hợp với nhu cầu, điều kiện sơ bộ, khả năng chi trả, thời điểm cần tiền, chi phí và cấu trúc trả nợ của một người vay cụ thể.

> ***Lưu ý:*** *"Phù hợp" không có nghĩa "chắc chắn được duyệt" và cũng không đồng nghĩa "rẻ nhất".*

12. Thuật ngữ về dữ liệu và quy trình số

Định danh điện tử khách hàng *(eKYC - electronic Know Your Customer)*

Quy trình sử dụng phương tiện điện tử để nhận biết, xác minh hoặc hỗ trợ xác minh danh tính khách hàng theo yêu cầu và khuôn khổ pháp lý áp dụng.

Dữ liệu thay thế *(Alternative Data)*

Dữ liệu ngoài lịch sử tín dụng truyền thống có thể được xem xét để hỗ trợ đánh giá rủi ro hoặc dòng tiền, chẳng hạn một số dữ liệu giao dịch hoặc hành vi tài chính số nếu được sử dụng hợp pháp.

> ***Lưu ý:*** *Nhiều dữ liệu hơn không tự động đồng nghĩa thẩm định tốt hơn.*

Dữ liệu cá nhân *(Personal Data)*

Thông tin dưới dạng ký hiệu, chữ viết, chữ số, hình ảnh, âm thanh hoặc dạng tương tự trên môi trường điện tử gắn với một con người cụ thể hoặc giúp xác định một con người cụ thể theo Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân.[3]

> ***Lưu ý:*** *Việc xử lý dữ liệu trong nghiên cứu hoặc tín dụng phải tuân thủ Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15 và Nghị định 356/2025/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật, cả hai đều có hiệu lực từ ngày 1/1/2026.*[3][4]

13. Hệ nhãn bằng chứng trong báo cáo

Nhãn	Tên gọi	Cách hiểu
[F]	Dữ kiện	Nguồn bên ngoài đáng tin cậy công bố trực tiếp.
[D]	Số liệu tính toán	Vaynhanh tính trực tiếp từ dữ liệu nguồn mà không thêm giả định cấu trúc.
[E]	Ước tính	Kết quả phụ thuộc một hoặc nhiều giả định/mô hình.
[P]	Thông tin nhà cung cấp công bố	Doanh nghiệp tự công bố; không tự động là kết quả đã kiểm chứng độc lập.
[H]	Nhận định/giả thuyết nghiên cứu	Cách giải thích hoặc khung phân tích của Vaynhanh chưa đủ để coi là dữ kiện.
[FC]	Dự báo	Nhận định về tương lai; phải có chỉ báo và điều kiện để kiểm tra lại.

14. Quy tắc dùng thuật ngữ nhất quán

Ưu tiên dùng	Có thể ghi lần đầu	Tránh lặp trong bản tiếng Việt
Người vay	borrower	borrower
Bên cho vay / tổ chức cấp tín dụng	lender	lender
Khả năng chi trả	affordability	affordability
Dư nợ	outstanding balance	outstanding
Giá trị giải ngân mới	origination	origination
Mức độ phù hợp	suitability	suitability
Khoảng trống kết nối	matching gap	matching gap
Công ty tài chính	finance company / FinCo	FinCo
Kịch bản thấp / cơ sở / cao	Low / Base / High case	Low/Base/High
Thông tin nhà cung cấp công bố	provider disclosure	provider disclosure

15. Những thuật ngữ và chỉ số không được sử dụng trong báo cáo này

Báo cáo chủ động không sử dụng một số thuật ngữ và chỉ số dưới đây vì chưa có dữ liệu hoặc phương pháp đủ để vận hành nhất quán.

- Fast-Credit Addressable Universe (FCAU): không còn cần thiết như một tầng thuật ngữ riêng; phạm vi đầu vào được mô tả trực tiếp trong Phương pháp nghiên cứu.
- Personal Addressable Credit Market (PACM™): không công bố như chỉ số hoặc "thị trường" định lượng khi chưa có dữ liệu hồ sơ × sản phẩm × kết quả.
- Fast Credit Eligibility Test™: giữ các tiêu chí phạm vi như hướng dẫn định tính nhưng bỏ tên chỉ số và dấu ™.
- Fast Loan Demand Index™, Loan Decision Index™, Fast Credit Accessibility Index™ và Product Coverage Ratio™: không được sử dụng do chưa đủ dữ liệu để hiệu chuẩn và kiểm định.
- Bad Credit: thay bằng "lịch sử tín dụng bất lợi" trong nội dung tiếng Việt, trừ trường hợp trích nguyên thuật ngữ của nguồn.

16. Ba quy tắc chống hiểu nhầm

SẢN PHẨM ĐƯỢC CÔNG BỐ KHÔNG ĐỒNG NGHĨA NGƯỜI DÙNG CHẮC CHẮN ĐỦ ĐIỀU KIỆN.

PHÙ HỢP ĐIỀU KIỆN SƠ BỘ KHÔNG ĐỒNG NGHĨA CAM KẾT PHÊ DUYỆT.

NHANH HƠN KHÔNG ĐỒNG NGHĨA RẺ HƠN, VÀ CŨNG KHÔNG ĐỒNG NGHĨA PHÙ HỢP HƠN.

Hình 51. Ba quy tắc chống hiểu nhầm áp dụng cho mọi cách diễn đạt trong báo cáo. Nguồn: Vaynhanh Research.

17. Phạm vi của tài liệu này

Phần này chỉ quản lý thuật ngữ và phân loại. Các phần Giới hạn nghiên cứu, Tài liệu tham khảo, Về Vaynhanh Research, Hướng dẫn trích dẫn, Chính sách sửa lỗi và Tuyên bố pháp lý/nghiên cứu được tách thành các phần phụ lục riêng.

Nếu có xung đột giữa định nghĩa trong phần này và Phương pháp nghiên cứu hoặc văn bản pháp luật hiện hành, văn bản pháp luật và phương pháp được ưu tiên; phần thuật ngữ phải được cập nhật theo.

Nguồn và tài liệu tham khảo chính

[1] Quốc hội / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15, ban hành ngày 18/1/2024, có hiệu lực từ ngày 1/7/2024; đã được sửa đổi, bổ sung, trong đó có Luật số 96/2025/QH15. Luật định nghĩa công ty tài chính chuyên ngành và quy định hoạt động của công ty tài chính tín dụng tiêu dùng. https://xaydungchinhsach.chinhphu.vn/toan-van-luat-cac-to-chuc-tin-dung-119240405135841794.htm

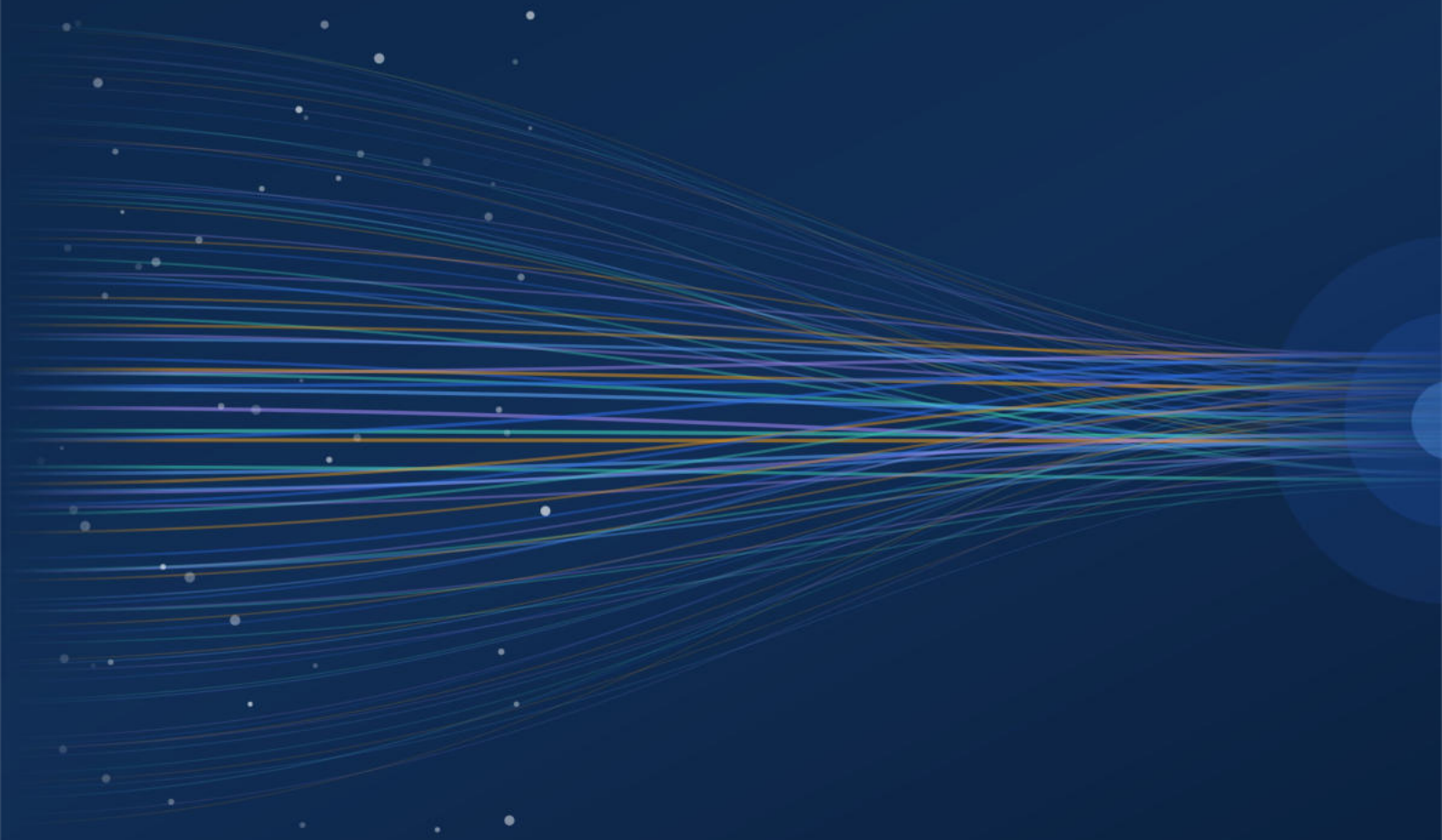
[2] Chính phủ / Cơ sở dữ liệu văn bản pháp luật. Nghị định 94/2025/NĐ-CP về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng. Phạm vi giải pháp Fintech gồm chấm điểm tín dụng, Open API và cho vay ngang hàng. https://vbpl.vn/nganhangnhanuoc/Pages/vbpq-toanvan.aspx?ItemID=177341

[3] Quốc hội / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân số 91/2025/QH15, ban hành ngày 26/6/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026. https://vanban.chinhphu.vn/?classid=1&docid=214590&pageid=27160&typegroupid=3

[4] Chính phủ / Cổng Thông tin điện tử Chính phủ. Nghị định số 356/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 31/12/2025, có hiệu lực từ ngày 1/1/2026, quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân. https://vanban.chinhphu.vn/?docid=216387&pageid=27160&typegroupid=4

VAYNHANH RESEARCH

Báo cáo thị trường độc lập



VAYNHANH FAST LOAN MARKET REPORT 2026

Vaynhanh Research, tháng 7 năm 2026

Ngày khóa dữ liệu của ấn bản: 31/7/2026