

Báo cáo tóm tắt:

Thị Trường Tài Chính Thay Thế Việt Nam 2026

Tái cấu trúc, chuẩn hóa mô hình &
cơ hội tăng trưởng mới

*Ấn phẩm thuộc chuỗi báo cáo chuyên đề về tài chính
thay thế của FiinGroup
Kỳ 2, Hà Nội, tháng 6/2026*





Báo cáo 2026 cập nhật điều gì mới?

FiinGroup

Ấn phẩm 2026 là kỳ báo cáo thứ hai trong chuỗi nghiên cứu của FiinGroup về thị trường tài chính thay thế tại Việt Nam. So với ấn phẩm trước, trọng tâm năm nay không chỉ là quy mô thị trường mà còn là mức độ chuẩn hóa mô hình, chất lượng tăng trưởng và sự phân hóa hiệu quả giữa các nhóm doanh nghiệp

? Ba câu hỏi chính của báo cáo

Phân khúc nào đang dẫn dắt thị trường?

Mô hình nào đang bước vào giai đoạn chuẩn hóa?

Doanh nghiệp nào chuyển đổi tăng trưởng quy mô thành hiệu quả sinh lời tốt nhất?



Báo cáo nhấn mạnh ba chuyển động chính: sự trỗi dậy của cầm đồ thể hệ mới, quá trình sàng lọc ở các mô hình thiếu khung pháp lý hoàn chỉnh, và bước chuyển từ tăng trưởng quy mô sang tăng trưởng lợi nhuận ở nhóm dẫn đầu.

01



Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

02



Tập khách hàng của tài chính thay thế đang mở rộng và dịch chuyển

03



Chuẩn hóa, tài chính toàn diện & dự địa tăng trưởng dài hạn

Nội dung

- 01** Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới
- 02** Tập khách hàng của tài chính thay thế đang mở rộng và dịch chuyển
- 03** Chuẩn hóa, tài chính toàn diện và dư địa tăng trưởng dài hạn



Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

Thị trường cho vay tiêu dùng của Việt Nam tương đối đa dạng

Cho vay thay thế đang từng bước trở thành mảnh ghép quan trọng của thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam



Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

Thị trường tài chính thay thế được chia thành 4 mô hình chính

Cho vay thay thế đáp ứng nhu cầu vay khoản nhỏ và giải ngân nhanh của nhiều người, những đối tượng thường khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng do thủ tục phức tạp và yêu cầu tài sản thế chấp

Các mô hình cho vay thay thế phổ biến

Mô hình	Mô hình kinh doanh	Chủ thể tham gia thị trường	Khung pháp lý	Sản phẩm phổ biến
Dịch vụ cầm đồ 	Hình thức cho vay dựa trên việc nhận cầm cố tài sản của người vay. Người vay sẽ mang tài sản của mình (như ô tô, xe máy hoặc các tài sản có giá trị khác) đến cơ sở cầm đồ và cơ sở này sẽ định giá tài sản đó để đưa ra một khoản vay tương ứng	- Các chuỗi cầm đồ nhỏ lẻ hoạt động tại địa phương, phụ thuộc vào các cửa hàng vật lý. - Các chuỗi cầm đồ thể hệ mới với mô hình hoạt động chuyên nghiệp, vận hành với cả các cửa hàng vật lý và nền tảng trực tuyến (online).	Có khung pháp lý rõ ràng hơn các mô hình cho vay thay thế khác, được quản lý bởi Bộ Luật Dân sự và Bộ Công An	- Các chuỗi cầm đồ truyền thống thường nhận cầm cố tài sản như ô tô, xe máy, đồ điện tử - Trong khi đó, các chuỗi cầm đồ thể hệ mới chủ yếu tập trung vào các sản phẩm cho vay bằng đăng ký xe
Cho vay ngắn hạn (Payday) 	Hình thức vay tiêu dùng hạn mức thấp với kỳ hạn ngắn, phổ biến dưới 15 ngày. Hình thức này yêu cầu hồ sơ đơn giản chỉ bao gồm căn cước công dân và số điện thoại	- Các công ty thường hoạt động dưới giấy phép cầm đồ, cho vay thông qua các công ty liên kết - Các Fintech phát triển các ứng dụng cho vay / nền tảng cho vay online	Hiện chưa có khung pháp lý cụ thể quản lý hoạt động này	Vay tín chấp hạn mức thấp (phổ biến dưới 10 triệu) với kỳ hạn ngắn (từ 7-15 ngày)
Mua trước trả sau (BNPL) 	Hình thức tài chính ngắn hạn cho phép người tiêu dùng mua sắm hàng hóa hoặc dịch vụ ngay lập tức và thanh toán trong tương lai. Dịch vụ này thường được cấu trúc tương tự vay trả góp và liên quan đến ba bên chính gồm người tiêu dùng, nhà cung cấp dịch vụ và người bán hàng. Trong đó người bán thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp dịch vụ thay vì giải ngân cho khách hàng và khách hàng sẽ hoàn trả khoản tiền này cho nhà cung cấp theo kỳ hạn đã thỏa thuận	- Các công ty mua trước trả sau thuộc các tập đoàn tài chính lớn, nền tảng thương mại điện tử và bán lẻ - Các nền tảng mua trước trả sau phát triển bởi các công ty Fintech startup	Hiện chưa có khung pháp lý cụ thể quản lý hoạt động này	Trả góp mua sắm hàng hóa /dịch vụ
Cho vay ngang hàng (P2P lending) 	Hình thức trung gian tài chính giúp kết nối người có nhu cầu vay và người cho vay (chủ yếu là các nhà đầu tư nhỏ lẻ) mà không cần sự can thiệp của các tổ chức tài chính truyền thống như ngân hàng hoặc công ty tài chính	Các Fintech	Đang được cho phép thử nghiệm có kiểm soát thông qua Nghị định 94/2025	Kết nối giữa người có nhu cầu vay và các nhà đầu tư cá nhân có nguồn vốn nhàn rỗi.

Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

Thị trường tài chính thay thế được chia thành 4 mô hình chính

Các mô hình cho vay thay thế đa dạng về cách thức vận hành và dịch vụ, mang lại sự linh hoạt phù hợp với từng nhu cầu tài chính cá nhân

Dịch vụ cầm đồ

Mô hình kinh doanh có điều kiện về an ninh trật tự và chịu sự giám sát của cơ quan Công an địa phương với 2 hình thức:

- **Cầm đồ truyền thống:** Hoạt động thông qua các cửa hàng vật lý, phục vụ khách hàng địa phương
- **Cầm đồ thể hệ mới:** Hoạt động thông qua các chuỗi cửa hàng cầm đồ và ứng dụng công nghệ

Các đơn vị kinh doanh dịch vụ cầm đồ cung cấp dịch vụ dựa trên tài sản bảo đảm. Với các chuỗi cầm đồ thể hệ mới, sản phẩm chính là các gói vay bằng đăng ký xe

Doanh nghiệp tiêu biểu



Cho vay ngắn hạn - Payday

Người vay

Vay trực tiếp

Nền tảng Payday

Kiểm duyệt và chuyển
thông tin đến bên giải ngân

Cửa hàng cầm đồ

Vay gián tiếp

Nền tảng trung gian

Doanh nghiệp tiêu biểu



CAYVANG



MoneyCat

Doctor Đồng

moneyveo

Mua trước trả sau - BNPL

Người bán

Khách hàng đặt hàng và nhận sản phẩm / dịch vụ từ người bán

Khách hàng

Doanh nghiệp BNPL thanh toán cho người bán

Khách hàng thanh toán theo hình thức trả góp

Doanh nghiệp tiêu biểu



Cho vay ngang hàng - P2P Lending

Người vay

Khoản vay

Người cho vay

Lãi suất

Phí dịch vụ



Nền tảng P2P

Doanh nghiệp tiêu biểu



DCV Finance

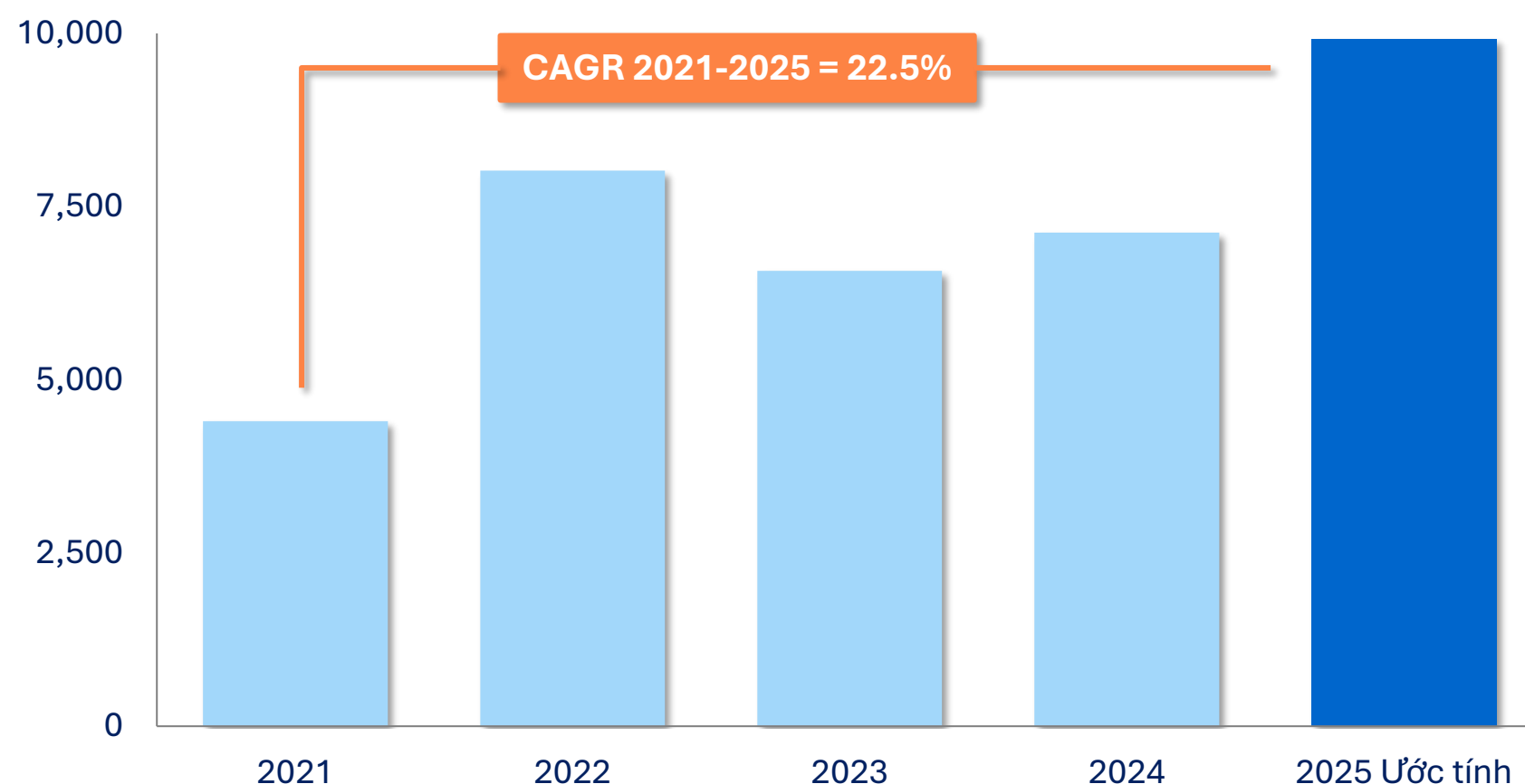


Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

Dịch vụ cầm đồ duy trì vị thế dẫn đầu thị trường cho vay thay thế

Thị trường cho vay thay thế tăng trưởng trở lại nhưng đang phân hóa mạnh giữa các mô hình

Tổng quy mô doanh thu của các tổ chức cho vay thay thế, 2021-2025 (tỷ đồng)

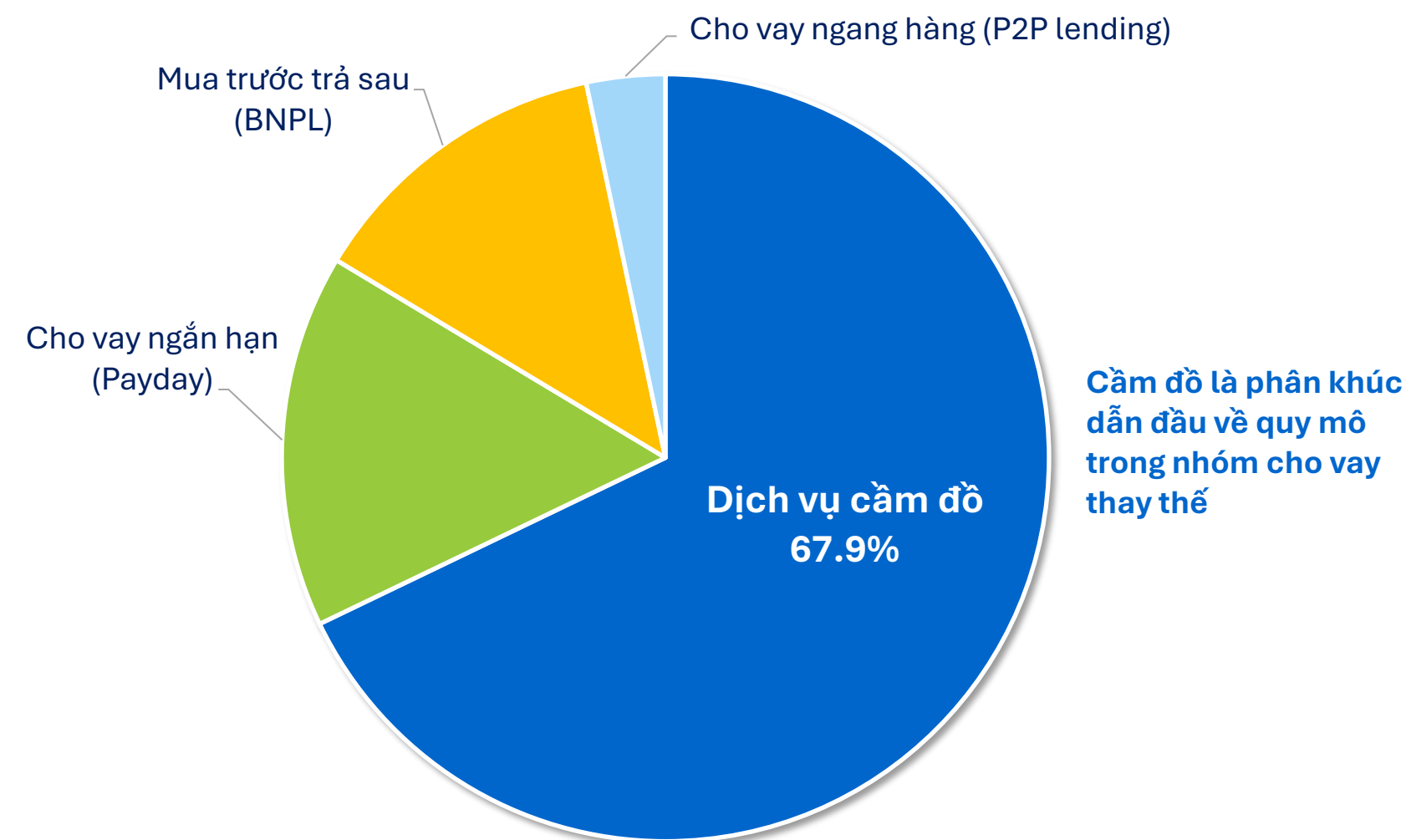


Nguồn: FiinGroup

Chú thích:

- Quy mô doanh thu được FiinGroup ước tính dựa trên dữ liệu doanh nghiệp đăng ký hoạt động trong lĩnh vực cầm đồ và các nguồn thông tin công khai
- Số liệu có thể chưa phản ánh đầy đủ các cơ sở kinh doanh không đăng ký hoặc không công bố thông tin tài chính

Thị phần các mô hình cho vay thay thế theo doanh thu (2025)



- Quy mô dư nợ tín dụng** cho vay thay thế ước đạt khoảng **283 nghìn tỷ đồng**, cho thấy vai trò bổ sung ngày càng rõ nét bên cạnh kênh tín dụng ngân hàng truyền thống.
- Thị trường đang phân hóa mạnh giữa các mô hình về đặc điểm tệp khách hàng, chất lượng tài sản bảo đảm, năng lực kiểm soát rủi ro và mức độ rõ ràng của khung pháp lý.
- Cầm đồ** tiếp tục là cấu phần lớn nhất, nhờ quy mô rộng và tính phổ cập cao, nhưng biên lợi nhuận và tốc độ mở rộng phụ thuộc mạnh vào khả năng quản trị rủi ro.

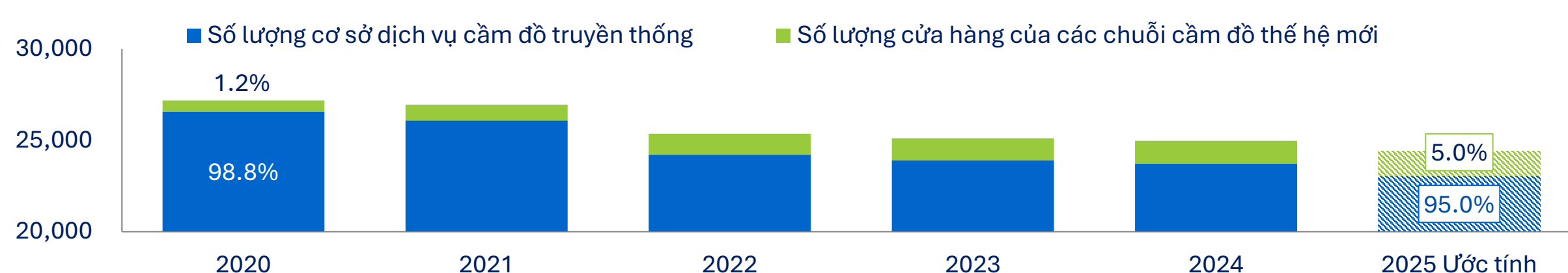
Xu hướng 2025–2026 cho thấy tăng trưởng đang dịch chuyển về các mô hình có **vận hành minh bạch hơn, quản trị rủi ro tốt hơn và khả năng chuyển hóa dư nợ thành lợi nhuận rõ ràng hơn**.

Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

Số lượng cơ sở cầm đồ truyền thống đang thu hẹp dần

Thị trường dịch vụ cầm đồ đang chứng kiến sự chuyển dịch mô hình, khi số lượng cơ sở truyền thống dần thu hẹp, nhường chỗ cho sự mở rộng của các chuỗi cầm đồ thế hệ mới

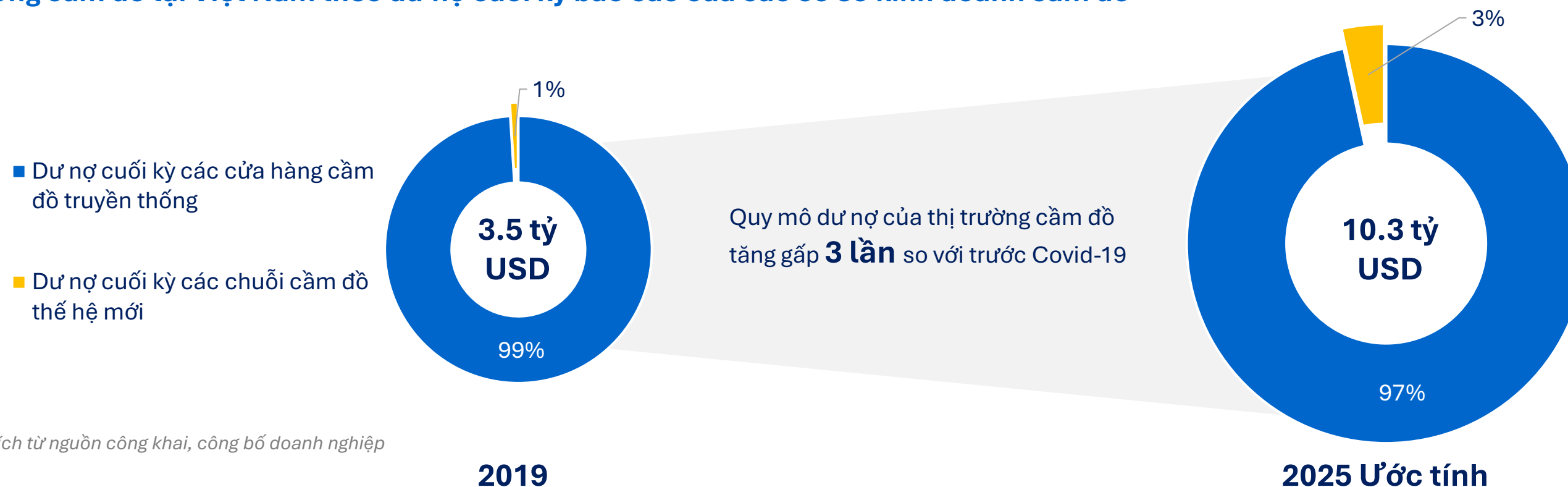
Số lượng cơ sở kinh doanh dịch vụ cầm đồ qua các năm



Tổng số lượng các cơ sở kinh doanh dịch vụ cầm đồ có xu hướng giảm trong 5 năm qua do:

- Công tác kiểm tra rà soát các cơ sở kinh doanh có dấu hiệu “tín dụng đen”
- Sự phát triển nở rộ của các “Chuỗi cầm đồ thế hệ mới”

Ước tính quy mô thị trường cầm đồ tại Việt Nam theo dư nợ cuối kỳ báo cáo của các cơ sở kinh doanh cầm đồ



Nguồn: FiinGroup tổng hợp và phân tích từ nguồn công khai, công bố doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước

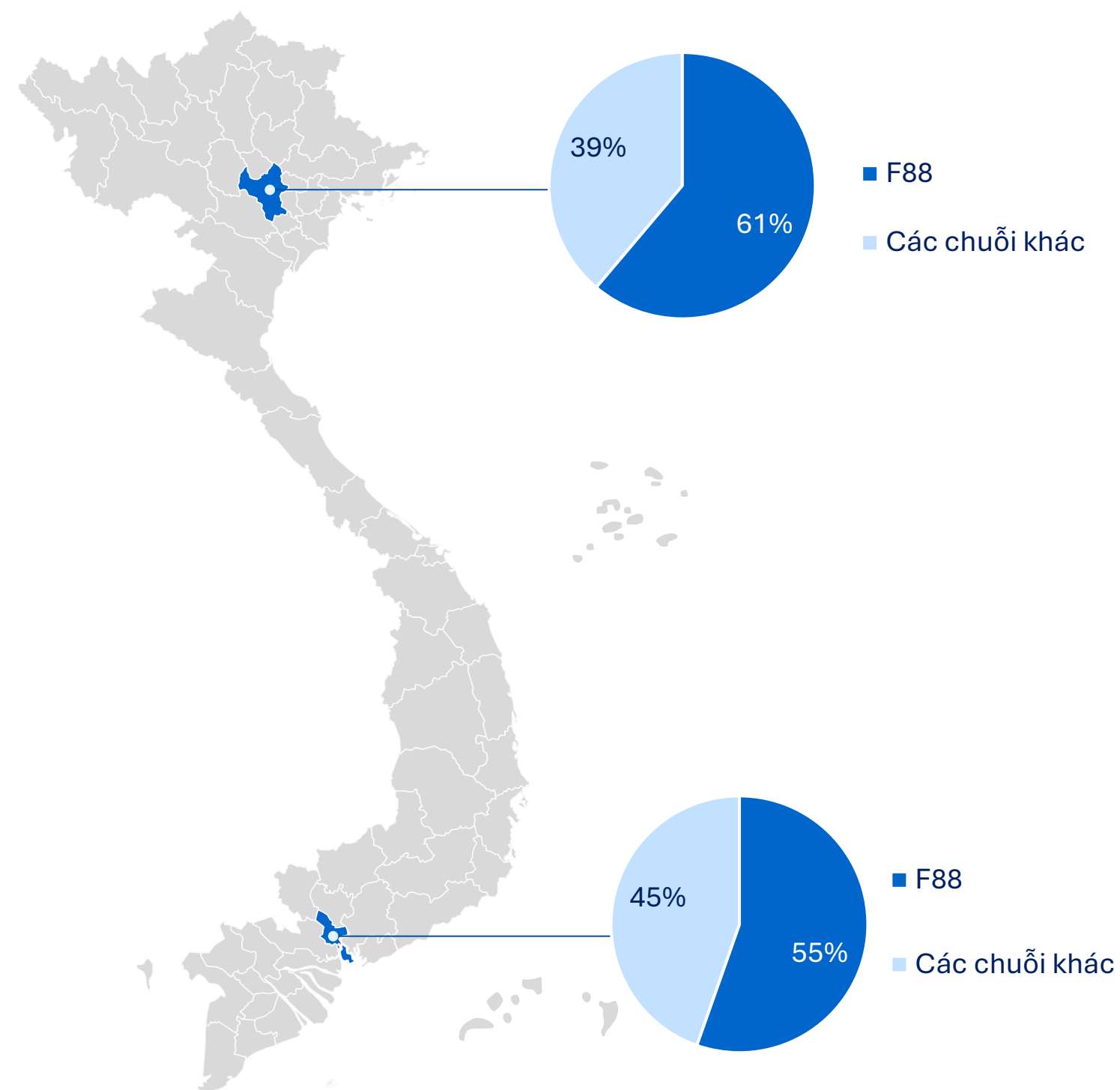
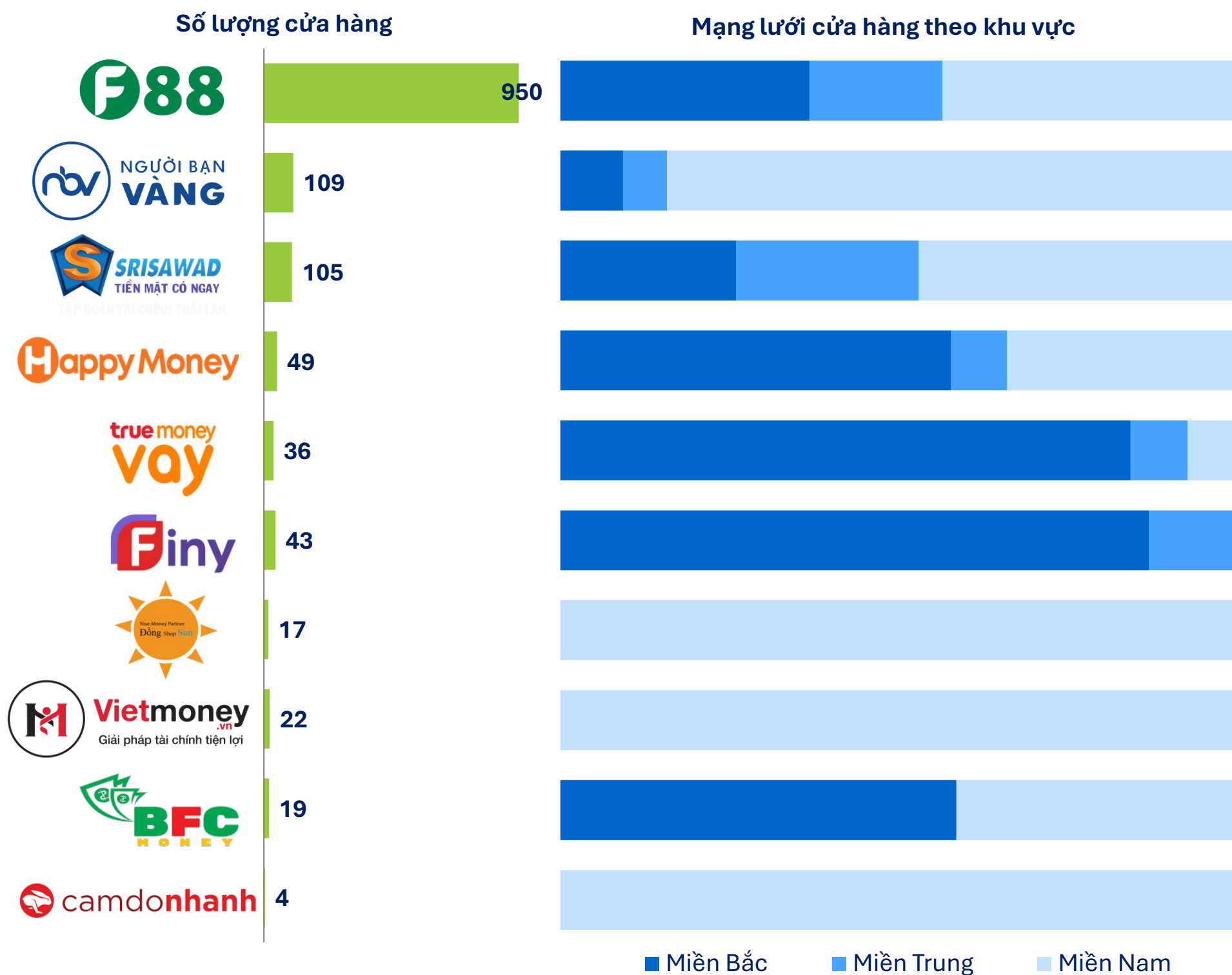
Chú thích:

- Một số chỉ tiêu về quy mô thị trường và dư nợ được FiinGroup ước tính theo phương pháp luận nội bộ
- Các số liệu ước tính chỉ mang tính tham khảo và có thể khác biệt so với thực tế

Mạng lưới cầm đồ hiện đại tập trung tại hai đô thị lớn, dự định mở rộng ra tỉnh/thành còn đáng kể

Mạng lưới các chuỗi cầm đồ thế hệ mới tập trung chủ yếu ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh

Mạng lưới phân phối các chuỗi cầm đồ thế hệ mới, 2025



Nguồn: FiinGroup

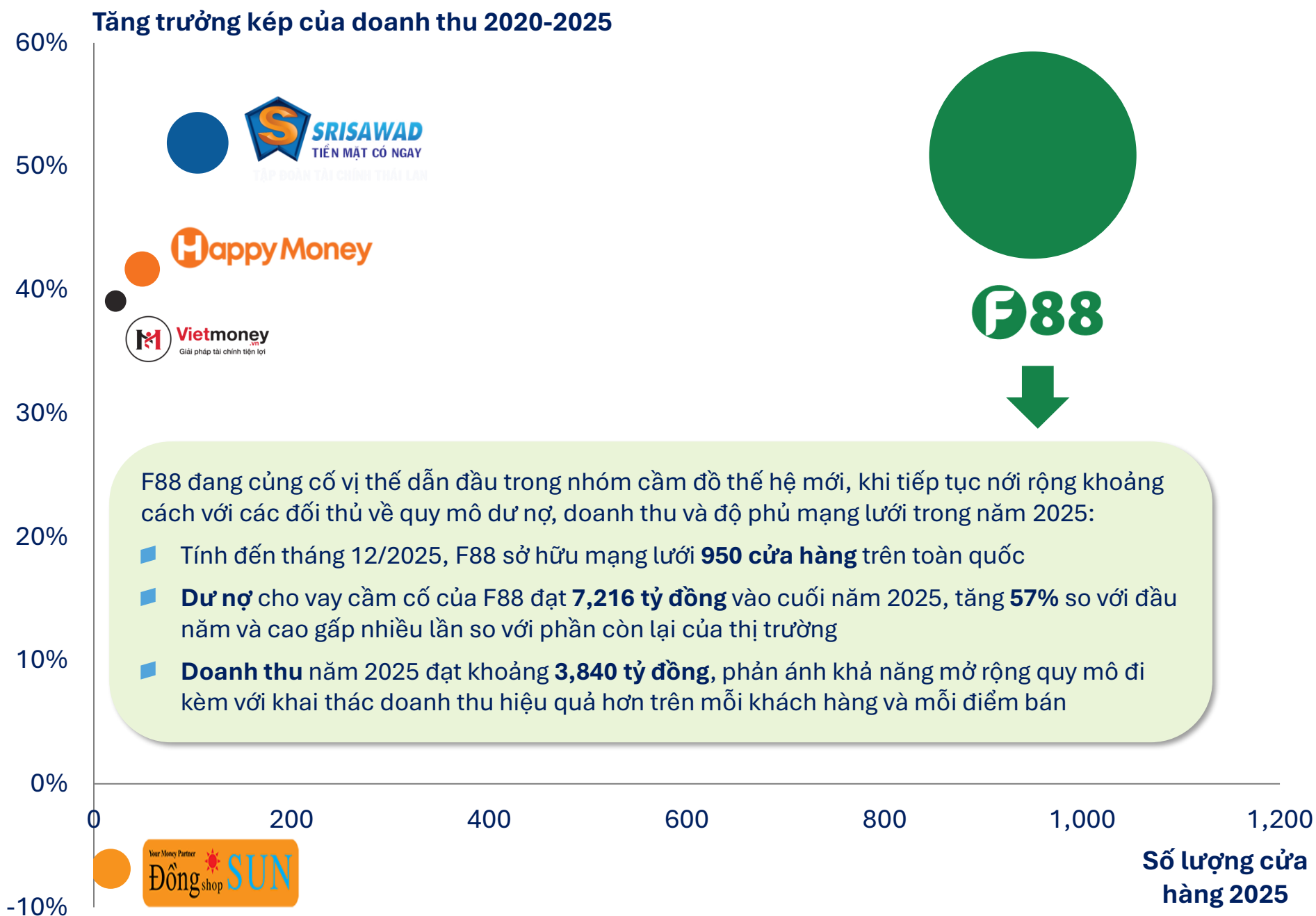
Chú thích: Số liệu thống kê tính đến 31/12/2025.

Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

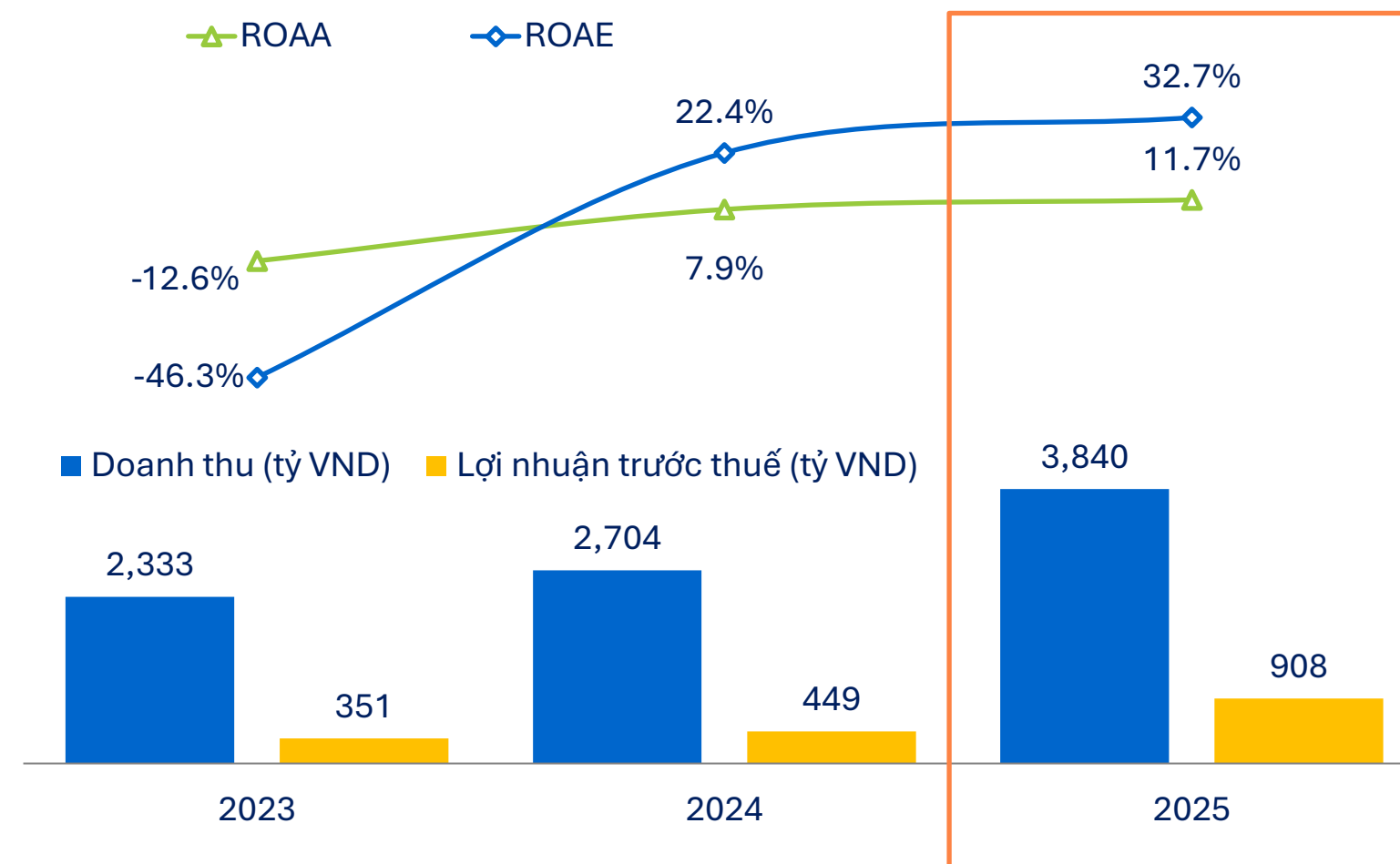
F88 đang chuyển hóa lợi thế quy mô thành lợi nhuận, củng cố vị thế dẫn đầu thị trường

Chiến lược mở rộng mạng lưới và tăng trưởng doanh thu giúp F88 tạo khoảng cách rõ rệt so với các đối thủ trong ngành

Mối tương quan giữa tốc độ tăng trưởng doanh thu, số lượng cửa hàng và quy mô doanh thu (2025)



F88 không chỉ tăng quy mô, mà còn cải thiện mạnh chất lượng tăng trưởng



Năm 2025 đánh dấu bước chuyển rõ hơn của F88 từ câu chuyện mở rộng quy mô sang câu chuyện tối ưu hiệu quả và phục hồi lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế** của F88 tăng lên khoảng **900 tỷ đồng**, trong khi **ROAA** đạt **11.7%** và **ROAE** đạt **32.7%**, cho thấy khả năng chuyển hóa tăng trưởng doanh thu thành lợi nhuận đã cải thiện rõ rệt
- Đồng thời, chất lượng tài sản và hiệu quả vận hành cũng tiếp tục cải thiện, thể hiện qua xu hướng giảm **chi phí tín dụng** xuống **12.0%** và **CIR** thu hẹp còn **51.7%**

Nguồn: FiinGroup

Quy mô doanh thu được thể hiện qua kích thước của hình tròn

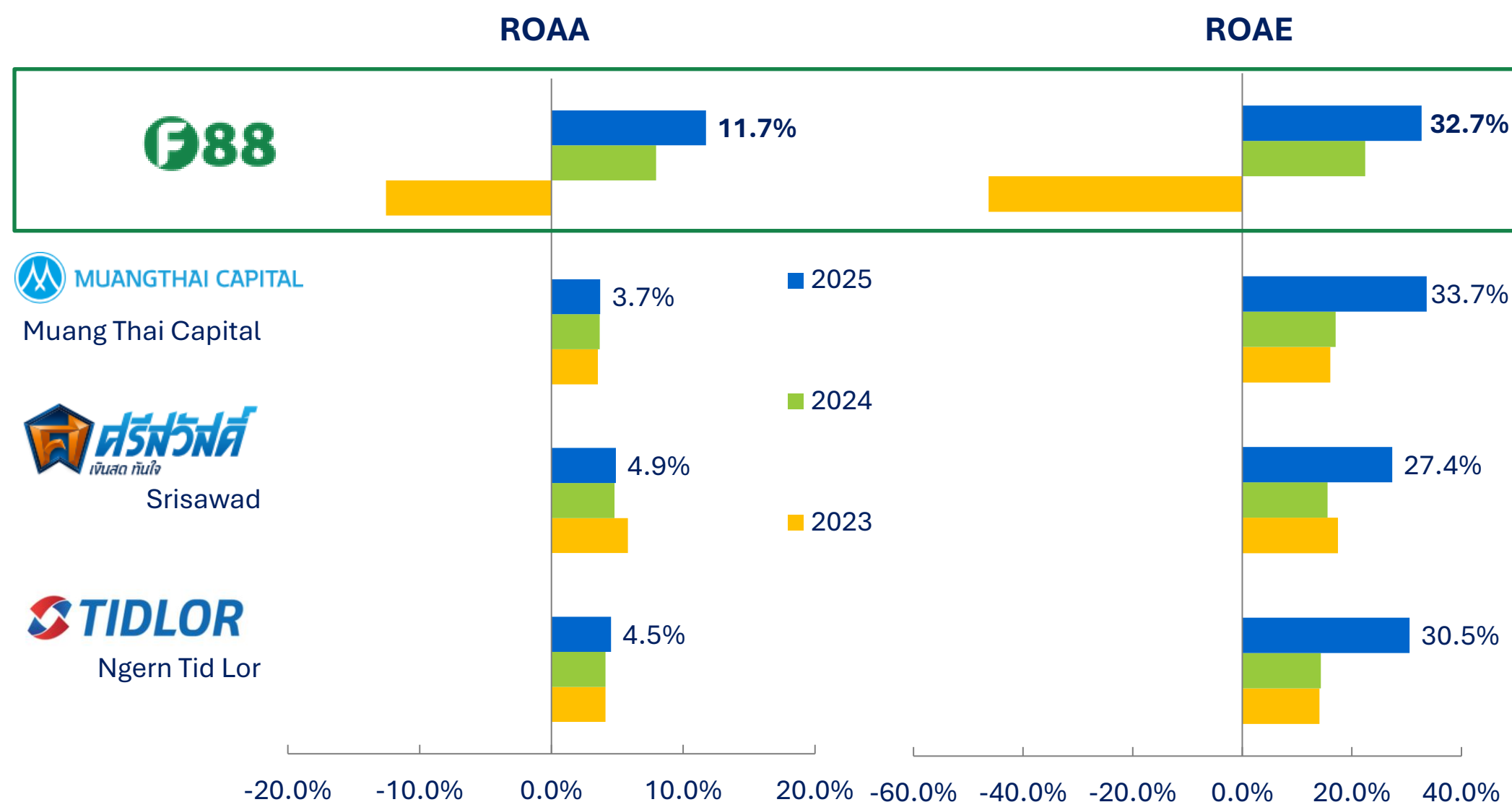
Ngoại trừ F88, số liệu doanh thu năm 2025 của các chuỗi cầm đồ khác được ước tính dựa trên tốc độ tăng trưởng doanh thu trong quá khứ

Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới

F88 đang tiệm cận chuẩn vận hành của các nền tảng bán lẻ khu vực

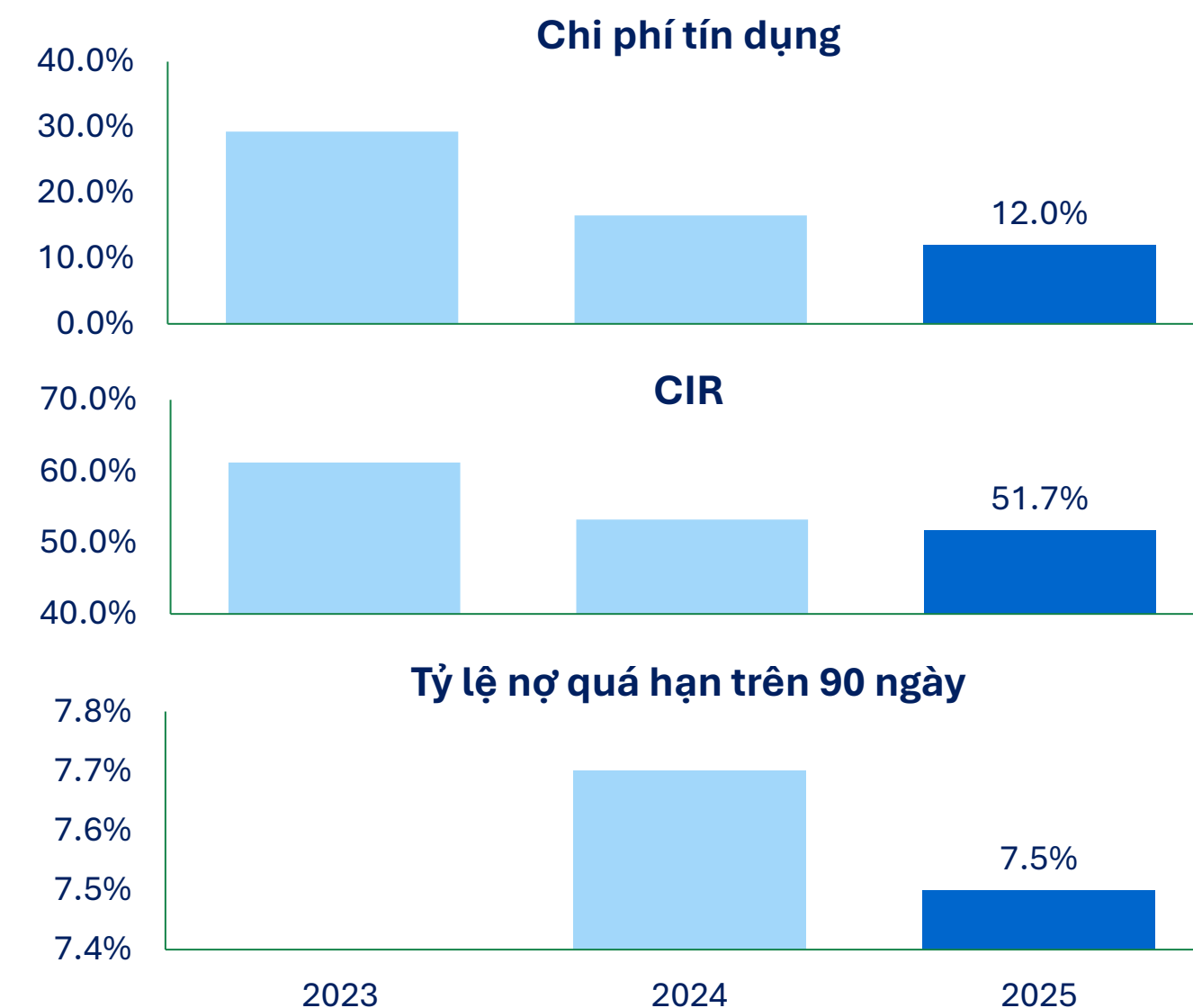
F88 đang tiến gần hơn tới nhóm dẫn đầu khu vực nhờ cải thiện đồng thời khả năng sinh lời, chất lượng tài sản và hiệu quả vận hành

ROAA và ROAE của F88 vs các chuỗi cầm đồ thể hệ mới trong khu vực



Nguồn: FiinGroup, Báo cáo tài chính các công ty

Các chỉ số khác của F88 cũng cho thấy sự cải thiện đáng kể



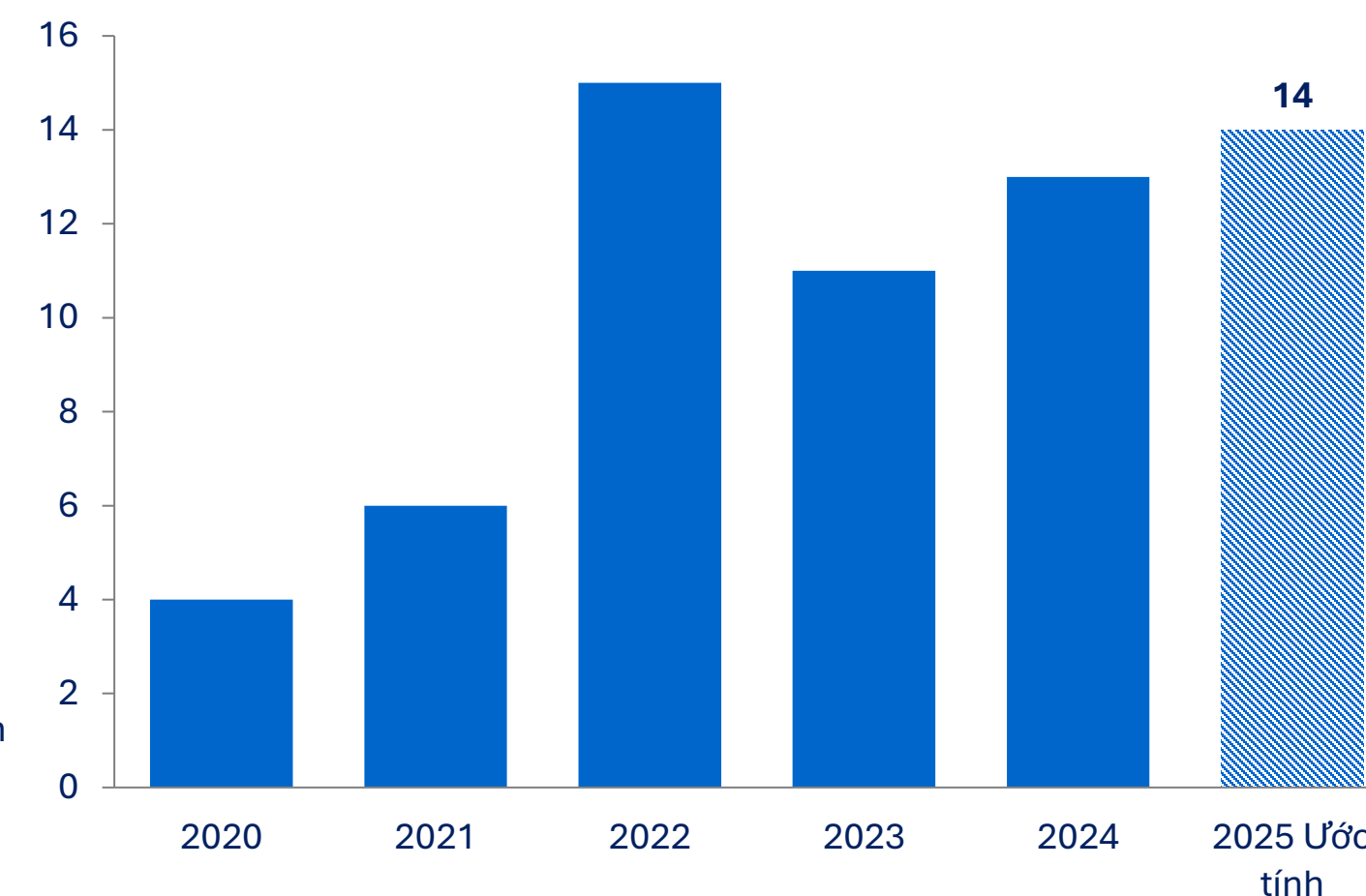
- ROAA và ROAE của F88 cao hơn rõ rệt so với mức bình quân của các công ty tài chính tiêu dùng (lần lượt là 1.7% và 10.7%) trong năm 2025, đồng thời ROAA của F88 cũng cao hơn so với mức bình quân khoảng 4.4% của các chuỗi cầm đồ lớn trong khu vực
- Trong so sánh khu vực, F88 vẫn còn khoảng cách về chất lượng tài sản và hiệu quả vận hành so với các chuỗi lớn ở Thái Lan, nhưng tốc độ cải thiện ở **chi phí tín dụng, CIR và nợ quá hạn trên 90 ngày** trong 2 năm gần đây cho thấy doanh nghiệp đang tiến dần sang một quỹ đạo trưởng thành hơn

Các nền tảng BNPL độc lập dần bị thay thế bởi các mô hình BNPL hợp tác với tổ chức tài chính và nền tảng thương mại điện tử nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng đa dạng

Năm thành lập



Số lượng các nền tảng BNPL còn hoạt động qua các năm



Nguồn: FiinGroup

Chú thích: Số liệu được thống kê bao gồm tất cả các nền tảng cho vay thay thế phát triển bởi các tổ chức tín dụng, các tổ chức cho vay thay thế và do các nền tảng thương mại điện tử, ví điện tử tích hợp

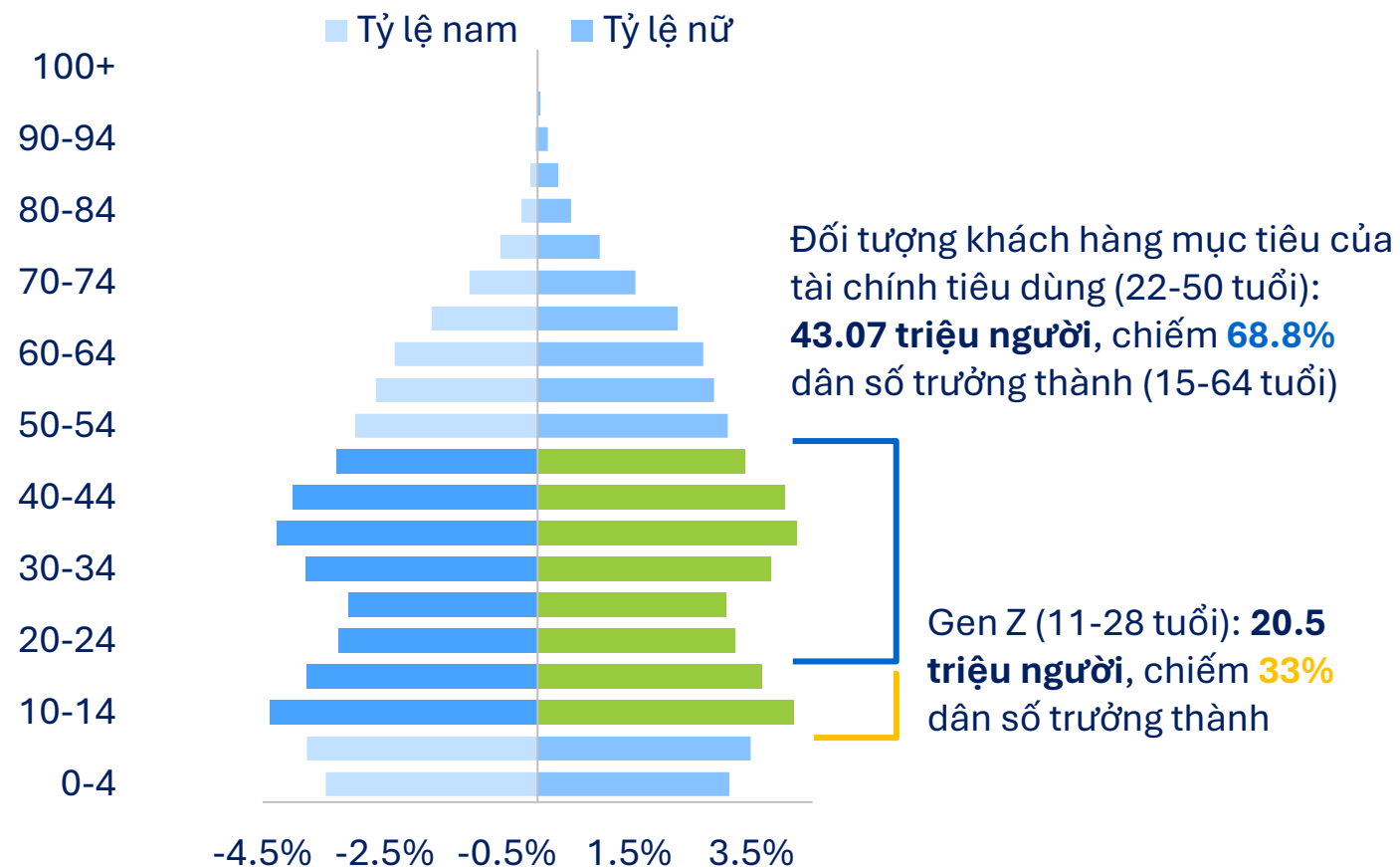
Nội dung

- 01 Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới
- 02 Tập khách hàng của tài chính thay thế đang mở rộng và dịch chuyển
- 03 Chuẩn hóa, tài chính toàn diện và dư địa tăng trưởng dài hạn



Gen Z đang trở thành phân khúc khách hàng quan trọng của tài chính thay thế, trong khi Gen Alpha mở ra cơ hội dài hạn cho giáo dục tài chính và phát triển tập khách hàng trong tương lai

Tháp dân số Việt Nam, 2026



2030E

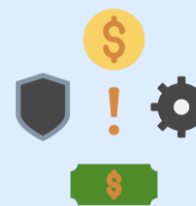
Độ tuổi 15-35 (hoàn toàn là thế hệ Gen Z) dự kiến chiếm 48% dân số trưởng thành

- Các fintech trong lĩnh vực tài chính thay thế đang tập trung nhiều hơn vào các phân khúc người dùng am hiểu công nghệ, đặc biệt là thế hệ Gen Z và Gen Y, thúc đẩy sự chuyển dịch khỏi các mô hình cho vay tiền mặt truyền thống.
- Trong tương lai, khi thế hệ Gen Z gia nhập lực lượng lao động và chiếm tỷ lệ lớn trong dân số trưởng thành, họ sẽ trở thành nhóm khách hàng chính của các đơn vị cho vay tiêu dùng. Các công ty và tổ chức cho vay sẽ phát triển những sản phẩm, dịch vụ riêng biệt dành cho Gen Z, nhằm phù hợp với những thói quen tiêu dùng đặc trưng của nhóm khách hàng này.

Công nghệ



Khẩu vị rủi ro



Mục tiêu tài chính



Quan điểm về tài chính tiêu dùng



Gen Alpha Sau 2009

Là thế hệ sinh ra và lớn lên cùng điện thoại thông minh và mạng xã hội, Gen Alpha có tiềm năng thích ứng vượt trội với các công nghệ mới

Với khả năng chi tiêu hạn chế, Gen Alpha thể hiện sự ít chấp nhận rủi ro hơn vì các quyết định tài chính chủ yếu chịu sự giám sát của cha mẹ

Do nhận thức vẫn còn đang trong giai đoạn tìm hiểu, gen Alpha tập trung vào giáo dục và phát triển tư duy hơn là chi tiêu hoặc đầu tư ngay lập tức

Thế hệ Alpha được tiếp cận công nghệ từ sớm nhưng thiếu tự chủ tài chính vì việc sử dụng các dịch vụ tài chính vẫn hoàn toàn phụ thuộc vào sự can thiệp của cha mẹ

Gen Z 1997 - 2009

Sinh ra và lớn lên trong thời đại kỹ thuật số, Gen Z dễ dàng tiếp cận và thích nghi với công nghệ trong lĩnh vực tài chính: ví điện tử, ngân hàng số,...

Gen Z thể hiện sự ưa thích rủi ro cao hơn do việc tiếp cận sớm với nhiều hình thức tài chính khác nhau cũng như xu hướng tiêu dùng phóng khoáng

Gen Z có mục tiêu theo đuổi sự độc lập tài chính và sở hữu nhà/xe riêng nhưng lại thiếu kế hoạch chi tiêu và tích lũy dài hạn

Gen Z là nhóm khách hàng dễ tiếp nhận các khoản vay tiêu dùng nhất, coi đó là công cụ để thỏa mãn nhu cầu tức thì thay vì chờ đợi tích lũy vốn.

Gen Y 1981 - 1996

Là thế hệ sinh ra và lớn lên trong thời đại chuyển giao của công nghệ, thế hệ Y sử dụng công nghệ một cách cẩn trọng và có mục đích cụ thể

Gen Y thể hiện sự thận trọng trong việc chấp nhận rủi ro, nhấn mạnh vào việc chi tiêu có mục đích và đa dạng hóa tài sản trong chiến lược đầu tư của họ

Gen Y ưu tiên sự ổn định về mặt thu nhập, phúc lợi gia đình và các khoản đầu tư rủi ro thấp để cân bằng giữa tăng trưởng bền vững và quản lý rủi ro.

Gen Y có lập trường thực dụng và thận trọng, coi nợ là một công cụ tài chính chứ không dựa dẫm vào nó, vì vậy họ ưu tiên kiểm soát các khoản vay của bản thân

Nội dung

- 01 Ngành tài chính thay thế đã bước sang chu kỳ tăng trưởng mới
- 02 Tập khách hàng của tài chính thay thế đang mở rộng và dịch chuyển
- 03 Chuẩn hóa, tài chính toàn diện và dư địa tăng trưởng dài hạn



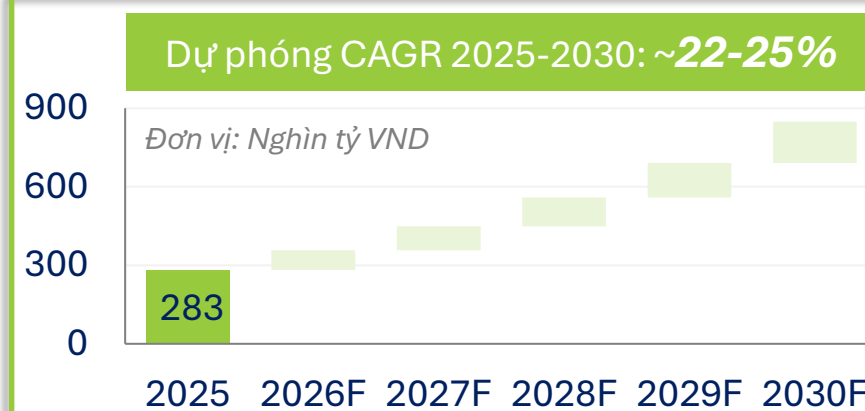
Cho vay thay thế tiếp tục tăng trưởng do nhu cầu nền tảng, nhưng mức độ mở rộng sẽ phân hóa theo kịch bản, phụ thuộc vào tiến độ pháp lý, sức cầu tiêu dùng & năng lực doanh nghiệp

NHẬN ĐỊNH TỔNG QUAN

- Thị trường tài chính thay thế tại Việt Nam đang bước vào giai đoạn sàng lọc rõ hơn, trong đó lợi thế sẽ nghiêng về những mô hình có khung vận hành minh bạch, quản trị rủi ro tốt và khả năng tạo lợi nhuận bền vững
- Trong bức tranh đó, cầm đồ thế hệ mới nhiều khả năng tiếp tục là phân khúc dẫn dắt nhờ nhu cầu thực lớn, cấu trúc sản phẩm dễ tiếp cận và tính pháp lý rõ hơn so với nhiều mô hình thay thế khác
- Sự nổi lên của các doanh nghiệp dẫn đầu như F88 cho thấy thị trường không còn chỉ là câu chuyện tăng trưởng nhu cầu mà chuyển sang giai đoạn cạnh tranh bằng hiệu quả, thương hiệu và năng lực vận hành

DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG QUY MÔ DƯ NỢ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH THAY THẾ

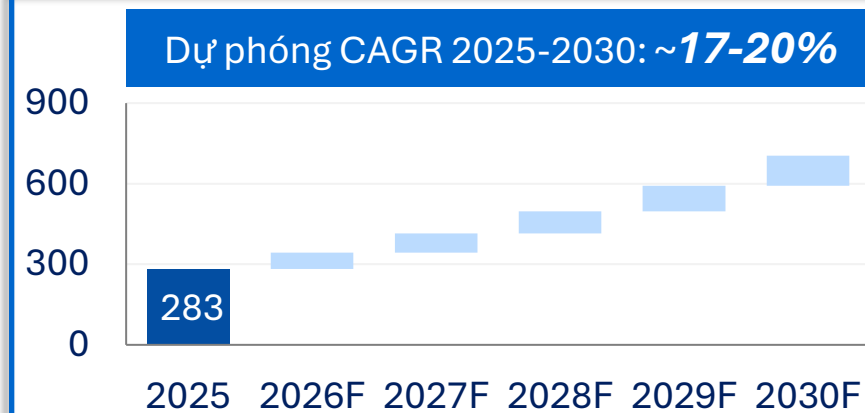
TÍCH CỰC



Điều kiện: Môi trường vĩ mô duy trì thuận lợi, thu nhập hộ gia đình cải thiện và tiêu dùng phục hồi rõ nét; khung pháp lý cho fintech và cho vay thay thế tiếp tục được chuẩn hóa, giúp giảm rủi ro tuân thủ và tăng niềm tin thị trường.

Hàm ý: Thị trường tăng tốc nhờ dịch chuyển nhu cầu từ tín dụng phi chính thức sang các mô hình chuyên nghiệp, minh bạch hơn; cầm đồ thế hệ mới và các nền tảng số có năng lực dữ liệu, quản trị rủi ro và vận hành sẽ là nhóm hưởng lợi chính

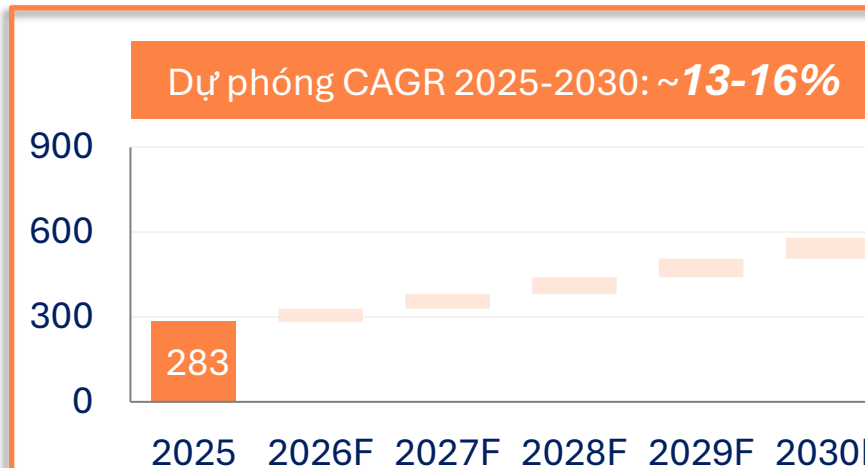
CƠ SỞ



Điều kiện: Cơ quan quản lý vẫn theo hướng thận trọng, các điều chỉnh chính sách chủ yếu mang tính thử nghiệm có kiểm soát; nhu cầu của nhóm underbanked tiếp tục tăng.

Hàm ý: Thị trường vẫn mở rộng nhờ khoảng trống tài chính ở nhóm khách hàng underbanked và nhu cầu vay nhanh, khoản nhỏ; tuy nhiên, tăng trưởng sẽ phân hóa mạnh giữa các đơn vị có năng lực vốn, công nghệ, quản trị rủi ro và tuân thủ tốt hơn

THẬN TRỌNG



Điều kiện: Tăng trưởng tiêu dùng và thu nhập hộ gia đình phục hồi chậm, đặc biệt ở nhóm lao động phổ thông; khung pháp lý hoàn thiện chậm, trong khi cạnh tranh từ ngân hàng và công ty tài chính gia tăng

Hàm ý: Thị trường vẫn tăng trưởng nhưng ở tốc độ thấp hơn đáng kể; các mô hình thiếu hành lang pháp lý rõ ràng hoặc kiểm soát rủi ro yếu sẽ chịu áp lực mở rộng, trong khi cầm đồ thế hệ mới nhờ nền tảng pháp lý rõ ràng vẫn là cấu phần ổn định của thị trường.

Tăng trưởng của tài chính thay thế đến 2030 sẽ phụ thuộc vào

Tốc độ chính thức hóa tín dụng (formalization) và phân hóa giữa các mô hình

Nâng cấp vận hành và quản trị rủi ro của các tổ chức lớn

Khả năng mở rộng kênh phân phối và tích hợp hệ sinh thái

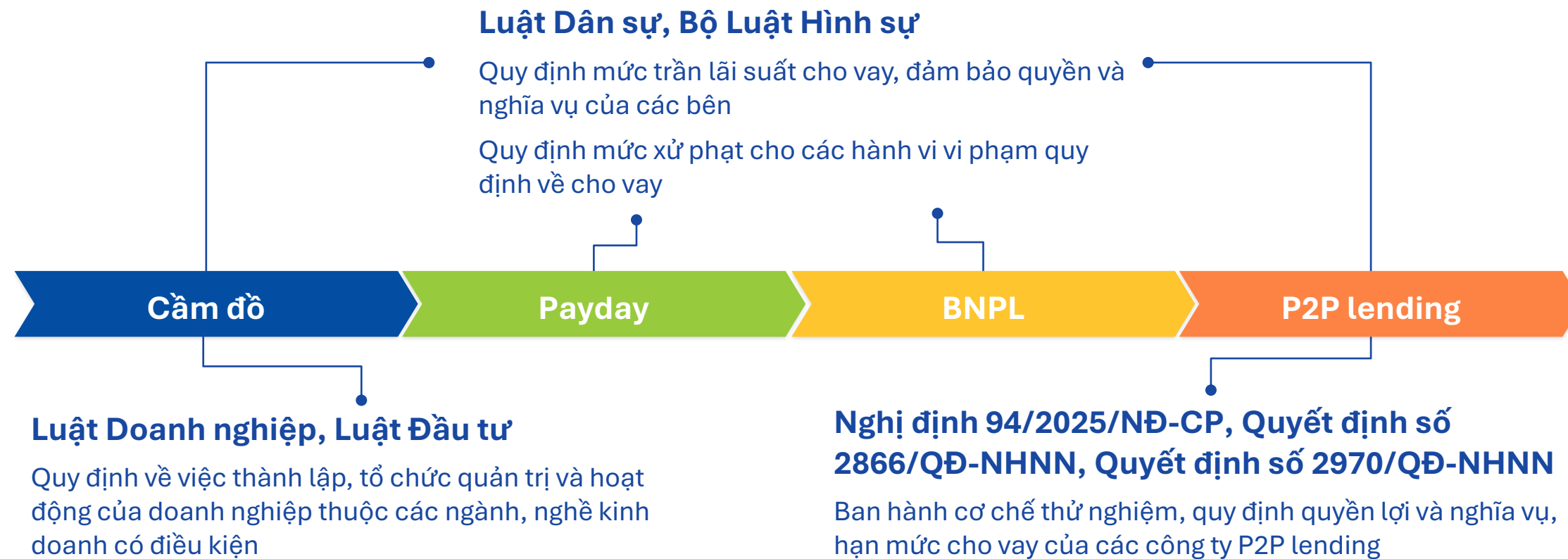
Diễn biến kinh tế và nhu cầu tiêu dùng

Lộ trình hoàn thiện khung pháp lý theo hướng kiểm soát rủi ro và chuẩn hóa thị trường

Chuẩn hóa, tài chính toàn diện và dư địa tăng trưởng dài hạn

Cầm đồ vẫn là lĩnh vực được kiểm soát chặt chẽ nhất

Dịch vụ cầm đồ là lĩnh vực duy nhất được pháp luật kiểm soát tương đối chặt chẽ, trong khi các hình thức cho vay thay thế khác vẫn đang trong quá trình hoàn thiện khung pháp lý



- Việt Nam hiện chưa có khung pháp lý toàn diện dành riêng cho tài chính thay thế; tuy nhiên, dịch vụ cầm đồ đã được quy định là ngành, nghề kinh doanh có điều kiện.
- Dù chưa có hành lang pháp lý cụ thể cho toàn bộ các mô hình cho vay thay thế, định hướng chính sách vẫn hướng tới thúc đẩy tài chính toàn diện, mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính cho người dân, đặc biệt là nhóm khách hàng chưa tiếp cận sâu dịch vụ tài chính ngân hàng.
- Ngân hàng Nhà nước đã triển khai cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) cho một số hoạt động fintech, bao gồm cho vay ngang hàng (P2P lending), tạo tiền đề cho quá trình chuẩn hóa và quản lý chặt chẽ hơn các mô hình tài chính thay thế trong thời gian tới.

Mô hình	Khung pháp lý	Văn bản pháp luật liên quan	Mức độ kiểm soát
Cho vay ngang hàng (P2P lending)	✗	Luật Dân sự, Bộ Luật Hình sự, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân, văn bản điều chỉnh từ Ngân hàng Nhà Nước, Nghị định về cơ chế thử nghiệm có kiểm soát trong lĩnh vực ngân hàng	● ● ○
Cho vay ngắn hạn (Payday)	✗	Luật Dân sự, Bộ Luật Hình sự, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân	● ○ ○
Mua trước trả sau (BNPL)	✗	Luật Dân sự, Bộ Luật Hình sự, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân	● ○ ○
Dịch vụ cầm đồ	✓	Luật Dân sự, Bộ Luật Hình sự, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân	● ● ●

Chuẩn hóa, tài chính toàn diện và dự địa tăng trưởng dài hạn

Nghị định 282/2025/NĐ-CP là điểm sáng pháp lý mới cho hoạt động cầm đồ

Nghị định 282/2025/NĐ-CP tạo cơ sở rõ hơn cho hoạt động cho vay qua giấy tờ xe, đồng thời siết chặt các mô hình cầm đồ biến tướng



Tổng quan

So với NĐ 144/2021/NĐ-CP, NĐ 282/2025/NĐ-CP không chỉ tăng/điều chỉnh xử phạt mà còn làm rõ ranh giới giữa mô hình cầm đồ chính quy và cho vay biến tướng. Thay đổi pháp lý then chốt, tác động tích cực đối với các chuỗi cầm đồ lớn là việc thừa nhận ngoại lệ không lưu giữ tài sản cầm cố nếu có thỏa thuận hợp pháp, kiến tạo nền tảng pháp lý bền vững để mở rộng mô hình cho vay cầm cố giấy tờ xe (title lending).

CÁC THAY ĐỔI CHÍNH	Nghị định 144/2021/NĐ-CP (cũ)	Nghị định 282/2025/NĐ-CP (mới)	NGỤ Ý ĐỐI VỚI NGÀNH CẦM ĐỒ/ TÀI CHÍNH THAY THẾ
1. “Title lending” được làm rõ hơn về việc không giữ tài sản cầm cố	Phạt 5–10 triệu đồng nếu “nhận cầm cố tài sản mà không lưu giữ tài sản cầm cố hoặc không lưu giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản cầm cố tại cơ sở kinh doanh.	Vẫn phạt 5–10 triệu đồng, nhưng bổ sung ngoại lệ: “không lưu giữ tài sản cầm cố, trừ trường hợp có thỏa thuận theo quy định pháp luật ”.	- Giảm mơ hồ pháp lý cho mô hình vay qua đăng ký xe (title lending). - Tạo hành lang pháp lý cho sản phẩm chính của F88 và các chuỗi cầm đồ hiện đại, tiệm cận các thông lệ quốc tế (Thái Lan, Pháp, ...).
2. Siết mô hình cho vay không tài sản dưới vỏ bọc cầm đồ	Đối với cơ sở kinh doanh dịch vụ cầm đồ , NĐ 144 chỉ nêu hành vi cho vay tiền có cầm cố tài sản nhưng lãi suất vượt trần Bộ luật Dân sự; mức phạt 10–20 triệu đồng.	NĐ 282 mở rộng thành cho vay tiền có cầm cố tài sản hoặc không cầm cố tài sản mà lãi suất vượt trần Bộ luật Dân sự và chưa đến mức truy cứu TNHS; mức phạt 10–20 triệu đồng.	- Tăng áp lực lên các mô hình dùng giấy phép cầm đồ để cho vay tín chấp/payday hoặc cho vay qua app nhưng không có tài sản bảo đảm. - Cơ hội cho các chuỗi hiện đại định vị là cầm đồ chính quy, tách biệt khỏi tín dụng đen.
3. Tăng yêu cầu vận hành và kiểm soát tại cửa hàng	NĐ 144 quy định xử phạt các lỗi như không lưu bản sao giấy tờ tùy thân của người mang tài sản đến cầm cố, không lập hợp đồng cầm cố, không bảo quản tài sản đúng nơi đăng ký.	NĐ 282 siết thêm một số điểm: không thực hiện hoặc không duy trì trách nhiệm ANTT; không có kho bảo quản tài sản cầm cố hoặc kho không đúng địa chỉ đăng ký; không chấp hành hoặc cản trở kiểm tra cơ sở kinh doanh.	- Với cơ sở kinh doanh nhỏ lẻ, chi phí tuân thủ tăng; rủi ro bị xử phạt cao hơn. - Đối với các chuỗi lớn, quy mô trở thành lợi thế nếu có hệ thống số hóa hồ sơ, quy trình cửa hàng và kiểm soát tài sản tốt.

Tăng cường triển khai Đề án 06

Chính phủ tăng cường khuyến khích các cơ sở kinh doanh ứng dụng công nghệ xác minh danh tính khách hàng theo Đề án 06



Tổng quan

Thời gian vừa qua, các tỉnh, thành phố đã tích cực triển khai **Đề án 06** để đạt được các mục tiêu về ứng dụng dữ liệu dân cư, định danh, xác thực điện tử Chính Phủ đề ra, trong đó bao gồm việc khuyến khích các cơ sở kinh doanh có điều kiện lắp đặt và sử dụng các thiết bị xác minh và đọc thẻ căn cước công dân để tăng tính minh bạch trong kinh doanh.



Triển vọng đầu tư ổn định trong khu vực

Ngành tài chính thay thế Đông Nam Á ghi nhận làn sóng đầu tư ổn định trong năm 2025, chủ yếu trong lĩnh vực cầm đồ

Các thương vụ đầu tư tiêu biểu của ngành tài chính thay thế Đông Nam Á trong năm 2025

Lĩnh vực	Thị trường	Bên đầu tư	Bên nhận đầu tư	Thời gian	Giá trị đầu tư
Cầm đồ			Ban Fook Pawnshop	Tháng 01/2025	S\$1.76 triệu (~US\$1.3 triệu)
Cầm đồ		 <i>ValueMax's subsidiary</i>	Pajak Gadai Koong Lian Foh Pawnshop Fook Foh Pawnshop	Quý 01/2025	RM63.4 triệu (~US\$14 triệu)
Mua trước trả sau (BNPL)		 <i>Buy now, Pay later</i>		Tháng 02/2025	~US\$12 triệu
Cho vay ngang hàng (P2P lending)				Tháng 04/2025	Không tiết lộ

Liên hệ:

Ông Lê Xuân Đồng, CFA

Giám đốc Điều hành, Khối Nghiên cứu thị trường & Tư vấn, FiinGroup

T: +84 (0) 912 057 529

E: dong.le@fiingroup.vn

Bà Trần Thị Kiều Oanh

Quản lý cấp cao, Khối Nghiên cứu thị trường & Tư vấn, FiinGroup

T: +84 (0) 915 390 520

E: oanh.trankieu@fiingroup.vn

Trụ sở chính:

Tầng 10, Peakview Tower

36 Hoàng Cầu, Phường Ô Chợ Dừa,

Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (+84) 24 3562 6962

Email: info@fiingroup.com



Quét mã QR để liên hệ
với FiinGroup



Data



Analytics



Research



Intelligence



Ratings