

Thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam qua lăng kính dữ liệu

Xu hướng nhu cầu tín dụng và vai trò của tài chính chính
thức đối với phát triển bền vững

Trình bày bởi: **Ông Lê Xuân Đồng, CFA**
Giám đốc điều hành, Khối Dịch vụ Nghiên cứu Thị trường và Tư vấn,
Công ty Cổ phần FiinGroup



Nội dung chính

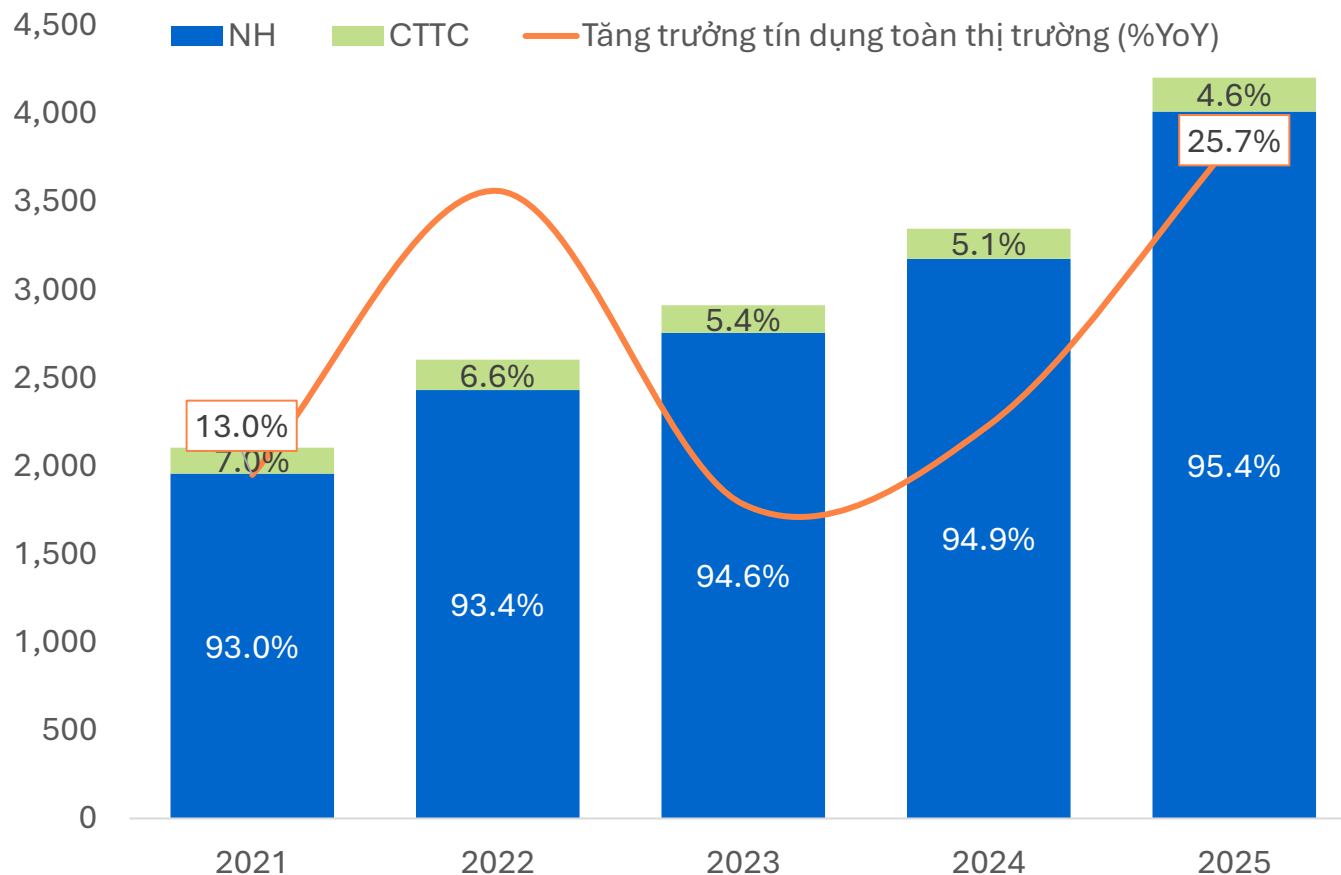
- 01 Bức tranh thị trường và những xu hướng định hình cuộc chơi mới
- 02 Cơ hội, thách thức và hàm ý cho tăng trưởng bền vững
- 03 Giới thiệu về FiinGroup



Tín dụng tiêu dùng đã trở lại quỹ đạo tăng trưởng, nhưng thị phần của các công ty tài chính đang có xu hướng thu hẹp

Biểu đồ 1: Dư nợ và tăng trưởng cho vay tiêu dùng của ngân hàng (NH) và các công ty tài chính (CTTC)

Đơn vị: nghìn tỷ VNĐ



Nguồn: FiinGroup tổng hợp từ NHNN, báo cáo tài chính các NH và CTTC

1 Thị trường phục hồi mạnh trong 2025

25.7%

Tăng trưởng tín dụng tiêu dùng năm 2025

so với CAGR 2021–2025

18.9%



Quy mô thị trường đạt **trên 4.2 triệu tỷ đồng** vào cuối năm 2025.

2 Ngân hàng dẫn dắt tăng trưởng

26.3%

Tăng trưởng năm 2025
NH

13.9%

Tăng trưởng năm 2025
CTTC

3 Vị thế của các công ty tài chính (CTTC) tiếp tục thu hẹp

7.0%

2021



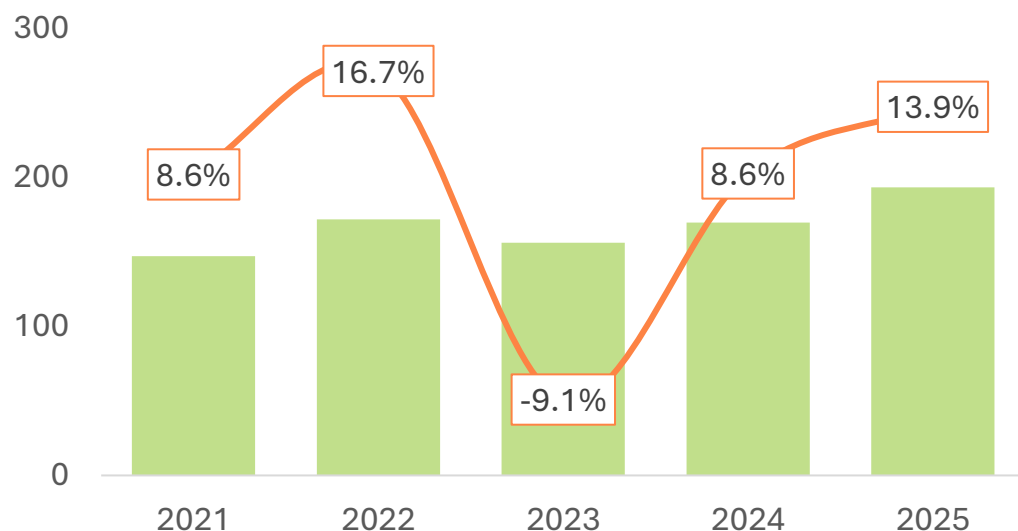
4.6%

2025

Tỷ trọng CTTC trong tổng dư nợ tín dụng tiêu dùng

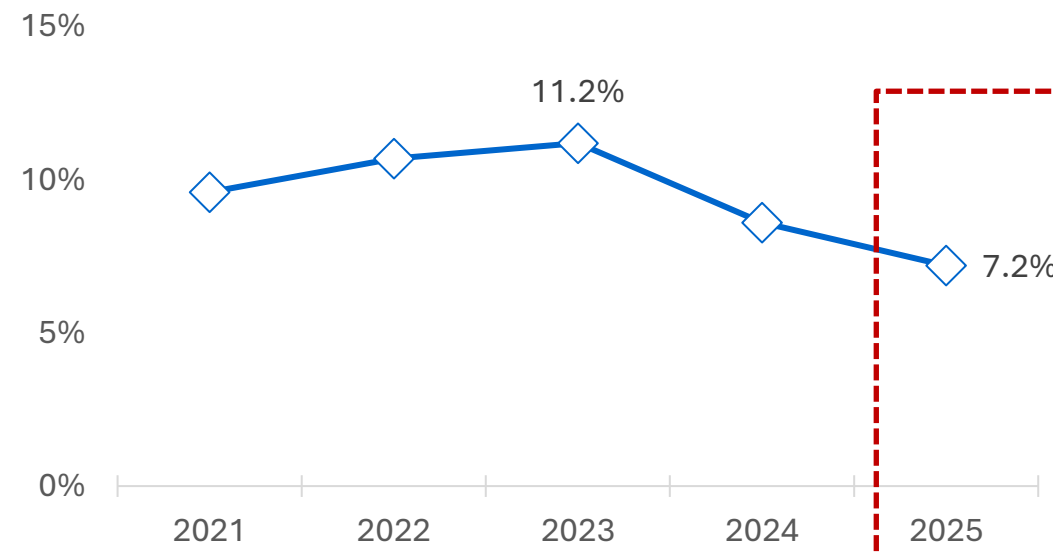
Chất lượng tài sản đang cải thiện, nhưng duy trì tăng trưởng bền vững vẫn đòi hỏi CTTC giải bài toán thu hồi nợ và chi phí quản trị rủi ro

Biểu đồ 2: Dư nợ (nghìn tỷ VNĐ) và tăng trưởng (%) cho vay tiêu dùng của các CTTC đang hoạt động



Nguồn: FiinGroup tổng hợp từ NHNN, báo cáo tài chính các NH và CTTC

Biểu đồ 3: Tỷ lệ nợ xấu của các công ty tài chính đang hoạt động (%)



Bài toán phía sau chất lượng tài sản

- 1 Thu hồi nợ còn nhiều thách thức:** Khó khăn cho hoạt động thu hồi nợ chuyên nghiệp còn hạn chế, trong khi yêu cầu về bảo vệ khách hàng ngày càng cao.
- 2 Chi phí vận hành gia tăng:** CTTC phải tăng cường năng lực thu hồi nợ nội bộ, kéo theo yêu cầu lớn hơn về nhân sự, công nghệ, kiểm soát và tuân thủ.
- 3 Áp lực uy tín và niềm tin:** Các vấn đề liên quan đến thu hồi nợ có thể ảnh hưởng tới hình ảnh của toàn ngành, trong bối cảnh CTTC vẫn có thể bị một bộ phận người tiêu dùng đánh đồng với các hình thức cho vay không chính thức.

Cục diện cạnh tranh đang thay đổi với sự tham gia ngày càng đa dạng của các mô hình cho vay tiêu dùng ngoài ngân hàng và công ty tài chính

Được quản lý chặt chẽ

Mức độ bảo vệ người vay cao hơn

Cho vay tiêu dùng

Mức độ bảo vệ người vay thấp hơn

Rủi ro cao hơn



Tín dụng chính thức

Quản lý bởi NHNN



Ngân hàng

49

ngân hàng/ chi nhánh
ngân hàng nước ngoài



Công ty tài chính

16

công ty tài chính

Sản phẩm chính



Cho vay
mua nhà, ô tô



Thẻ tín dụng



Vay tiêu dùng
tín chấp



Các mô hình cho vay thay thế

Đáp ứng những nhu cầu chưa được phục vụ đầy đủ bởi tín dụng chính thức



Cầm đồ

- Cầm đồ truyền thống: qua cửa hàng vật lý
- Cầm đồ thế hệ mới: qua chuỗi cửa hàng và ứng dụng công nghệ

Người vay

Cửa hàng
cầm đồ

Giải ngân
dựa trên tài sản
bảo đảm



Cho vay ngắn hạn (Payday)

- Cho vay nhanh qua các nền tảng trực tuyến/ứng dụng điện thoại

Người vay

Nền tảng số
Kết nối, thẩm định,
xử lý hồ sơ

Cửa hàng/
đối tác giải ngân

Vay gián tiếp (nền tảng trung gian)



Mua trước trả sau (BNPL)

- Cho vay mua trước, trả sau cho hàng hóa, dịch vụ

Người mua

Nền tảng BNPL
(hợp tác với ngân hàng/CTTC
hoặc tự cho vay)

Đơn vị chấp nhận
thanh toán

Thanh toán
theo kỳ trả góp



Cho vay ngang hàng (P2P lending)

- Nền tảng kết nối trực tiếp người vay và nhà đầu tư cá nhân
- Hoạt động dưới giấy phép kinh doanh thương mại khác

Bên cho vay
(cá nhân/tổ chức)

Lãi suất

Nền tảng P2P
Kết nối, thẩm định,
xử lý hồ sơ

Khoản vay

Bên vay
(cá nhân/doanh nghiệp)



Tín dụng đen

Cá nhân hoặc cơ sở kinh doanh nhỏ lẻ, thường hoạt động dưới hình thức giao dịch dân sự, nhưng áp dụng mức lãi suất rất cao, vượt xa trần quy định tại Bộ luật Dân sự (*).



Lãi suất có thể
rất cao



Rủi ro cao cho
người vay



Xảy ra ngoài
khung pháp lý



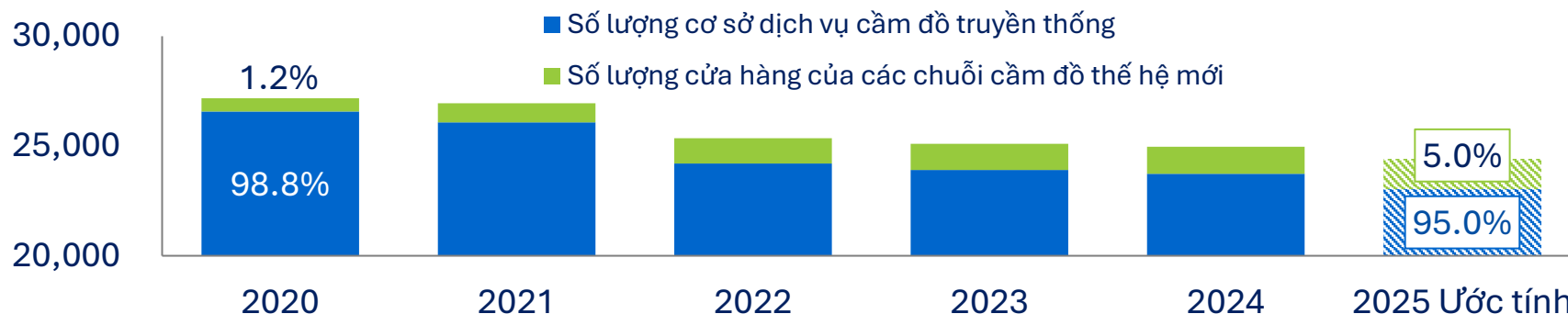
Nhu cầu vay nhỏ, ngắn hạn và các phân khúc chưa được đáp ứng đầy đủ đang tạo dư địa cho nhiều mô hình cho vay thay thế phát triển.



Tín dụng chính thức cần tiếp tục mở rộng và đa dạng hóa sản phẩm, kết hợp công nghệ và dữ liệu, để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người dân, đồng thời đảm bảo an toàn và phát triển bền vững.

Chỉ riêng phân khúc cầm đồ đã tương đương các công ty tài chính về quy mô dư nợ và có thể đã vượt đáng kể về quy mô giải ngân nhờ thời hạn vay ngắn và vòng quay khoản vay nhanh

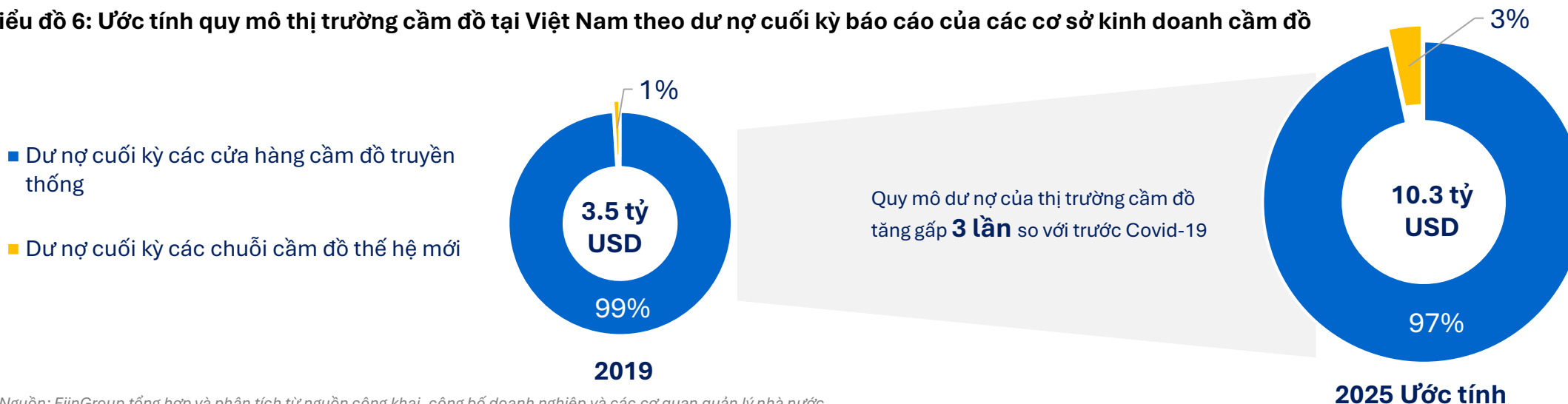
Biểu đồ 5: Số lượng cơ sở kinh doanh dịch vụ cầm đồ qua các năm



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 thể hệ mới”

Biểu đồ 6: 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

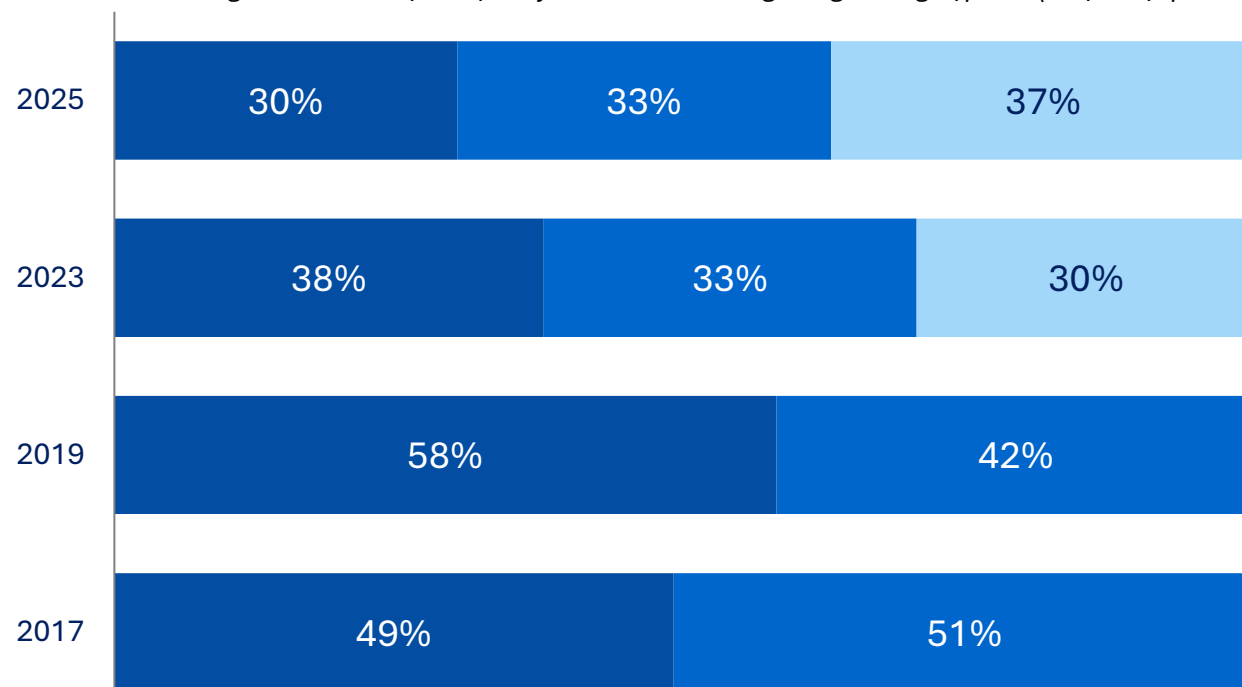
Chú thích:

- 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

Từ “chỉ vay khi cần”, người tiêu dùng ngày càng chủ động sử dụng tín dụng cho nhiều nhu cầu trong cuộc sống thường ngày

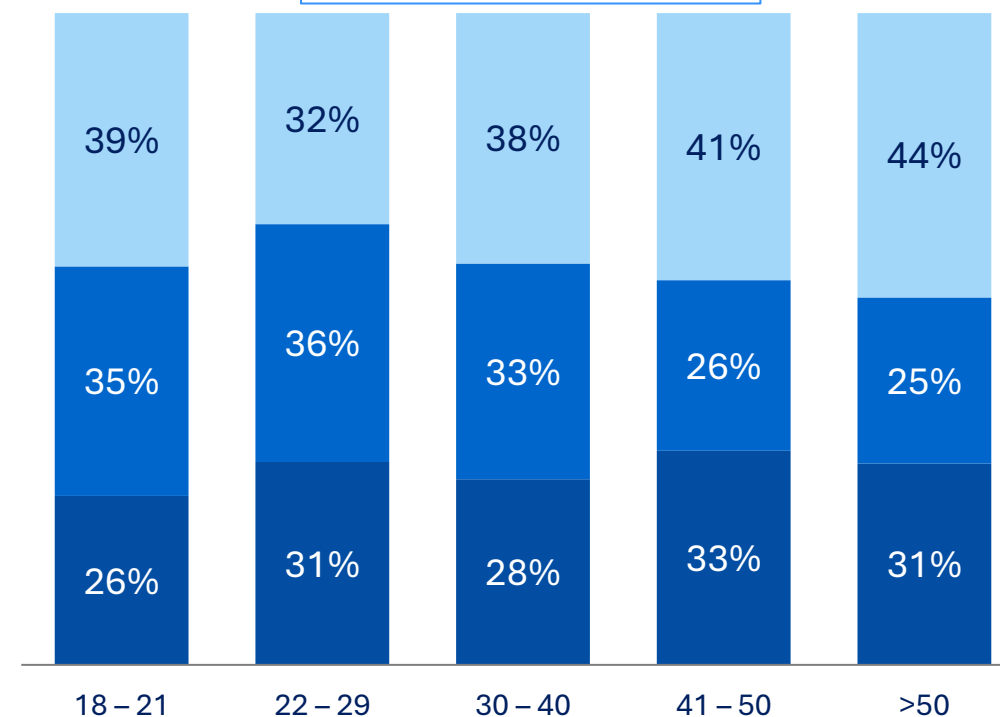
Biểu đồ 7: Thay đổi trong quan điểm của khách hàng về cho vay tiêu dùng

Câu hỏi: “Khách hàng sẽ cân nhắc lựa chọn vay tài chính tiêu dùng trong trường hợp nào (Chọn một phương án)?”



- Chỉ khi cần tiền gấp và không tìm được phương án tài chính khác tốt hơn
- Khi cần chia nhỏ các khoản vay để hợp lý với thu nhập
- Thường xuyên cân nhắc khi mua sắm nếu nhận thấy lựa chọn vay tiêu dùng là phương án tài chính tốt hơn so với trả thẳng toàn bộ giá trị hàng hóa/dịch vụ

Theo nhóm tuổi (2025)



Nguồn: Báo cáo khảo sát về Tài chính tiêu dùng được FiinGroup công bố vào tháng 9/2025

Chú thích: Số người tham gia khảo sát = 1,255

Sự dịch chuyển thể hệ đang định hình lại nhu cầu và cách tiếp cận khách hàng trong tài chính tiêu dùng

Biểu đồ 8: Đặc điểm dân số Việt Nam, 2026

43,07 triệu

người trong độ tuổi 22–50, tương đương **68,8%** dân số trưởng thành

20,5 triệu

người thuộc Gen Z, tương đương **33%** dân số trưởng thành

48%

dân số trưởng thành vào năm 2030E sẽ thuộc nhóm 15–35 tuổi, **chủ yếu là Gen Z**

	Gen Alpha Sau 2009	Gen Z 1997–2009	Gen Y 1981–1996
Tiếp cận công nghệ	Lớn lên trong môi trường số, smartphone và mạng xã hội	Thành thạo các nền tảng số, ví điện tử và ngân hàng số	Chủ động ứng dụng công nghệ nhưng vẫn sử dụng đa kênh
Thái độ với rủi ro	Nhận thức tài chính đang hình thành, chịu ảnh hưởng lớn từ gia đình	Cởi mở hơn với sản phẩm và trải nghiệm tài chính mới	Thận trọng hơn, chú trọng cân bằng rủi ro – lợi ích
Nhu cầu tài chính	Giáo dục, kỹ năng và những nhu cầu đầu đời	Tiêu dùng, trải nghiệm, học tập và từng bước tích lũy tài sản	Gia đình, nhà ở, tích lũy và đầu tư
Quan hệ với tín dụng	Chưa phải nhóm khách hàng tín dụng chính; hành vi đang được hình thành	Cởi mở với tín dụng nhưng đề cao nhanh, thuận tiện và minh bạch	Sử dụng tín dụng như một công cụ quản lý tài chính



Gen Z không chỉ cần sản phẩm khác biệt, mà còn đòi hỏi **cách tiếp cận khác - số hóa, thuận tiện và được tích hợp vào các điểm chạm trong đời sống hàng ngày.**

Dân số trưởng thành: 15–64 tuổi. Số liệu theo tháp dân số Việt Nam 2026.

Mô hình B2B2C thúc đẩy tài chính nhúng, tích hợp tín dụng trực tiếp vào hành trình tiêu dùng của khách hàng



Các nhóm đối tác tiêu biểu

Tín dụng được tích hợp đa dạng vào nhiều ngành và kênh phân phối, đáp ứng các nhu cầu tài chính khác nhau của người tiêu dùng.



Lợi ích chính của mô hình tài chính nhúng

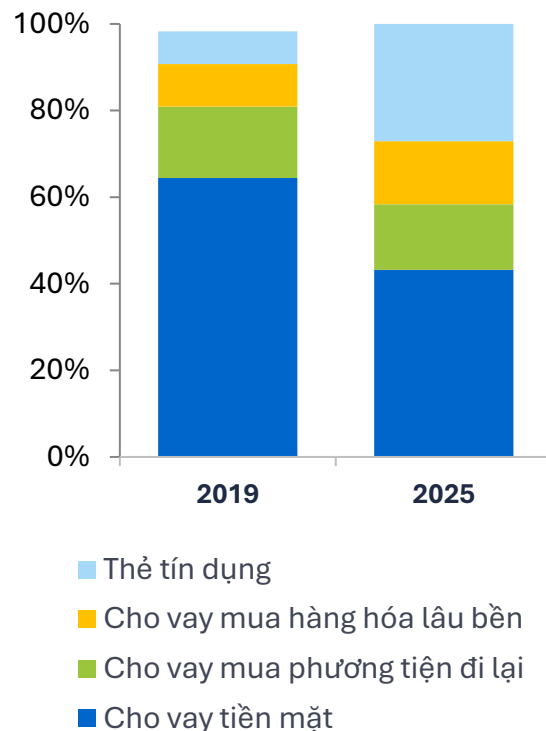
- Mở rộng tiếp cận khách hàng**
Khai thác tệp khách hàng sẵn có của đối tác, bao phủ nhiều phân khúc
- Giảm chi phí thu hút khách hàng (CAC)**
Không cần xây dựng kênh phân phối mới
- Nâng cao chất lượng thẩm định**
Khai thác dữ liệu hành vi và giao dịch từ đối tác
- Tăng trải nghiệm và mức độ gắn kết**
Cung cấp tín dụng ngay tại thời điểm phát sinh nhu cầu

Một số sản phẩm tài chính phổ biến theo mô hình B2B2C trên thị trường

	 Kênh phân phối (Nơi cung cấp)	 Nhu cầu khách hàng (Sản phẩm tài chính)	 Ví dụ tại Việt Nam
 Mua trước trả sau (BNPL)	 Thương mại điện tử, ứng dụng du lịch	 Thanh toán chậm cho các giao dịch trực tuyến	  
 Vay theo lương (Salary-linked loan)	 Doanh nghiệp, nền tảng nhân sự	 Vay tiêu dùng cá nhân qua liên kết lương	 
 Tín dụng qua ví/ Ví trả sau	 Ví điện tử, víễn thông	 Thanh toán các khoản chi tiêu nhỏ hàng ngày	 
 Tài chính tiêu dùng tại điểm bán	 Chuỗi bán lẻ, điểm bán (POS)	 Mua sắm điện tử, điện máy, thiết bị gia dụng	  
 Thẻ tín dụng số (Virtual credit cards)	 Ứng dụng số	 Chi tiêu linh hoạt, tích hợp sẵn hạn mức tín dụng	 
 Tài trợ doanh nghiệp nhỏ / hàng tồn kho	 Nền tảng B2B	 Bổ sung vốn lưu động, tài trợ hàng tồn kho	     
 Tài chính giáo dục / y tế	 Trường học, phòng khám	 Thanh toán học phí, chi phí y tế	  (vay sinh viên)

Tín dụng tiêu dùng đang dịch chuyển từ các khoản vay đơn lẻ sang các sản phẩm gắn trực tiếp với giao dịch và nhu cầu tài chính hàng ngày

Biểu đồ 9: Cơ cấu dư nợ CTTC theo nhóm sản phẩm, 2019–2025



Tỷ trọng cho vay tiền mặt

64,5% → 43,2%

–21,3 điểm %

Cơ cấu danh mục đang **bớt phụ thuộc vào khoản vay tiền mặt độc lập** và đa dạng hơn sang các **sản phẩm gắn với mục đích sử dụng**.

NHU CẦU VÀ GIAO DỊCH HÀNG NGÀY



Mua sắm



Thanh toán



Đi lại



Du lịch



Giáo dục



Y tế

TÍN DỤNG ĐƯỢC TÍCH HỢP NGAY TẠI ĐIỂM PHÁT SINH NHU CẦU

Trả góp tại điểm bán

BNPL

Thẻ tín dụng

Hạn mức tín dụng

Vay theo mục đích

01 Sản phẩm ngày càng gắn với nhu cầu thực

Tín dụng được cung cấp trực tiếp hơn tại thời điểm khách hàng mua sắm, thanh toán hoặc sử dụng dịch vụ.

02 Mở ra không gian tăng trưởng mới

Việc tích hợp tín dụng vào hành trình tiêu dùng giúp các tổ chức tài chính mở rộng điểm tiếp cận và phục vụ nhiều nhu cầu hơn.

Từ “cấp một khoản vay” → trở thành một phần của hành trình tiêu dùng

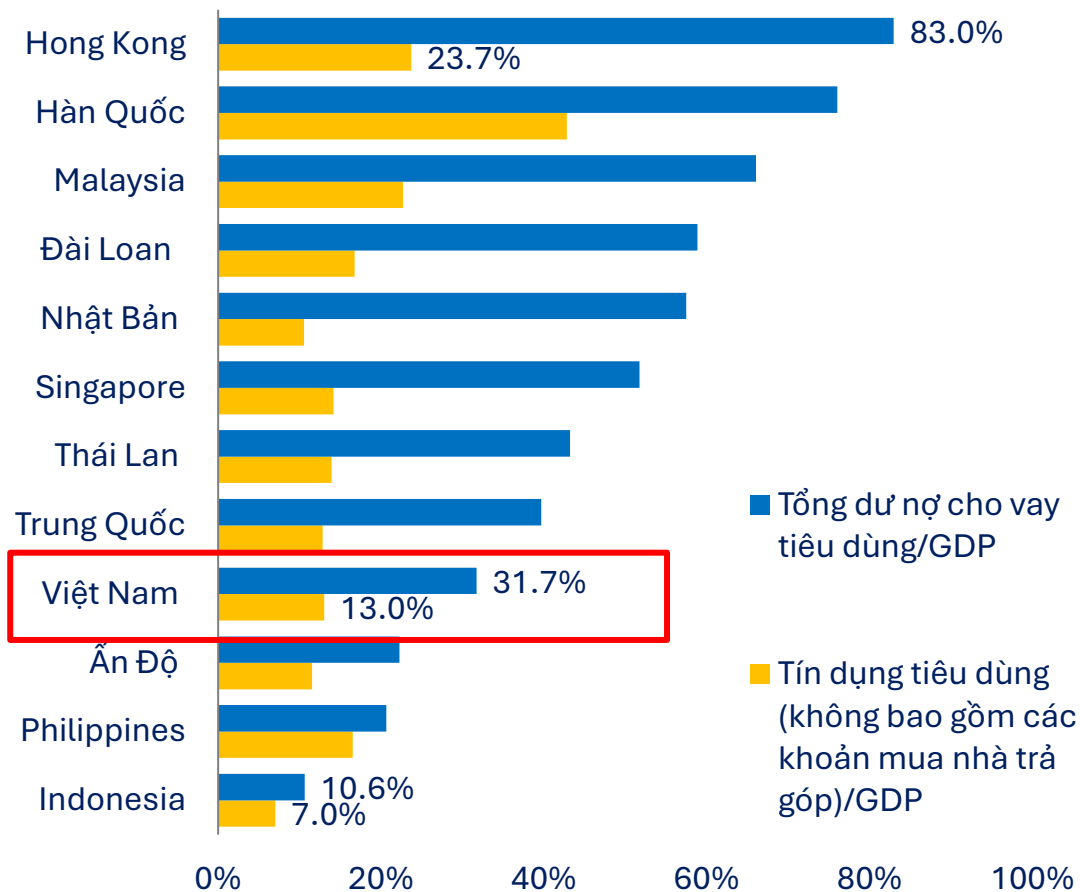
Nội dung chính

- 01 Bức tranh thị trường và những xu hướng định hình cuộc chơi mới
- 02 Cơ hội, thách thức và hàm ý cho tăng trưởng bền vững
- 03 Giới thiệu về FiinGroup

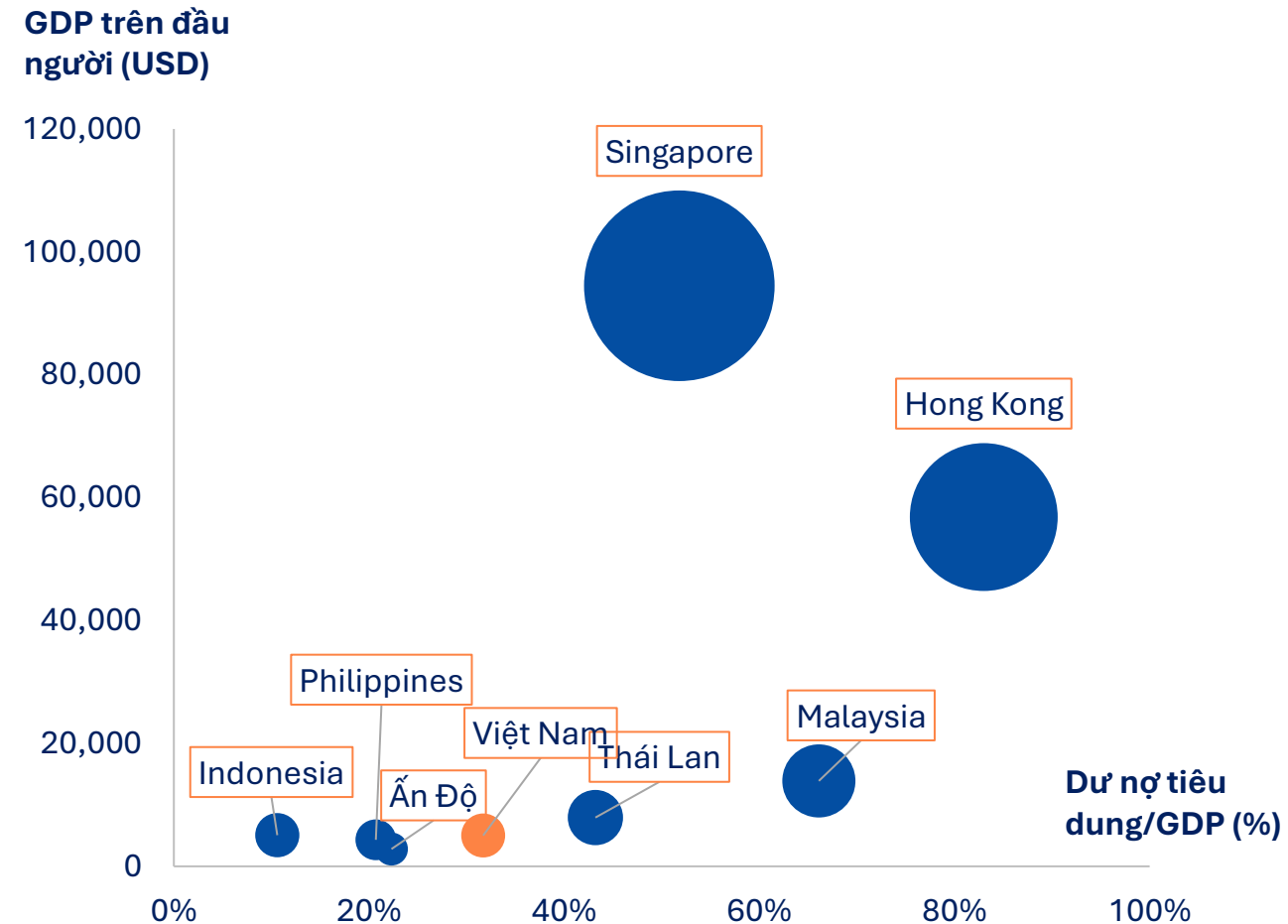


Khoảng trống tiếp cận tín dụng chính thức cho thấy thị trường tài chính tiêu dùng vẫn còn nhiều dư địa tăng trưởng

Biểu đồ 10: Tỷ trọng tổng dư nợ do vay tiêu dùng trên GDP vs tín dụng tiêu dùng không bao gồm mua nhà trả góp tại các tổ chức tín dụng với các nước khu vực APAC (2025)



Biểu đồ 11: GDP trên đầu người và tỷ trọng dư nợ cho vay tiêu dùng tại các tổ chức tín dụng trên GDP của Việt Nam và các nước khu vực APAC (2025)



Nguồn: FiinGroup, Euromonitor

Dư địa tăng trưởng đang mở rộng, nhưng khai thác cơ hội mới đòi hỏi CTTC nâng cao đồng thời năng lực cạnh tranh, hiệu quả vận hành và chất lượng tăng trưởng

CƠ HỘI

1

Nhu cầu tín dụng ngày càng đa dạng

Tín dụng ngày càng gắn với nhiều nhu cầu chi tiêu và tài chính thường xuyên của người tiêu dùng.

2

B2B2C và tài chính nhúng mở rộng không gian tăng trưởng

Tích hợp tín dụng vào các hệ sinh thái giúp CTTC tiếp cận khách hàng ngay tại thời điểm phát sinh nhu cầu.

3

Dữ liệu mở ra khả năng phục vụ tốt hơn

Dữ liệu giao dịch và hành vi giúp hiểu khách hàng, nâng cao thẩm định và cá nhân hóa sản phẩm.

THÁCH THỨC

1

Cạnh tranh mở rộng trong khi niềm tin vẫn là rào cản

Nhiều mô hình cho vay và kênh tiếp cận mới cùng tham gia thị trường, trong khi CTTC vẫn có thể bị một bộ phận người tiêu dùng đánh đồng với các hình thức cho vay không được cấp phép, ảnh hưởng đến niềm tin và hình ảnh của ngành.

2

Mô hình kinh doanh chịu áp lực chi phí ngày càng lớn

Chi phí thu hút khách hàng, đầu tư công nghệ và dữ liệu, cùng gánh nặng vận hành và tuân thủ tiếp tục tạo áp lực lên hiệu quả kinh doanh.

3

Chất lượng tài sản và thu hồi nợ vẫn là bài toán lớn

CTTC vừa phải kiểm soát chất lượng tín dụng, vừa phải tăng cường năng lực thu hồi nợ nội bộ trong bối cảnh khuôn khổ pháp lý cho hoạt động thu hồi nợ còn hạn chế và dịch vụ thu hồi nợ chuyên nghiệp bị cấm.

Dư địa không chỉ nằm ở “cho vay nhiều hơn”, mà ở khả năng **phục vụ tốt hơn những nhu cầu chưa được đáp ứng**, một cách hiệu quả và có trách nhiệm.

CTTC cần chủ động đổi mới cách phục vụ khách hàng, nâng chuẩn hoạt động và thúc đẩy tài chính có trách nhiệm để tăng trưởng bền vững

01 Nâng sức cạnh tranh của CTTC

Từ “bán sản phẩm” → “phục vụ nhu cầu”

- Thiết kế sản phẩm theo nhu cầu và hành trình khách hàng
- Mở rộng B2B2C và tài chính nhúng tại các điểm phát sinh nhu cầu
- Khai thác dữ liệu để thẩm định tốt hơn và cá nhân hóa sản phẩm
- Tập trung vào trải nghiệm và giá trị vòng đời khách hàng, thay vì chỉ giải ngân mới

02 Hoàn thiện khuôn khổ và hạ tầng thị trường

Từ “quản lý sản phẩm” → “tạo lập thị trường lành mạnh”

- Tạo dư địa cho đổi mới sản phẩm và mô hình kinh doanh, đi cùng quản trị rủi ro
- Hoàn thiện cơ chế sử dụng, chia sẻ và bảo vệ dữ liệu
- Nâng cao chuẩn mực minh bạch, bảo vệ khách hàng và xử lý khiếu nại
- Nghiên cứu khuôn khổ pháp lý cho hoạt động thu hồi nợ chuyên nghiệp, có điều kiện và được giám sát

03 Nâng cao năng lực tài chính của người tiêu dùng

Từ “giáo dục chung” → “hỗ trợ xuyên suốt hành trình vay”

- **Trước khi vay:** hiểu nhu cầu và khả năng trả nợ
- **Khi vay:** hiểu rõ chi phí và nghĩa vụ thanh toán
- **Trong thời gian vay:** chủ động quản lý nghĩa vụ và khó khăn thanh toán
- **Sau khoản vay:** xây dựng và duy trì lịch sử tín dụng tốt

Mục tiêu cuối cùng: mở rộng tiếp cận tín dụng chính thức nhưng không đánh đổi chất lượng tăng trưởng

Đúng nhu cầu × Đúng khách hàng × Đúng sản phẩm × Quản trị đúng rủi ro

Nội dung chính

- 01 Bức tranh thị trường và những xu hướng định hình cuộc chơi mới
- 02 Cơ hội, thách thức và hàm ý cho tăng trưởng bền vững
- 03 Giới thiệu về FiinGroup





Strategic Partner with: **NIKKEI Quick**

FiinGroup is a leading provider of financial information analysis platforms, business information, and market research to support investors in the Vietnamese market and companies in their business development and expansion in Vietnam.

For more information, please visit: <https://www.fiingroup.vn>.

Financial Information

- FiinPro Platform: Financial Market Information Platform
- FiinTrade Platform: Stock Analysis Platform
- API Datafeed: Securities Data Service

Business Information

- Corporate Credit Report
- FiinGate Platform: Corporate Information Platform
- SME Credit Scoring Solution
- ESG Scoring

Market Research & Advisory

- Standard Industry Report
- Customized Market Research
- Commercial Due Diligence
- Market Entry Advisory
- Merger Filling Support

(FiinRatings is a subsidiary and wholly owned by FiinGroup)



Strategic Partner with: **S&P Global Ratings**

FiinRatings JSC, a FiinGroup subsidiary and strategic partner of S&P Global Ratings, is licensed by Vietnam's Ministry of Finance to provide credit rating services for capital market participants. It is also authorized by the Climate Bonds Initiative to certify green bonds in Vietnam. Learn more at: <https://www.fiinratings.vn>.

Issuers & Debt Instrument Ratings

Independent Credit Assessment

Investor Services

Green Finance Services

(Goline is a subsidiary of FiinGroup)



Goline is a member of FiinGroup. Goline is a technology partner developing and operating core platforms that power next-generation financial infrastructure in Vietnam. Learn more at: <https://goline.ai/>

Core Underlying Securities

Core Derivatives Securities

Core OTC Securities

Robo/Algo Trading System

Copy Trade

Core Bonds

Pricing Policy Assessment System

Behavioral Analysis System

We proudly possess the most comprehensive corporate and industry databases in Vietnam through our in-depth sector expertise, extensive business networks and partnerships



Our competitive advantages differentiate us from other consulting firms and allow us to support you successfully in this project



Data-Driven Approach and Methodology

- Leveraging in-house database consist of financial and non-financial information of over **1.6 million registered companies** in Vietnam, we commits to deliver evidence-based deliverables that empower our clients to stay ahead of the curve.
- This ensures that our clients receive data-backed and reliable information that to have informed decision, bring real values to our clients' investment and business decisions



Insights from Local Business Network

- With **17+ years** of experience covering key industries in Vietnam , we have developed a long-standing relationship and an extensive network of local business, industry experts and governance authorities.
- Our extensive network includes partnerships with prestigious information sources and government agencies such as CIC, NFSC, and GSO, as well as industry associations. Leveraging our seasoned professionals' **deep-rooted knowledge** and understanding of local markets, we offer foreign investors comprehensive insights into Vietnam's domestic market, providing a significant competitive edge.



Expertise with Niche Markets

- Our team of industry experts and analysts possesses **extensive knowledge of niche markets**, allowing us to offer specialized insights and recommendations to clients worldwide. With our personnels boasting international experience in key economies, as well as multinational corporations, we serve a diverse global clientele spanning Japan, South Korea, ASEAN, Europe, and the US.
- With a **proven track record of success in navigating niche markets**, our team has the knowledge and experience to help our clients capitalize on untapped opportunities and overcome challenges.



Day-One Support for Investors

- **One-stop shop for all your needs, from market research, deal sourcing, business due diligence, market entry strategy advisory, deal advisory services**, offering support throughout the entire business lifecycle.
- From pre-deal analysis and due diligence to deal execution and post-deal integration, we provide comprehensive support to help our clients navigate complex transactions since Day-1 of the client entering Vietnam market and achieve their strategic objectives

FiinGroup combines proprietary intelligence, local expertise and transaction experience to help clients evaluate opportunities, shape growth strategies and execute investments in Vietnam

Research • Due diligence • Market entry • Transactions • Execution

Proprietary data • Local market access • Sector expertise • Hands-on execution

01



Standard Industry Report

- Market size, & growth forecast
- Market segmentation

- Competitive landscape
- Regulatory framework
- Market outlook & trends

02



Business Growth Strategy

- Market size & segmentation, competitive landscape

- Market expansion strategy (product strategy, distribution channel strategy, pricing strategy, target customer sourcing etc.)

03



Commercial Due Diligence

- Market size & growth forecast
- Competitive landscape

- Target's market positioning vs peers
- Business plan validation
- Key findings & recommendations

04



Vendor Due Diligence

- Market size & growth forecast
- Competitive landscape

- Market outlook & projection
- Target's competitive advantages
- Business plan analysis

05



Financial Due Diligence

- Quality of earning analysis
- Working capital analysis

- Net debt and debt-like item review
- Historical Financial Performance Review
- Financial Forecast & Assumptions Validation

06



Market Entry Advisory

- Market size & segmentation, competitive landscape

- Go-to-market strategy: M&A target/partner screening, sales strategy, product strategy, business plan/projection, greenfield project development etc.

07



M&A Transaction Advisory

- Marketing material preparation
- Potential investor/lender sourcing, target screening

- Deal structuring advisory
- Due diligence coordination, negotiation & closing support

08



Valuation

- Market assessment
- Business plan validation

- Corporate valuation and sensitivity analysis

09



Merger Filing Support

- Market size
- Market concentration

- Assessment of transaction's potential impacts on market concentration dynamics
- Filing supports

10



Green Finance Framework Advisory

- ESG & Loan Portfolio Gap Assessment
- Green finance strategy and implementation roadmap

- Green finance framework development and implementation
- Green finance fundraising and investor matchmaking



We have earned the trust of renowned multinational corporate clients and been rewarded with long-term, repeat-client engagements

Sector Coverage

Financial Services

- Banking
- Consumer Finance
- Payment Services
- Leasing
- Insurance

Food & Beverages

- Food Processing
- Food Services
- Beverage

Utilities

- Water Supply
- Energy
- Biofuel & Biomass

Consumer Retail

- Fashion Retail
- Modern trade

Information & Communication Technologies

Logistics

- Warehouse (incl. cold chain logistics)
- Port Operation

Construction & Construction Materials

- Cement
- Additives and Concrete, Admixtures
- Steel & Other Metals
- Construction
- Machinery

Healthcare

- Hospital and Clinics
- Medical Equipment
- Pharmaceuticals

Industrial Goods

- Waste Treatment & Recycling
- Flexible Packaging
- Oil & Gas, Lubricant products

Agriculture

- Aquaculture
- Livestock farming (poultry, cattle, hog)
- Agribusiness
- Crop production (grains, oilseeds etc.)

Automobile & Autoparts

Client Portfolio

Japanese



Korean



Local



International



<i>Project name</i>	<i>Service nature</i>	<i>Industry</i>	<i>Our client</i>
Pre-acquisition Market Evaluation and Target Assessment	Commercial Due Diligence & Target Assessment	Consumer Finance	Commercial Banking Group
Market Entry Options and Investment Opportunities in Vietnam Consumer Finance Sector	Market Entry Strategy	Consumer Finance	Regional Financial Services Group
Vietnam Government Employee Loan Market Study	Market Research	Consumer Finance	Consumer Finance Company
Retail Banking Market Study	Market Assessment	Consumer Finance	Leading Consumer Finance Provider
Market Assessment & Strategic Advisory for Market Repositioning	Market Assessment & Advisory	Consumer Finance	Consumer Finance Company
Market Assessment & Strategic Advisory for Market Repositioning	Market Assessment & Advisory	Consumer Finance	Consumer Finance Company



Contact Us

Head Office:

Level 10, Peakview Tower, 36 Hoang Cau Street, O Cho Dua Ward,
Hanoi, Vietnam

T: +84 (024) 3562 6962

E: support@fiingroup.vn

W: <https://www.fiingroup.vn>

Ho Chi Minh City Branch:

11th Floor, 12-12Bis Tran Quang Khai St.,
Tan Dinh Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam

T: (024) 3933 3586

Email: support@fiingroup.com

Dong Le, CFA (Mr.)

Managing Director, Head of Market Research and Advisory Services

T: +84 (0) 912 057 529

E: dong.le@fiingroup.vn