TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Giải mã thị trường cầm đồ toàn cầu

09:05 05/07/2022

Ra đời cách đây khoảng 3.000 năm, cầm đồ được xem là hình thức cho vay tài chính sớm nhất trong lịch sử. Ngày nay, hoạt động này đã phổ biến toàn cầu và được xếp vào loại hình dịch vụ tài chính vi mô. Tuy nhiên, không phải ai cũng hiểu đúng về hình thức vay này.

Ưu điểm của hình thức cho vay này là thủ tục nhanh chóng, tài sản cầm cố đa dạng, số tiền vay được tuỳ thuộc giá trị tài sản. So với việc vay từ ngân hàng, nơi mà khách hàng sẽ mất nhiều thời gian thực hiện các thủ tục, quy trình thẩm định mà chưa chắc đã đủ điều kiện vay, thì vay từ các cửa hiệu cầm đồ là dễ dàng hơn.

Cầm đồ phát triển mạnh tại Châu Á và Hoa Kỳ và được đón nhận một cách cởi mở. Số lượng các cửa hàng, doanh nghiệp hoạt động chứng tỏ quy mô và sức phát triển của thị trường. Ở Mỹ, theo Coherent Market Insights Pvt. Ltd (3/2022), có hơn 12.000 cửa hiệu, doanh nghiệp cầm đồ, tập trung ở Texas (1.731), Florida (847) và Georgia (825).

Tại Ấn Độ, theo ông Gnanasekar Thiagarajan, Giám đốc Commtrendz Risk Management Services, một công ty tư vấn độc lập có trụ sở tại Mumbai, thì cửa hiệu cầm đồ dường như xuất hiện tại cuối mỗi con phố. Ở Thái Lan, chỉ riêng ba "ông lớn" là Ngern Tid Lor, Srisawad và Muang Thai Capital (MTC) cũng đã có gần 10.000 phòng giao dịch, Ngern Tid Lor có hơn 1.000; Srisawad hơn 2.500 và Muang Thai Capital là hơn 6.000.

Tại Việt Nam, theo Bộ Công an, có khoảng 27.000 cơ sở cầm đồ đang hoạt động (TBKTVN, 11/2022). Về lượng khách hàng, khó thống kê chính xác, tuy nhiên, một số chuyên gia cho rằng tổng số khách hàng sử dụng các loại hình dịch vụ tài chính vi mô, trong đó có cầm đồ, thường sẽ lớn hơn tổng số khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng. Ngoài ra, khách cầm đồ có xu hướng tin tưởng, vay tiền từ các chuỗi cửa hàng cầm cố tài sản bởi độ phủ rộng, hệ tiêu chuẩn dịch vụ rõ ràng, thủ tục minh bạch và sự bảo chứng từ thương hiệu.

Thông qua việc hỗ trợ tài chính cá nhân, cửa hàng cầm đồ cũng đã có những đóng góp nhất định cho xã hội, đặc biệt khi dịch Covid-19 bùng phát. Ví dụ như ở Ấn Độ, khi dịch bùng phát, tỉ lệ người cầm cố vàng tăng vọt và một trong những dòng chảy đáng chú ý của vàng là chảy về các tiệm cầm đồ. Thậm chí các cửa hàng cầm đồ còn cử nhân viên đến tận nhà để hỗ trợ khách hàng cầm cố vàng. Nhiều người dùng dòng tiền vay được đó để tồn tại trong dịch.

Hay tại Hoa Kỳ, có những cửa hàng cầm đồ trở thành phao cứu sinh của cả thị trấn khi nhận cầm cố tất cả các tài sản từ máy cắt cỏ đến đồ nội thất, tivi hay thậm chí là súng… giúp khách hàng có tiền chi tiêu trong lúc đợi trợ cấp từ chính phủ. Tại Trung Quốc hay Châu Âu, hoạt động cho vay cầm cố tài sản trong giai đoạn này phần nào giúp người dân chống chọi với sự ngắt quãng thu nhập do dãn cách, và đương nhiên, nó được đón nhận tích cực.



Về sức phát triển của thị trường, cũng theo Coherent Market Insights Pvt. Ltd., ước tính thị trường Mỹ sẽ đạt trị giá 4,12 tỷ USD vào năm 2028 với tốc độ CAGR là 6,8%. Số người làm việc trong ngành cầm đồ ở đây lên đến trên 70 nghìn

người. Các chuỗi cầm đồ lớn như FirstCash, Big Pawn, EZCorp, PAWNGO, UltraPawn... đều có nhiều triệu khách hàng thường xuyên, một phần là bởi các cửa hiệu cầm đồ tại Mỹ thường gắn kèm với việc mua bán đồ cũ, phát mãi tài sản.

Còn tại Thái Lan, năm 2021, tổng doanh thu của Muang Thai Capital là hơn 16 tỷ baht (gần 500 triệu USD, tăng 8,8% so với 2020); Srisawad là hơn 10,2 tỷ bath với lợi nhuận ròng tăng 4,4%; Ngern Tid Lor là hơn 12 tỷ baht, tăng khoảng 14,3%, lợi nhuận ròng tăng khoảng 29%. Tại Thái Lan, cửa hàng cầm đồ có xu hướng phát triển thành cửa hàng tài chính tiện ích, tích hợp các dịch vụ như thu hộ chi hộ, thanh toán hoá đơn, nạp rút chuyển nhận tiền...

Nguyên nhân là bởi có rất nhiều người chưa tiếp cận các dịch vụ tài chính trong khi nhu cầu thì hiện hữu và ngày càng lớn. Điển hình cho sự chuyển hướng đó là Ngern Tid Lor (NTL), công ty đã chính thức lên sàn vào tháng 5/2021 với giá trị vốn hoá đạt 84.643 triệu THB (gần 2,4 tỉ USD). Trước khi trở thành cửa hàng tài chính tiện ích, NTL là chuỗi cửa hàng cầm đồ, cho vay bằng đăng ký xe máy, ô tô.



Tại Việt Nam, dư địa phát triển thị trường cũng rất lớn và có nhiều nét tương đồng với Thái Lan. Theo thống kê, có tới 69% người Việt chưa có tài khoản ngân hàng, chưa tiếp cận được các dịch vụ tài chính *(Merchant Machine, 2021)* và hơn 33,4 triệu người đang lao động ở khu vực phi chính thức *(Tổng Cục thống kê, 3.2022)*. Đây là đối tượng khách hàng chính mà các doanh nghiệp cầm đồ và doanh nghiệp tài chính vi mô hướng đến. Nhiều nhà đầu tư quốc tế đã tham

gia vào thị trường Việt. Như Srisawad Corporation (Thái Lan), năm 2016, đã mở cửa hàng cầm đồ đầu tiên tại Việt Nam và nay đã có gần 100 phòng giao dịch. Hay các quỹ ngoại như Mekong Capital, Granite Oak đầu tư mạnh mẽ cho F88. Và một số doanh nghiệp Việt khác như VietMoney, Happy Money cũng đang mở rộng hoạt động. Về mô hình kinh doanh, trong khi đa phần các doanh nghiệp Việt tập trung vào việc cầm cố tài sản F88 lại chọn hướng đi giống Ngern Tid Lor.

Từ năm 2015 đến nay, với khởi điểm chỉ 10 phòng giao dịch, F88 đã xây dựng hệ thống gần 700 phòng giao dịch trên toàn quốc, trở thành chuỗi cửa hàng tài chính tiện ích cung cấp nhiều dịch vụ như đại lý thu hộ chi hộ, thanh toán hoá đơn, bảo hiểm vi mô, nạp rút chuyển nhận tiền… bên cạnh cho vay cầm cố truyền thống. Doanh thu liên tục tăng, quý 1/2022 đạt 150% so với cùng kỳ. Ngoài ra, doanh nghiệp này cũng đã được nhiều tổ chức quốc tế ghi nhận như Smart Campaign với Chúng chỉ bảo vệ khách hàng có hiệu lực từ 2019-2025 hay Fiin Ratings xếp hạng tín nhiệm BBB - triển vọng ổn định dài hạn. Các kết quả trên đến từ việc lựa chọn hướng đi đúng của đơn vị, giúp cung cấp đa dạng sản phẩm, dịch vụ, trở nên gắn kết với khách hàng hơn, qua đó định vị một mô hình kinh doanh đang trở nên thiết yếu tại Việt Nam, mang đến cơ hội tiếp cận nhiều dịch vụ tài chính, giúp người dân phần nào tránh được bẫy tín dụng đen.



Cửa hàng giao dịch F88.

Với sự thuận tiện, dễ tiếp cận, thích hợp người lao động thu nhập trung bình thấp, ngày nay, hoạt động cho vay cầm cố tài sản đang được xã hội nhìn nhận tích cực hơn. Đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển, nơi người dân cần ngày càng nhiều các giải pháp hỗ trợ tài chính phù hợp, do đó, mô hình này còn rất

nhiều dư địa phát triển.

Hoàng Thăng - Lê Pháp