

Thương hiệu tài chính cá nhân có “lách luật”, lừa dối khách hàng cho vay với lãi suất “trên trời”?

06:01 15/02/2022

Ngay khi vừa thành lập, hệ thống này đã hạ quyết tâm mang lại “diện mạo” mới cho “ngành” cầm đồ tại Việt Nam. Tuy nhiên, qua phản ánh của nhiều khách hàng là người tiêu dùng của thương hiệu này thì, hình thức hoạt động của hệ thống này đang tồn tại nhiều bất ổn.

LTS: Công ty tài chính hay công ty cho vay tiêu dùng đã mang lại sự tiện lợi nhất định cho khách hàng của họ, tức người tiêu dùng. Sản phẩm của công ty đã tạo ra thương hiệu của họ. Khách quan mà nói, họ có những đóng góp nhất định cho thị trường tài chính mở nhưng quá trình hoạt động, họ đã không giữ được tính khách quan đó mà ngày càng bộc lộ nhiều hành vi mang tính “lách luật”.

Thời gian gần đây, sản phẩm của các thương hiệu công ty tài chính, công ty cho vay tiêu dùng thường xuyên bị nhiều người tiêu dùng khiếu nại về việc mập mờ trong hoạt động cho vay, lãi suất; đòi nợ kiểu đe dọa, quấy rối, ép buộc khiến cuộc sống của khách hàng, người tiêu dùng bị đảo lộn.

Những thương hiệu chúng tôi nêu trên, là đã nhận được phản ánh của người tiêu dùng. **Thương hiệu & Công luận** thì cho rằng, với một doanh nghiệp đã có thương hiệu thì những phản ánh trên có thể là chưa chuẩn, có thể do người tiêu dùng chưa hiểu hết các quy định... có thể và có thể. Vì thế, PV trực tiếp tìm hiểu và vay vốn thì phát hiện phản ánh của người tiêu dùng về lãi suất “cắt cổ” ở công ty này và các thông tin mập mờ khác là có thật. Còn những tư vấn vay thì đơn giản đến hời hợt và vi phạm các quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Có chuyện cho vay với lãi suất “cắt cổ”

Coi khách hàng, tức người tiêu dùng sản phẩm của thương hiệu là trọng tâm, công ty này luôn đặt sự hài lòng của khách hàng là ưu tiên số 1 trong mọi suy nghĩ và hành động mang tới dịch vụ tiện ích tài chính tốt nhất và đáp ứng mọi

nhu cầu tài chính của các đối tượng khách hàng.

Đặt ra sứ mệnh quyết tâm thay đổi định kiến của xã hội về dịch vụ cầm đồ bằng việc cung cấp dịch vụ minh bạch và chuyên nghiệp, mang đến cho khách hàng những dịch vụ và tiện ích tốt nhất, Công ty kinh doanh tài chính này không chỉ hoàn thiện sản phẩm vay thế chấp hiện có như: Vay tiền bằng ô tô, vay tiền bằng xe máy, vay tiền bằng điện thoại, vay tiền bằng laptop... mà còn phát triển thêm sản phẩm mới vay bằng đăng ký ô tô (cà vẹt ô tô), đăng ký xe máy (cà vẹt xe máy) phục vụ tốt nhất nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng. Hầu hết các khách hàng đã sử dụng dịch vụ của Công ty tài chính này đều có những phản hồi tốt.

Để thực hiện hóa mục tiêu trở thành chuỗi phòng giao dịch tiện ích tài chính số 1 ở Việt Nam, ngoài việc cung cấp dịch vụ cầm đồ tới đông đảo người tiêu dùng, đầu năm 2019, Công ty này cũng đang triển khai các dịch vụ tiện ích như thu hộ hóa đơn tiền điện, tiền nước, internet, truyền hình cáp, các khoản vay tiêu dùng...

Với lợi thế các phòng giao dịch nằm ở các vị trí đẹp ở các phố đông dân cư, ngã ba, ngã tư thuận tiện cho người tiêu dùng giao dịch, các dịch vụ tiện ích mà Công ty tài chính này cung cấp hứa hẹn sẽ là sự bùng nổ về tiện ích tài chính trong những năm tới. Đây cũng là sự phát triển khác lạ của một công ty cầm đồ so với các thương hiệu cầm đồ khác ở Việt Nam.

Tuy nhiên, theo phản ánh của nhiều khách hàng, "núp" dưới vỏ bọc hoành tráng bề ngoài, thực chất hoạt động bên trong của hệ thống này chính là cho vay cầm đồ theo kiểu "tín dụng đen".

Bộ luật Dân sự năm 2015 có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2017 quy định tại khoản 1, Điều 468 về lãi suất, mức lãi suất vay tiền cũng theo thỏa thuận, nhưng không được vượt quá 20%/năm (nếu thỏa thuận không rõ thì sẽ là 10%/năm).

Tuy nhiên, trong vai một khách hàng đi vay, chúng tôi liên hệ với Công ty tài chính này thì được nhân viên tư vấn cho biết: Hiện Công ty đang cho vay với lãi suất dao động từ 1.500 đến 2.000 đồng/1 triệu/ngày (tương đương 4,5 - 7,5%/tháng hay 54 - 90%/năm).

Như vậy, mức lãi suất mà Công ty này đang áp dụng cao gấp từ 3,6 đến 4,5 lần so với quy định pháp luật.

Bên cạnh đó, nếu so về chi phí vay thì Công ty hiện áp dụng mức lãi suất cao hơn so với nhiều “đồng nghiệp” khi áp dụng mặt khung lãi suất cho vay từ 4,5 đến 7,5%/tháng; trong khi nhiều cơ sở khác đang cho vay với lãi suất từ 3 đến 4%/tháng.

"Lách luật" bóc tách lãi suất, khách hàng trăm đường chịu thiệt

Qua tìm hiểu thực tế của PV **Thương hiệu & Công luận** ở một cửa hàng của Công ty tại Hải Phòng, PV ghi nhận có 03 tư vấn viên. Tiếp cận nhân viên Công ty, chúng tôi đề nghị vay tiền mặt 10 triệu đồng, thời hạn 12 tháng. Nhưng người này thông báo, bên Công ty có cho vay tiền mặt nhưng bằng phương thức cầm cố đồ có giá trị nên PV đã đồng ý cầm đăng ký xe máy (cà vẹt xe máy). Khi làm thủ tục vay tiền, Công ty sẽ giữ đăng ký xe và chỉ trả lại chứng minh nhân dân. Sau quá trình nhân viên kiểm tra xe, PV được tư vấn với giá trị khoản vay là 8.760.152 đồng, thời hạn 12 tháng. Nhưng sau khi nộp phí bảo hiểm thì thực chất PV chỉ nhận được 7.700.000 đồng, với số tiền trả góp vốn và lãi là 1.126.000 đồng/tháng.

Hiện Công ty này niêm yết lãi suất cho vay ở mức 1,1%/tháng, tương đương hơn 13%/năm để tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành về điều kiện kinh doanh dịch vụ cầm đồ và trần lãi suất. Song nếu chỉ nhìn vào con số này sẽ thấy lãi suất cho vay của Công ty khá “dễ thở” vì chỉ chênh lệch không nhiều so với hệ thống ngân hàng mà thủ tục, thời gian giải ngân lại hết sức nhanh gọn, thường chỉ dao động từ 10 đến 20 phút đối với các tài sản cầm cố đơn giản, có giá trị nhỏ.

Tuy nhiên, đây không phải toàn bộ chi phí vay mà khách hàng phải chi ra để thực hiện giao dịch. Vì cùng với mức lãi suất khá “nhẹ nhàng” này, tại Điều 2 của bản hợp đồng cho vay cầm cố mà phía Công ty đưa ra đối với mỗi khách hàng sẽ có điều khoản phải trả thêm 1,4%/tháng tiền “phí thẩm định điều kiện cho vay” và 5%/tháng tiền “phí lưu giữ tài sản cầm cố”. Như vậy, tổng chi phí mà mỗi khách hàng phải trả để vay tiền từ hệ thống của Công ty lên tới 7,5%/tháng, tương đương 90%/năm, cao gấp 4,5 lần so với quy định hiện hành của pháp luật về mức trần lãi suất là 20%/năm.

Sau quá trình nhân viên kiểm tra xe, PV được tư vấn với giá trị khoản vay là 8.760.152 đồng, thời hạn 12 tháng. Nhưng sau khi nộp phí bảo hiểm thì thực chất PV chỉ nhận được 7.700.000 đồng, với số tiền trả góp vốn và lãi là 1.126.000 đồng/tháng.

Tính ra số tiền tất toán sau 12 tháng là $1.126.000 \times 11 \text{ tháng} + 1.253.016$ (tháng thứ 12) = 13.639.016 đồng, trừ đi giá trị khoản vay 8.760.152 đồng, có

được số tiền lãi là 4.878.864 đồng.

Để tránh những rắc rối phát sinh mà nhiều người vay khác từng gặp phải, PV **Thương hiệu & Công luận** đã hỏi rất nhiều nội dung để nhân viên Công ty tư vấn, như: "Người vay có phải đóng phí hay bảo hiểm gì cho khoản vay không? Trường hợp không trả được nợ liệu có bị khủng bố bằng điện thoại? Công ty có bán nợ cho tổ chức khác? Có được trả nợ trước hạn không?..."

Tuy nhiên, người này trả lời rất đơn giản: "Phí bảo hiểm đã nằm trong số tiền trả góp hàng tháng, còn tiền phạt trả nợ trước hạn là 5% số tiền vay. Quá hạn đóng tiền ngày 1, gọi điện nhắc nhở và phạt 100.000 đồng. Quá 03 ngày sẽ gọi điện cho người thân hoặc tới nhà nếu không gọi được. Tội em không tiết lộ các biện pháp xử lý khi người vay không trả được nợ. Còn việc bán khoản nợ của khách hàng cho đơn vị khác thì Công ty tài chính nào cũng làm như vậy".

Trao đổi với PV, luật sư Vũ Xuân Nam, Giám đốc Công ty TNHH Luật Hoàn Kiếm (TP. Hà Nội) thông tin: "Việc bóc tách lãi suất và các khoản phụ phí của Công ty là hình thức lách luật, gây thiệt hại cho khách hàng. Bản chất của việc làm này không khác gì cho vay lãi suất cao".

Tiến sĩ Võ Trí Thành, Phó Viện trưởng Viện Nghiên cứu và quản lý kinh tế Trung ương cho rằng, để tránh những thiệt hại cho bản thân, khách hàng cần quan tâm đến những vấn đề pháp lý liên quan trước khi có ý định vay để vừa bảo vệ bản thân, vừa chủ động hướng xử lý khi có phát sinh tranh chấp. Bên cạnh đó phải tìm hiểu về thực lực và uy tín của doanh nghiệp để tránh thua thiệt khi vay tiền.

Thương hiệu & Công luận chuyển đến bạn đọc những thông tin tiếp theo về vấn đề trên.

Hoàng Thăng - Lê Pháp