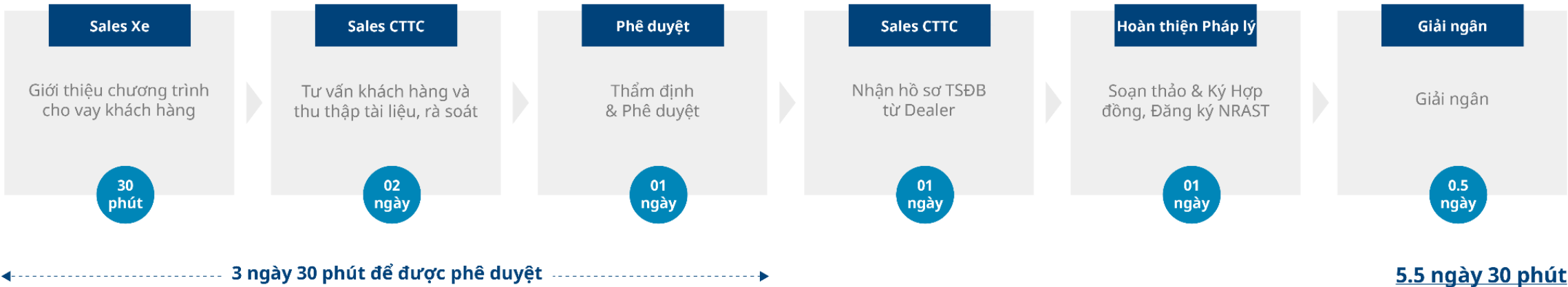


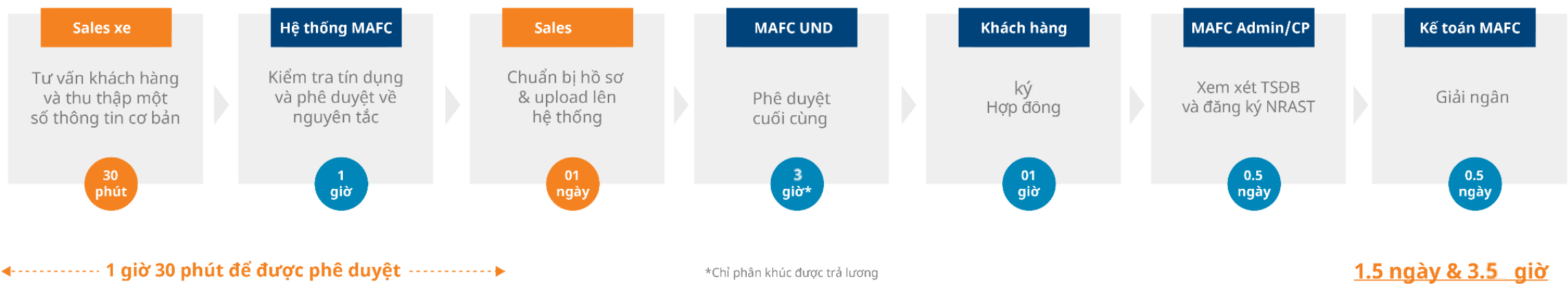
Sản phẩm Cho vay Mua xe ô tô

Quy trình Cho Vay Mua Ô Tô | Trải nghiệm Khách hàng tốt hơn

Quy trình truyền thống



Quy trình Số Hóa DigiAuto



*Chỉ phân khúc được trả lương
Trường hợp khác: Tối đa 2.5 ngày làm việc đối với phê duyệt cấp 1

Chính sách Vay Mua Xe Ô Tô - MAFC

Mục đích vay	<ul style="list-style-type: none">Mua xe ô tô con mới phục vụ mục đích tiêu dùng & kinh doanhMua xe ô tô cũ phục vụ mục đích tiêu dùng & kinh doanhMua xe tải/xe buýt mới phục vụ hoạt động kinh doanh
Phân khúc Khách hàng	<ul style="list-style-type: none">Cá nhân
Loại hình thu nhập	<ul style="list-style-type: none">Cho thuê nhà/xeHộ kinh doanh/Thu nhập từ doanh nghiệpTài sản tích lũyLương
Số lượng người vay	<ul style="list-style-type: none">2 (gồm cả người vay) là người thân trong gia đình. Trường hợp không phải vợ chồng, 2 người vay phải độc thân.
Tuổi	<ul style="list-style-type: none">Tối thiểu: 18Tối đa: 70 khi đáo hạn
Thu nhập tối thiểu	<ul style="list-style-type: none">≥ 10 triệu đồng
Lịch sử tín dụng yêu cầu	<ul style="list-style-type: none">Không phát sinh nợ quá hạn nhóm 2 trở lên tại thời điểm nộp hồ sơ vay vốn.Không có nợ xấu (Nhóm 3 trở đi) trở lên tại MAFC và/ hoặc các Tổ chức Tín dụng (TCTD) khác trong vòng 36 tháng gần nhất tính đến thời điểm xét duyệt hồ sơ vay.
Thương hiệu	<ul style="list-style-type: none">Xe ô tô con: Toyota, Honda, Mitsubishi, Mazda, Isuzu, Suzuki, Nissan, Infiniti, Lexus, Daihatsu, Subaru, Kia, Hyundai, SsangYong, Ford, Chevrolet (GM), Chrysler, Dodge, Jeep, BMW/ Mini Cooper, Renault, Fiat, Audi, Peugeot, Citroen, Land Rover, Volkswagen, Volvo, Mercedes-Benz, MG, Porsche, Jaguar, Maserati & Vinfast
Số tiền vay	<ul style="list-style-type: none">Xe ô tô con mới: 50 triệu-10 tỷ đồngXe tải/xe buýt mới: 50 triệu-10 tỷ đồngXe ô tô con đã qua sử dụng: 12-60 ThángXe tải Trung Quốc phân phối bởi Thaco: 50 triệu – 700 triệu
Thời gian vay	<ul style="list-style-type: none">Xe ô tô con mới: 12-96 ThángXe ô tô con đã qua sử dụng: 12-60 ThángXe tải/xe buýt mới: 12-60 Tháng (LTV≤70%), 12-48 Tháng (LTV >70%)
LTV	<ul style="list-style-type: none">Tối đa 80% cho xe mới và tối đa 70% cho xe đã qua sử dụng
DTI	<ul style="list-style-type: none">Tối đa: 80%
Thanh toán	<ul style="list-style-type: none">Thanh toán đều thành tháng
Phí trả nợ trước hạn	<ul style="list-style-type: none">3% (năm 1) – 2% (năm 2) – 1% (năm 3) – 0% (các năm tiếp theo)
Phí khác	<ul style="list-style-type: none">Không

Chương trình Lãi suất cho Vay

Lãi suất

Lãi suất dành cho Khách hàng vay mua ô tô đã qua sử dụng như sau:

Chương trình Lãi suất	Cố định 12 tháng		Cố định 24 tháng		Thả nổi	
	Xe con	Xe Bus/Xe Tải	Xe con	Xe Bus/Xe Tải	Xe con	Xe Bus/Xe Tải
Lãi suất tiêu chuẩn (LTV ≤ 70% & vay tiêu dùng)	9%		10%		12.3%*	
Vay Kinh Doanh hoặc LTV > 70%	9.5%	9.5%	10.5%	10.5%	12.8%**	12.8%**
Vay Kinh Doanh và LTV > 70%	10%	10%	11%	11%		

* Lãi suất cơ bản 9.5% + Biên độ 2.8%

** Lãi suất cơ bản 9.5% + Biên độ 3.3%

Chương trình Hoa Hồng

Hoa hồng

Hoa hồng chi trả khi giải ngân thành công:

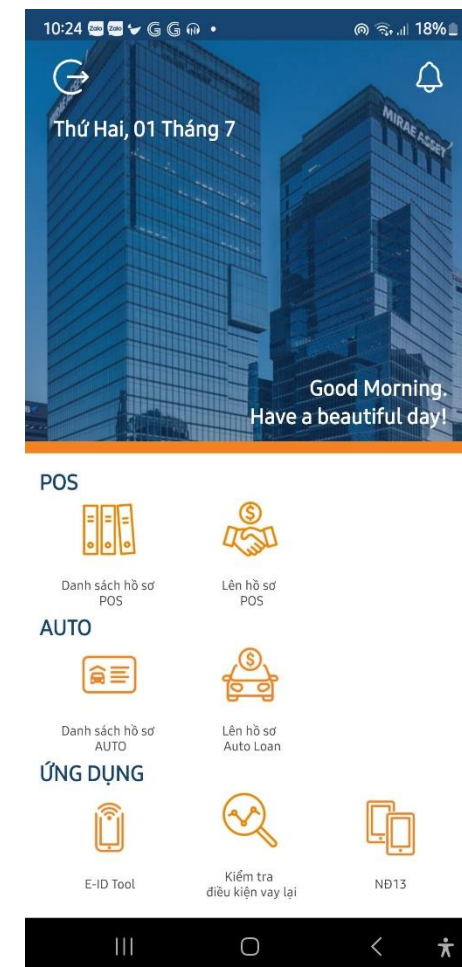
Mức chi trả	Xe ô tô con	Xe tải/Xe buýt
Tỷ lệ hoa hồng cho Đối tác	1.0%	0.5%
Mức hoa hồng tối đa cho Đối tác	25.000.0000 VND	12.000.000 VND
Tỉ lệ hoa hồng cho MAFC Sales	0.5%	

Quy trình bán hàng qua M-Sales

Bước 1: Thu thập thông tin cơ bản và điền thông tin trên M-Sales

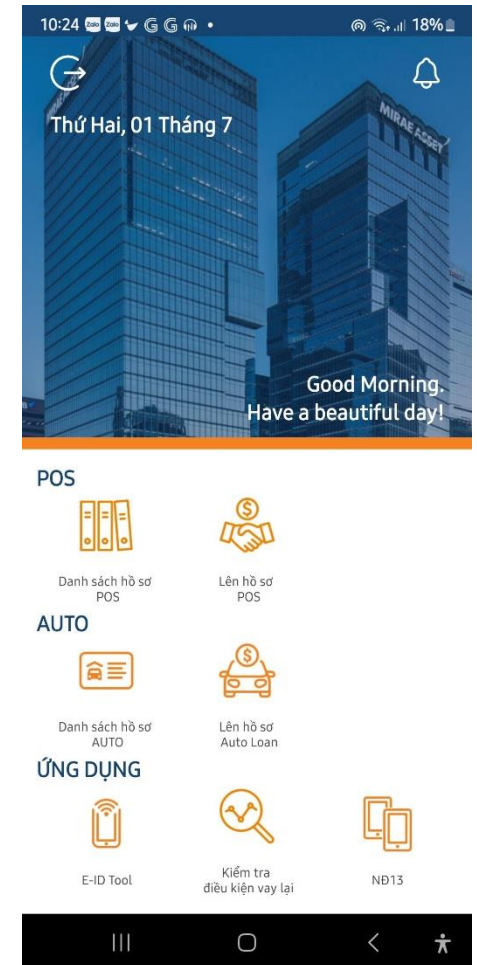
Sales:

1. Đăng nhập M-Sales
2. Chọn giá trị cho câu hỏi: Có người đồng vay không? (Có/Không)
3. Nhập số điện thoại di động & email của Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có)
4. Hướng dẫn Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có) đăng nhập vào trang <https://nghidinh13.mafc.vn/> để thu thập *Xác nhận đồng ý với thỏa thuận xử lý dữ liệu cá nhân* (qua OTP)
5. Quét CCCD gắn chip Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có)
6. Chụp ảnh CCCD của Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có)
7. Chụp ảnh Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có)
8. Kiểm tra thông tin địa chỉ và hiệu chỉnh nếu có thay đổi. Lưu ý trong trường hợp Khách hàng có thay đổi địa chỉ thì cần lưu ý Khách hàng cung cấp Giấy xác nhận nơi cư trú
9. Nhập thông tin thu nhập của Khách hàng:
 - i. Lựa chọn Loại hình thu nhập: "Lương", "Cho thuê", "Hộ kinh doanh", "Doanh nghiệp", "Khai thác tài sản", "Tài Sản Tích Lũy"
 - ii. Nhập "Số năm kinh nghiệm"
 - iii. Nhập "Số tháng kinh nghiệm"
 - iv. Nhập "Mức thu nhập ròng hàng tháng" (là mức thu nhập sau thuế của Khách hàng) – *lưu ý ở bước sau Khách hàng cần cung cấp chứng từ chứng minh cho mức thu nhập này*
 - v. Nhập "Khoản trả nợ hiện tại hàng tháng cho các khoản vay" - *Khách hàng cần cung cấp khoản gốc + lãi phải trả hàng tháng cho các Khoản vay hiện có, không cần cung cấp khoản phải trả cho thẻ tín dụng*
 - vi. Nhập "Tên Người tham chiếu", "Số Điện thoại Người tham chiếu" và "Mối quan hệ với Người vay/Đồng vay"
10. Chọn xe mà Khách hàng dự định mua trong danh sách
11. Nhập số tiền Khách hàng dự kiến vay Lựa chọn mục đích vay là "Mua xe tiêu dùng" hoặc "Mua xe kinh doanh"
12. Nhập thời gian dự kiến vay
13. Chọn chương trình lãi suất mà Khách hàng muốn
14. Chọn "Kế tiếp"



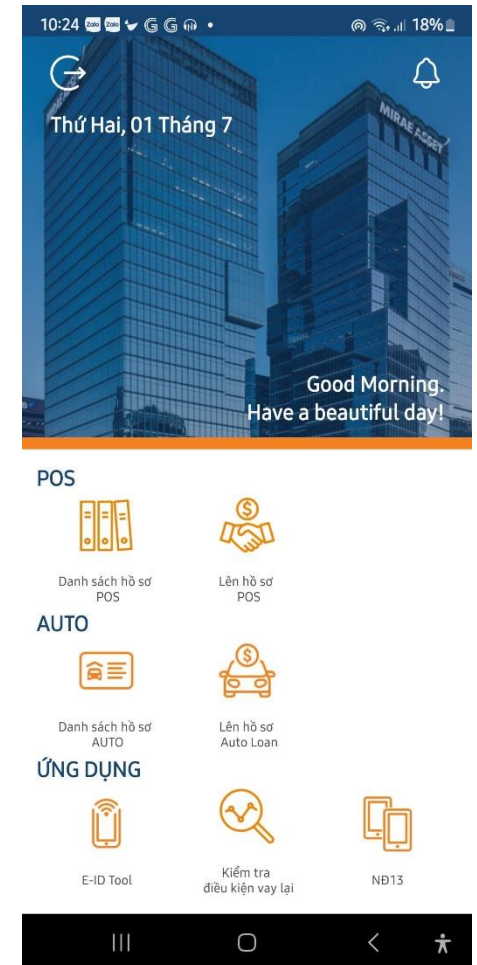
Bước 2: M-Sales kiểm tra thông tin và cung cấp Phê duyệt nguyên tắc

1. M-Sales sẽ kiểm tra CIC và các điều kiện cho vay
2. Trường hợp Khách hàng thỏa điều kiện cho vay: M-Sales gửi Thông báo phê duyệt nguyên tắc đến Khách hàng
3. Trường hợp Khách hàng không thỏa điều kiện cho vay: M-Sales gửi Thông báo từ chối cho vay đến Khách hàng



Bước 3: M-Sales kiểm tra thông tin và cung cấp Phê duyệt nguyên tắc

1. M-Sales sẽ kiểm tra CIC và các điều kiện cho vay
2. Trường hợp Khách hàng thỏa điều kiện cho vay: M-Sales gửi Thông báo phê duyệt nguyên tắc đến email của Khách hàng
3. **Sales** chọn "Kế tiếp"
4. Trường hợp Khách hàng không thỏa điều kiện cho vay: M-Sales gửi Thông báo từ chối cho vay đến email của Khách hàng



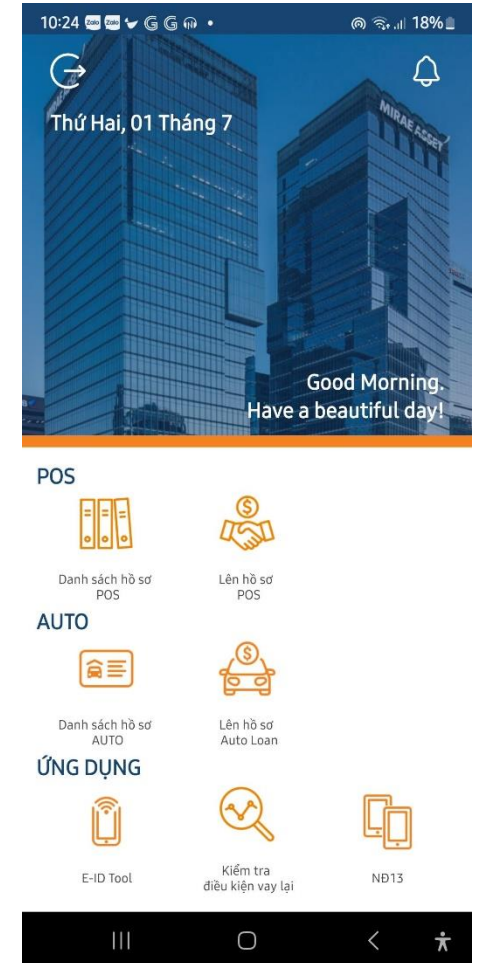
Bước 3: Thu thập chứng từ cho vay trước khi Phê duyệt

Sales thu thập:

1. Giấy đề nghị vay mua xe ô tô (Theo mẫu của MAFC)
2. Chứng từ chứng minh tình trạng hôn nhân: Bản sao/hình ảnh đăng ký kết hôn, Xác nhận độc thân hoặc các chứng từ khác (Bản sao Quyết định ly hôn, Bản sao Giấy chứng tử của người hôn phối, ...).
3. Hình ảnh/Bản sao Chứng từ chứng minh mối quan hệ (áp dụng đối với người đồng vay không phải là vợ/chồng với người vay).
4. Hình ảnh/Bản sao Hợp đồng mua bán xe/ Giấy đặt cọc/ Báo giá xe mua.
5. Chứng từ chứng minh thu nhập và việc làm theo hướng dẫn tại "*Nguyên Tắc Về Phương Pháp Xác Định DTI Và Tài Liệu Chứng Minh Thu Nhập Dành Cho Sản Phẩm Vay Thế Chấp*" (Sheet: Income Docs - Handbook)

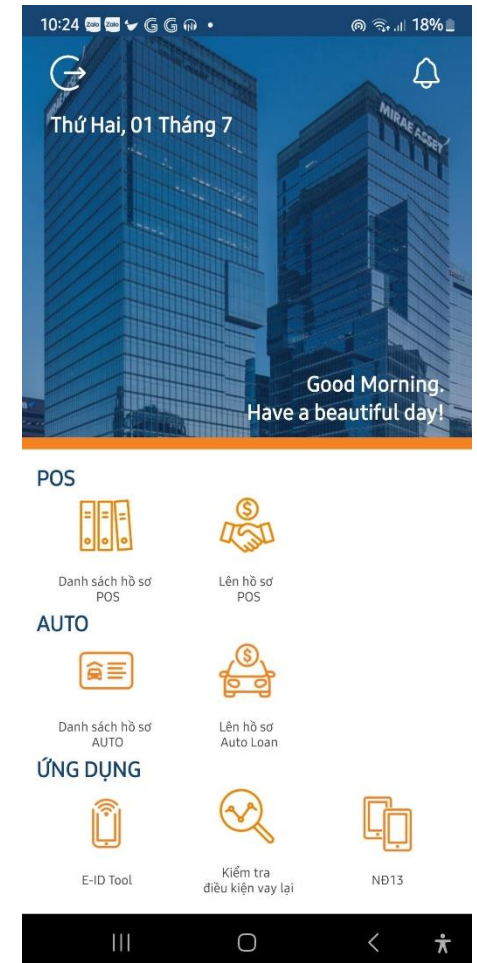
Bước 4: Upload chứng từ lên M-Sales

1. Sales upload chứng từ đã thu thập lên M-Sales theo từng mục chứng từ
2. Sales chọn “Kế tiếp” sau khi hoàn tất
3. Admin sẽ kiểm tra chứng từ và chọn “Kế tiếp” sau khi hoàn tất



Bước 5: Phê duyệt chính thức

1. Phòng Thẩm Định sẽ xem xét chứng từ và ra quyết định chính thức. *Lưu ý trong quá trình này Phòng Thẩm định sẽ yêu cầu bổ sung thông tin hoặc hiệu chỉnh thông tin nếu cần thiết. Admin sẽ thông báo cho Sales khi cần cung cấp thông tin*
2. M-Sales sẽ gửi thông báo cuối cùng đến Khách hàng, Admin & Sales
3. Sales sẽ thông báo đến Nhân viên bán xe



Bước 6: Khách hàng và Showroom ký kết hợp đồng và đi đăng ký xe

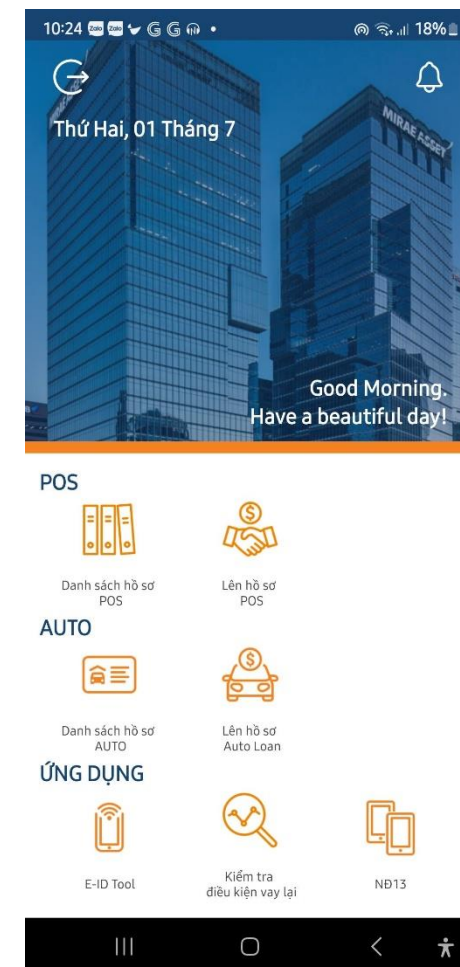
1. Khách hàng sẽ ký kết hợp đồng mua bán, thanh toán phần trả trước ($\geq 20\%$ giá trị xe) với Showroom
2. Showroom sẽ hoàn thành các bước đăng ký xe

Bước 7: Thu thập hồ sơ Tài sản Bảo đảm

Sales thu thập:

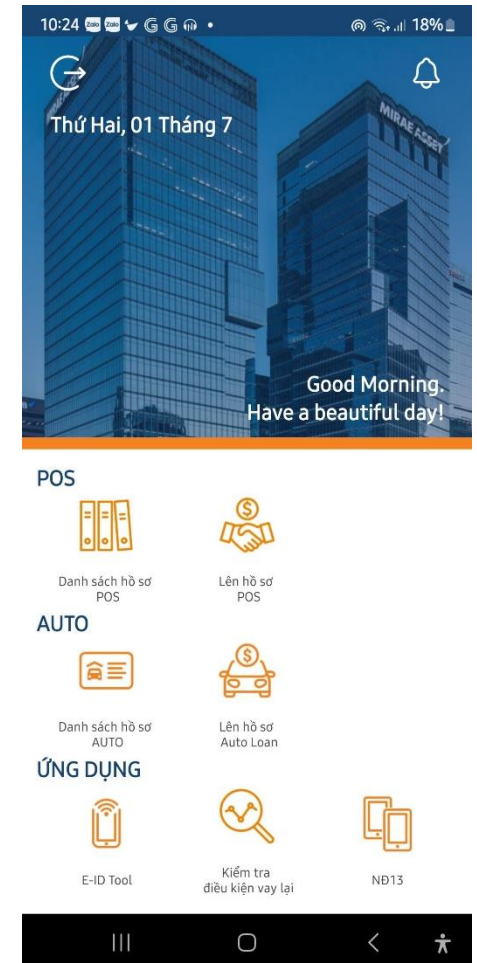
1. Bản chính "Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô" hoặc Bản chính giấy hẹn nhận "Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô" của Cơ quan/ Phòng Cảnh sát Giao thông có thẩm quyền (Áp dụng trong trường hợp Đại lý/ Phòng trưng bày bán xe đã ký Hợp đồng/ Thỏa thuận hợp tác với MAFC)
2. Bản sao/Hình ảnh Hợp đồng mua bán xe (Với Đại lý/ Phòng trưng bày bán xe);
3. Bản sao/Hình ảnh Phiếu thu/ Biên nhận thanh toán phần tiền tự có của Khách hàng;
4. Bản sao/Hình ảnh Hóa đơn bán xe (Hóa đơn GTGT);
5. Bản sao/Hình ảnh Chứng từ nguồn gốc xe: Phiếu kiểm tra chất lượng xuất xưởng (Đối với xe lắp ráp trong nước)

Sales scan (nếu cần thiết) & upload các chứng từ tương ứng lên M-Sales



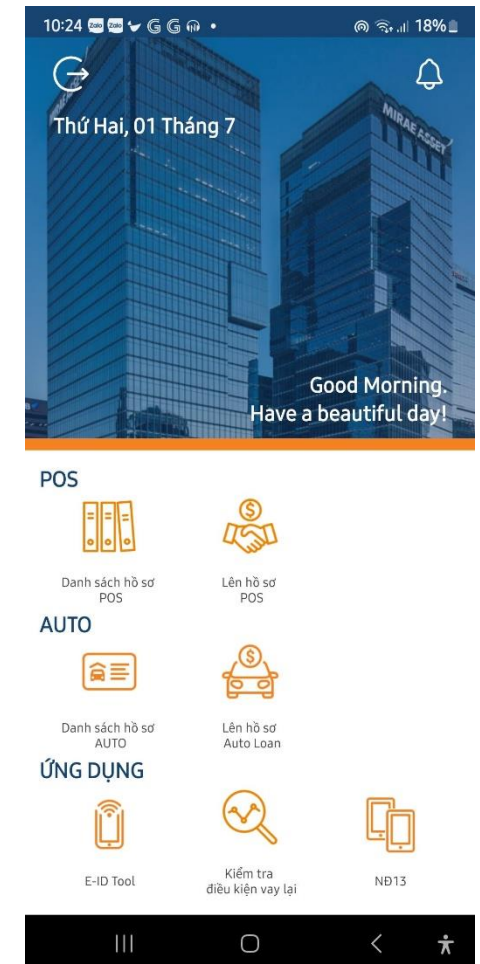
Bước 8: Khách hàng ký Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân

1. Admin sẽ nhập thông tin lên hệ thống
 2. **Sales** hướng dẫn Khách hàng cài đặt MyFinance và đăng nhập với thông tin mà hệ thống gửi qua SMS cho Khách hàng
 3. Hệ thống gửi Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân (phiên bản điện tử)
 4. Khách hàng ký kết Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân (phiên bản điện tử)
 5. Admin đăng ký Giao dịch đảm bảo đảm
 6. Admin thông báo CP
- *Trường hợp ký Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân bản giấy, tham khảo quy trình bán hàng thông thường**



Bước 9: Giải ngân

1. CP kiểm tra thông tin và xác nhận giải ngân
2. Khoản vay sẽ được giải ngân vào Tài khoản chỉ định (Dealer hoặc Khách hàng – trường hợp Khách hàng vay bù đắp tài chính)
3. Showroom bàn giao xe cho Khách hàng
4. Sales cùng với Khách hàng đi nhận Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô
5. Sales chuyển toàn bộ chứng từ đến cho Admin bao gồm:
 - i. Bản chính “Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô”
 - ii. Bản chính Hợp đồng bảo hiểm (nếu có)
6. Admin lưu trữ chứng từ



Quy trình bán hàng thông thường

Bước 1: Thu thập chứng từ cho vay trước khi Phê duyệt

- Sales Hướng dẫn Người Vay và Người Đồng Vay (nếu có) đăng nhập vào trang <https://nghidinh13.mafc.vn/> để thu thập *Xác nhận đồng ý với thỏa thuận xử lý dữ liệu cá nhân* (qua OTP)
- Quét mã QR trên CCCD của Khách hàng và chụp màn hình điện thoại có hiển thị nội dung nhúng trong mã QR;
- Chụp hình chân dung khách hàng cùng với Sales trong một khung hình;
- Sales in ra hình chụp màn hình mã QR và hình chân dung nêu trên sau đó ký tên xác nhận lên hình

Sales thu thập:

1. Giấy đề nghị vay mua xe ô tô (Theo mẫu của MAFC)
2. Bản sao/hình ảnh CCCD (Còn thời hạn)
3. Bản sao/hình ảnh Giấy xác nhận nơi cư trú (trong trường hợp có thay đổi nơi cư trú so với thông tin lưu trữ trên CCCD có gắn chip);
4. Chứng từ chứng minh tình trạng hôn nhân: Bản sao/hình ảnh đăng ký kết hôn, Xác nhận độc thân hoặc các chứng từ khác (Bản sao Quyết định ly hôn, Bản sao Giấy chứng tử của người hôn phối, ...)
5. Hình ảnh/Bản sao Chứng từ chứng minh mối quan hệ (áp dụng đối với người đồng vay không phải là vợ/chồng với người vay).
6. Hình ảnh/Bản sao Hợp đồng mua bán xe/ Giấy đặt cọc/ Báo giá xe mua
7. Chứng từ chứng minh thu nhập và việc làm theo hướng dẫn tại "*Nguyên Tắc Về Phương Pháp Xác Định DTI Và Tài Liệu Chứng Minh Thu Nhập Dành Cho Sản Phẩm Vay Thế Chấp*" (Sheet: Income Docs - Handbook)

Scan & gửi toàn bộ thông tin về Admin theo địa chỉ: vaythechap@mafc.com.vn

*** Khi nhận bản sao, Sales phải đối chiếu với bản chính và đóng dấu sao y lên các bản sao nhận.**

Bước 2: Phê duyệt chính thức

1. Phòng Thẩm Định sẽ xem xét chứng từ và ra quyết định chính thức. *Lưu ý trong quá trình này Phòng Thẩm định sẽ yêu cầu bổ sung thông tin hoặc hiệu chỉnh thông tin nếu cần thiết. Admin sẽ thông báo cho Sales khi cần cung cấp thông tin*
2. Admin chuẩn bị và gửi Thông báo phê duyệt khoản vay đến Khách hàng, ĐTKD, Người bán xe
3. Sales sẽ thông báo đến Nhân viên bán xe trong trường hợp hồ sơ được phê duyệt

Bước 3: Khách hàng và Showroom ký kết hợp đồng và đi đăng ký xe

1. Khách hàng sẽ ký kết hợp đồng mua bán, thanh toán phần trả trước ($\geq 20\%$ giá trị xe) với Showroom
2. Showroom sẽ hoàn thành các bước đăng ký xe

Bước 4: Thu thập hồ sơ Tài sản Bảo đảm

Sales thu thập:

1. Bản chính "Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô" *hoặc* Bản chính giấy hẹn nhận "Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô" của Cơ quan/ Phòng Cảnh sát Giao thông có thẩm quyền (Áp dụng trong trường hợp Đại lý/ Phòng trưng bày bán xe đã ký Hợp đồng/ Thỏa thuận hợp tác với MAFC)
2. Bản sao/Hình ảnh Hợp đồng mua bán xe (Với Đại lý/ Phòng trưng bày bán xe);
3. Bản sao/Hình ảnh Phiếu thu/ Biên nhận thanh toán phần tiền tự có của Khách hàng;
4. Bản sao/Hình ảnh Hóa đơn bán xe (Hóa đơn GTGT);
5. Bản sao/Hình ảnh Chứng từ nguồn gốc xe: Phiếu kiểm tra chất lượng xuất xưởng (Đối với xe lắp ráp trong nước)

Sales chụp ảnh (nếu cần thiết) gửi các chứng từ tương ứng và gửi về Admin

Bước 5: Khách hàng ký Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân

1. Admin sẽ chuẩn bị Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân và gửi cho Sales
2. Sales in Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân và lấy chữ ký của Khách hàng
3. Sales Chụp hình Khách hàng lúc thực hiện ký tên hợp đồng
4. Sales in hình chụp và ký tên xác nhận lên hình chụp
5. Sales sao chép Giấy hẹn nhận Giấy chứng nhận đăng ký xe ô tô và ký tên xác nhận lên bản sao đó
6. Sales gửi bản sao Giấy hẹn nhận Giấy chứng nhận đăng ký xe ô tô có chữ ký của Sales & bộ Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân cho Admin
7. Admin sẽ kiểm tra bộ chứng từ, đăng ký Giao dịch đảm bảo & gửi cho CP

Bước 6: Giải ngân

1. CP kiểm tra thông tin và xác nhận giải ngân
2. Khoản vay sẽ được giải ngân vào Tài khoản chỉ định (Dealer hoặc Khách hàng – trường hợp Khách hàng vay bù đắp tài chính)
3. gửi bộ Hợp đồng Hợp Đồng Thế Chấp, Hợp Đồng Tín Dụng & Giấy đề nghị giải ngân chứng từ và Hợp Đồng Bảo Hiểm cho CP
4. Admin lưu trữ Giấy Chứng Nhận Đăng ký xe ô tô



Thank You