

Cạnh tranh phát triển

THỊ TRƯỜNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG

■ TS. Nguyễn Đức Hưng *



Thị trường tín dụng tiêu dùng thời gian gần đây đang diễn ra sự cạnh tranh sôi động giữa các ngân hàng và các tổ chức tài chính phi ngân hàng đang phát triển mạnh ở nước ta. Hiện nay, chỉ cần có đầy đủ giấy tờ pháp lý chứng minh được rằng bạn đang làm việc chính thức cho một doanh nghiệp, một cơ quan, hay một tổ chức nào đó được hưởng lương là có thể dễ dàng vay tiền cho mua sắm đồ cưới, mua xe máy, trang bị đồ dùng đắt tiền trong nhà, thậm chí là mua xe hơi và mua nhà đất,... Những

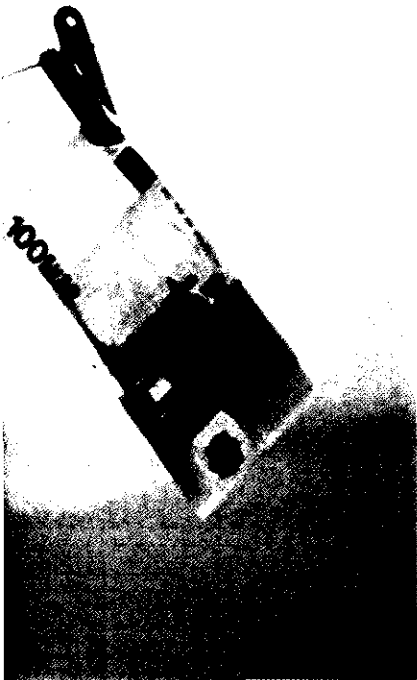
người khác tuy không có bảng lương và quyết định tuyển dụng, nhưng có tài sản đảm bảo thì có thể vay tiền cho con em đi du học, cho người thân đi chữa bệnh hay đi du lịch ở nước ngoài. Tất cả các ngân hàng thương mại và định chế tài chính không phải là ngân hàng cũng đang nhanh chóng nhảy vào thị trường tín dụng tiêu dùng đầy tiềm năng này.

Thị trường tín dụng tiêu dùng hình thành đã lâu nhưng kém phát triển

Trước đây, với hoạt động ngân hàng truyền thống ở nước ta, khách hàng chỉ có thể vay vốn cho

nhu cầu sản xuất, kinh doanh và làm dịch vụ. Khi vay vốn, nhìn chung, khách hàng phải có dự án khả thi, thể hiện rõ đối tượng đầu tư vốn vào sản xuất kinh doanh cái gì, sản phẩm và khả năng tiêu thụ ra sao, vòng quay vốn và thời hạn thu hồi vốn như thế nào,... kèm theo tài sản đảm bảo tiền vay hoặc tín chấp, thì mới có thể vay được vốn của ngân hàng thương mại.

Hiện nay, trong xu hướng hội nhập quốc tế, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng thương mại nhà nước, ngân hàng thương mại cổ phần, công ty tài chính,... đang



cạnh tranh mạnh mẽ với nhau phát triển các sản phẩm tín dụng tiêu dùng, thu hút khách hàng cá nhân. Đó là cho khách hàng vay tiền với mục đích tiêu dùng chứ không phải đầu tư cho sản xuất, kinh doanh, làm dịch vụ,... Đây là sản phẩm tín dụng xuất hiện từ lâu trên thế giới và hiện nay đang phát triển rất mạnh, nhất là ở các quốc gia có tiềm lực về kinh tế và cạnh tranh ngân hàng sôi động, nhưng mới phát triển một số năm gần đây tại Việt Nam.

Thực ra thì tín dụng tiêu dùng đã phát triển từ gần 10 năm qua ở nước ta, mà khởi nguồn cũng

... các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, công ty tài chính,... đang cạnh tranh mạnh mẽ với nhau phát triển các sản phẩm tín dụng tiêu dùng, thu hút khách hàng cá nhân. Đó là cho khách hàng vay tiền với mục đích tiêu dùng chứ không phải đầu tư cho sản xuất, kinh doanh, làm dịch vụ,...

nhu triển khai sớm, phát triển rộng chính là hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo&PTNT) Việt Nam. Các chi nhánh NHNo&PTNT huyện, thị xã ở các tỉnh, nhất là các huyện miền núi, vùng nông thôn triển khai cho vay tiêu dùng đối với giáo viên, cán bộ, nhân viên và lực lượng vũ trang trên địa bàn huyện. Ngân hàng và các trường học, đơn vị lực lượng vũ trang và cơ quan trên địa bàn phối hợp cho vay trên cơ sở bảng lương và có ý kiến của công đoàn cơ quan. Vốn ngân hàng cho giáo viên, cán bộ, nhân viên,... vay được sử dụng để mua sắm xe máy làm phương tiện đi lại thiết yếu, sửa chữa nhà ở, mua sắm ti vi, máy vi tính, và đồ dùng sinh hoạt khác. Phương thức trả góp hàng tháng trên cơ sở trích một phần tiền lương. Với cách làm này, có nhiều chi nhánh NHNo&PTNT đạt dư nợ cho vay tiêu dùng tới 40 - 50% tổng dư nợ trên địa bàn, phủ kín nhu cầu vay tiêu dùng tới tất cả

các trường học, cơ quan, đơn vị trên địa bàn. Đặc biệt là đến nay sản phẩm tín dụng tiêu dùng đã phát triển mạnh trong toàn hệ thống NHNo&PTNT, kể cả các chi nhánh ở những thành phố lớn, các khu công nghiệp có mạng lưới chi nhánh và tỷ lệ rủi ro tín dụng tiêu dùng rất thấp nếu không nói rằng hầu như không có.

Cạnh tranh đưa ra nhiều sản phẩm cho vay tiêu dùng tiện ích

Song cho đến nay, tất cả các ngân hàng thương mại (NHTM) đều đang triển khai nhiều giải pháp, cạnh tranh phát triển tín dụng tiêu dùng. Năng động nhất chính là các NHTM cổ phần, liên tục đưa ra các sản phẩm tiện ích, như: cho vay siêu tốc, đăng ký vay qua mạng Internet, lãi suất cho vay hấp dẫn, kỳ hạn cho vay dài, cho vay tới 80% giá trị ngôi nhà hay xe ô tô,... đồng thời các NHTM cổ phần chủ động tiếp thị qua nhiều kênh khác nhau, thậm chí phối hợp với công đoàn, với doanh nghiệp tổ chức giới thiệu

ngay tại nơi công nhân làm việc, cùng với đại lý ô tô hay chủ dự án nhà ở đi làm thủ tục thay cho khách hàng,...

NHTM cổ phần An Bình - ABBank, tung ra sản phẩm cho vay tín chấp đối với khách hàng thể nhân tối đa lên tới 200 triệu đồng cho mục đích tiêu dùng, thời hạn tối đa lên tới 5 năm và lãi suất cho vay hết sức cạnh tranh, dưới 1%/tháng. NHTM cổ phần Phương Nam tung ra sản phẩm cho khách hàng vay vốn mua nhà ở và đất ở tới 95% giá trị tài sản thế chấp.

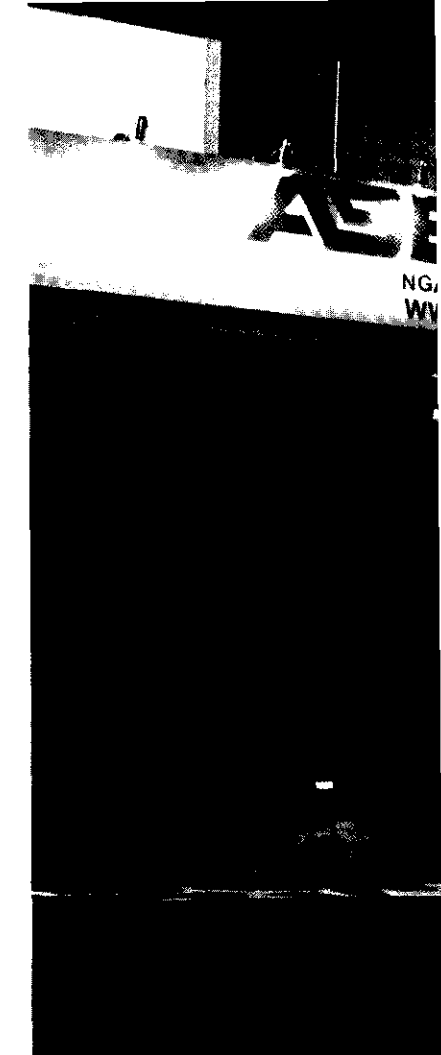
Đặc biệt mới đây, NHTM cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) tung ra sản phẩm cho khách hàng vay tiền mua căn hộ tại dự án Sky Garden III của Phú Mỹ Hưng với thời hạn vay tới 20 năm, trong đó, có tới 3 năm ân hạn bằng với thời gian nhận nhà. Lãi suất Eximbank đưa ra cũng chỉ có 1%/tháng vào loại thấp nhất trong khối NHTM cổ phần và thấp hơn cả Vietcombank. Mức cho vay tối đa tới 80% giá trị bất động sản thế chấp bằng chính căn hộ mua, hoặc tới 100% giá trị bất động sản nếu có thêm tài sản đảm bảo tiền vay khác.

Hàng loạt NHTM cổ phần khác như: Techcombank, Mekong Bank, Sacombank,... cũng cho khách hàng vay tiền mua nhà, mua căn hộ trong các dự án chung cư,... lên tới 70 - 80% giá trị ngôi nhà hay căn hộ, thời hạn vay tối đa tới 15 - 20 năm. Đặc biệt NHTM cổ phần Phát triển nhà

Thành phố Hồ Chí Minh cho vay tới 100% giá trị ngôi nhà và thời hạn vay tới 30 năm.

NHTM cổ phần Sài Gòn - Hà Nội - SHB, từ đầu tháng 11/2007 còn tung ra sản phẩm cho vay tín chấp có tính cạnh tranh lớn hơn. Đó là cho vay tín chấp tiêu dùng, dành cho khách hàng đang làm việc tại các đơn vị hành chính sự nghiệp, doanh nghiệp nhà nước, công ty liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và văn phòng đại diện các tổ chức nước ngoài. Theo đó, khách hàng chỉ cần có nguồn thu nhập ổn định từ 2,5 triệu đồng/tháng là có thể được vay, mức vay tối đa lên tới 300 triệu đồng.

Đối với khối ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài thì tập trung vào phân khúc thị trường, đó là nhắm đến những người có thu nhập khá trở lên. Đối tượng khách hàng này bao gồm: chủ doanh nghiệp, những người làm việc cho các cơ quan nước ngoài và dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, các đối tượng khác có thu nhập cao, có mua bảo hiểm nhân thọ tại các công ty bảo hiểm có uy tín. Sản phẩm được khối ngân hàng này tập trung vào chủ yếu là khách hàng mua căn hộ tại các khu chung cư, mua nhà ở của các dự án, mua ô tô mới tại các địa lý chính thức, vay tiền đi du học nước ngoài. Riêng sản phẩm tín dụng cho khách hàng vay mua nhà được khối ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài chú

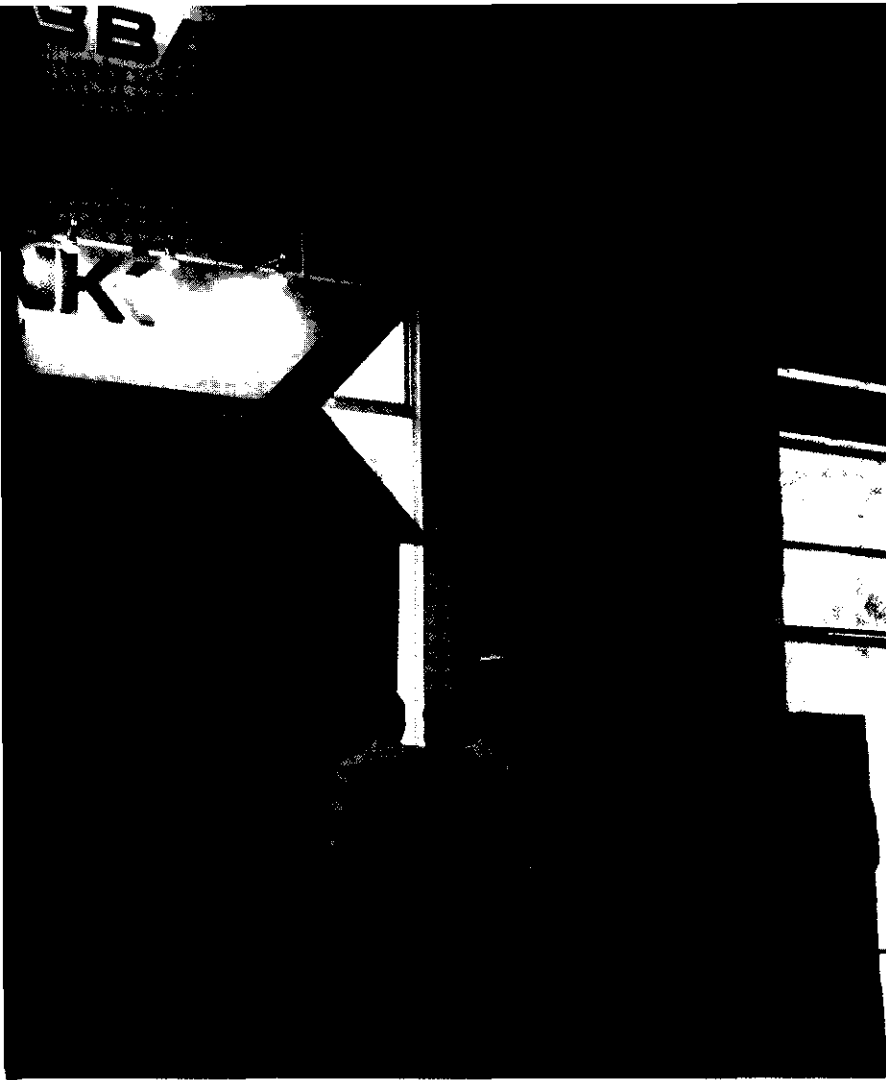


trọng tới các dự án có vốn đầu tư nước ngoài. Indovina Bank và VID Public Bank cho khách hàng vay với thời hạn tới 20 năm, riêng HSBC cho vay với thời hạn tới 25 năm.

Liệu có rủi ro bởi tạo ra thói quen: "xài trước, trả sau"!

Tuy nhiên, một số câu hỏi được đặt ra là cho vay ứng trước tạo thói quen thích tiêu dùng xa xỉ, "xài trước, trả sau" và khi khách hàng không trả được nợ có xảy ra cơn khủng hoảng tín dụng nhà ở như ở Mỹ hiện nay hay không!

Thực ra, lo ngại đó hoàn toàn có cơ sở, song các NHTM đều có nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro



AB Bank tung ra sản phẩm cho vay tín chấp đối với khách hàng thể nhân tối đa lên tới 200 triệu đồng cho mục đích tiêu dùng, thời hạn tối đa lên tới 5 năm

và nghiệp vụ này có tính thông lệ quốc tế, được đúc rút ra hàng chục năm, thậm chí là hàng trăm năm trên thế giới.

Để vay được tiền, khách hàng phải chứng minh nguồn thu nhập ổn định, có tính thuyết phục và có đầy đủ căn cứ của mình. Căn cứ vào nhu cầu vay và thu nhập, chi dùng tối thiểu hàng tháng, ngân hàng thương mại cho vay định kỳ hạn trả góp hàng tháng, hoặc hàng quý, hoặc 6 tháng 1 lần. Ngân hàng giữ giấy tờ bản chính tài sản đã qua đăng ký giao dịch bảo đảm và công chứng theo luật định. Trong hợp đồng vay vốn có các điều khoản ràng buộc chặt chẽ

nếu khách hàng không trả nợ chỉ cần sai một kỳ hạn theo cam kết là ngân hàng đã có thể xử lý tài sản được rồi. Nếu vay tiêu dùng dựa trên nguồn tiền lương thì khách hàng cũng phải có tài sản đảm bảo tiền vay, phải chứng minh được nguồn trả nợ của mình, đó là tiền cho thuê nhà, tiền cho thuê đất, hay các nguồn thu nhập khác,... phù hợp với kỳ hạn vay, kỳ hạn trả nợ, chứ thực ra NHTM là một định chế trung gian tài chính không thể “nhắm mắt” vung tiền ra cho khách hàng tiêu xài trước mà không gắn với trách nhiệm trả nợ. Tất nhiên, nếu như ngân hàng mở rộng quá mức tín

dụng tiêu dùng mua nhà ở, khi thị trường nhà đất xuống giá mạnh, kéo dài, số đông khách hàng không có nguồn trả nợ thì bắt buộc ngân hàng phải xiết nợ, thu hồi nhà để bán. Đây là trường hợp khủng hoảng tín dụng nhà ở tại nước Mỹ hiện nay, còn ở Việt Nam, các NHTM cũng đã dự báo và lường trước tình huống này.

Bên cạnh cho vay tiêu dùng có kỳ hạn với các món tiền lớn theo nghiệp vụ tín dụng trung, dài hạn nói trên, thì các ngân hàng thương mại trong nước, cũng như chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh còn có hai nghiệp vụ khá đó là thẻ tín dụng và thấu chi qua tài khoản.

Cả hai nghiệp vụ này cũng dựa trên cơ sở lương và thu nhập theo lương ổn định hàng tháng, dựa trên tài sản đảm bảo tiền vay là cầm cố sổ tiết kiệm, cổ phiếu hay chứng từ có giá khác. Theo đó, ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức thấu chi trên tài khoản, hay hạn mức chi tiêu theo từng loại thẻ tín dụng, có thể từ 20 triệu đồng, đến 250 triệu đồng, tùy theo mức lương, thu nhập hàng tháng hay tài sản đảm bảo hạn mức tín dụng. Trên cơ sở đó, chủ thẻ tín dụng, hay chủ tài khoản thấu chi được tiêu xài trước cho bất cứ nhu cầu gì của mình, vượt quá số dư trên tài khoản và trong hạn mức với lãi suất ưu đãi, thấp hơn lãi suất vay tiêu dùng nói trên, đến hết tháng phải chuyển trả nợ ngân hàng và lại được chi tiêu tiếp trong hạn mức của tháng tiếp theo.

Cho vay tiêu dùng kích thích tiêu dùng trong xã hội, thúc đẩy chu chuyển hàng hoá và dịch vụ, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đa dạng hoá dịch vụ ngân hàng, phân tán rủi ro trong cho vay. Một cặp vợ chồng trẻ, cùng làm việc trong các cơ quan có vốn đầu tư nước ngoài, hay có thâm niên làm việc trong lĩnh vực tài chính tiền tệ, hoặc có cơ sở kinh doanh riêng,... với mức thu nhập thường xuyên cả gia đình khoảng 12 triệu đồng/tháng thì không biết tích cóp bao giờ mới mua được 1 căn hộ khoảng 800 triệu đồng, vì ngoài chi tiêu thường nhật thì phải trả tiền thuê nhà tối thiểu cũng phải 1 triệu đồng một tháng. Không những vậy, đến khi tích cóp đủ tiền thì giá căn hộ không còn là 800 triệu đồng nữa và có thể phải ở vị trí khu chung cư rất xa nội thành. Song với sản phẩm tín dụng tiêu dùng của ngân hàng, cặp vợ chồng đó có thể vay đủ 800 triệu đồng, thanh toán cho chủ đầu tư để sở hữu và sử dụng căn hộ đó. Với thời hạn vay 10 năm, cặp vợ chồng đó chỉ cần trích ra mỗi tháng trả cả gốc và lãi khoảng 8,5 triệu đồng, mà lại có ngay một chỗ ở ổn định. Không những vậy, nhờ “an cư, lạc nghiệp” cặp vợ chồng đó còn có thể kiếm thêm thu nhập ngoài giờ và nguồn thu nhập khác, nên chỉ cần đến 5 năm đã trả hết nợ vốn vay mua căn nhà rồi, họ bán căn nhà đó đi khi thời giá cao hơn, có thể đạt tới 1,2 tỷ đồng, họ mua căn hộ mới cao cấp hơn cũng với hợp đồng tín

dụng tiêu dùng mới.

Một cặp vợ chồng trẻ đều là cán bộ giảng dạy tại một trường Đại học đóng trên địa bàn quận Đống Đa Hà Nội, đầu tháng 1/2007, vay 750 triệu đồng, với thời hạn 7 năm tại một NHTM cổ phần. Sử dụng số tiền vay ngân hàng này cộng với số tiền tích lũy và gần 100 triệu đồng vay người thân trong gia đình, Anh H mua căn hộ liền kề tại Khu đô thị Văn Quán, thành phố Hà Đông (Hà Tây) với giá 1,1 tỷ đồng. Mặc dù căn hộ chưa hoàn thiện nhưng đến nay, đã có khách hàng trả 2,6 tỷ đồng, song cặp vợ chồng này không bán mà chuẩn bị hoàn thiện để ở.

Còn đối với giáo viên vùng miền núi đi lại khó khăn, vay tiêu dùng của ngân hàng mua xe máy trị giá 20 triệu đồng làm phương tiện đi lại, trả dần trong 24 tháng, mỗi tháng trả góp cả gốc và lãi 1 triệu đồng. Lợi ích tín dụng tiêu dùng đối với khách hàng chính là ở chỗ đó.

Trong dịch vụ cho vay tiêu dùng thì cả người vay lẫn ngân hàng cho vay đều lo bị ồm dài hạn hay mất việc, thôi việc, song trường hợp đó rất ít xảy ra, mà có xảy ra thì ngân hàng cũng có cơ sở để thu nợ vì tài sản hình thành từ vốn vay cũng đồng thời là cơ sở bảo đảm tiền vay, bên cạnh lương và bảo hiểm xã hội của người vay.

Người vay cần cảnh giác với cách tính lãi suất phải trả

Hiện nay, một số ngân hàng công bố lãi suất cho vay tiêu dùng

tương đương với lãi suất cho vay thông thường, tức là từ 1,0%/tháng - 1,15%/tháng. Song, nhiều ngân hàng khác lại đưa ra lãi suất cho vay rất hấp dẫn, với mức lãi suất công bố chỉ có 0,85% - 0,90%/tháng, tương đương với lãi suất tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn 24 tháng đến 36 tháng. Nhìn bề ngoài thì lãi suất thấp như vậy, nhưng đây là loại hình cho vay trả góp. Khi ký hợp đồng tín dụng, ngân hàng cho vay cũng làm luôn một lịch trả góp định kỳ hàng tháng, hàng quý hay 6 tháng 1 lần. Lãi suất được tính trên cơ sở dư nợ đầu kỳ, nhưng trong quá thời gian vay vốn, khách hàng trả góp nên dư nợ giảm dần và số tiền lãi phải trả vẫn tính trên số nợ đầu kỳ đó, nên tính ra thực lãi suất phải trả lên tới 1,5% - 1,8%/tháng. Ví dụ một khách hàng vay 360 triệu đồng mua 1 chiếc xe ô tô, lãi suất ghi trên hợp đồng tín dụng là 0,9%/tháng. Theo lịch trả nợ, ngân hàng lập và khách hàng ký cam kết trả nợ cả gốc và lãi là 13.240.000 đồng, trong đó trả nợ gốc là 10 triệu đồng và lãi là 3,24 triệu đồng. Nhưng từ tháng thứ hai trả đi, số nợ gốc chỉ còn 350 triệu đồng, tháng thứ hai còn 340 triệu đồng,... hết năm thứ nhất, còn 240 triệu đồng và hết năm thứ hai, còn 120 triệu đồng,... nhưng tháng nào, khách hàng cũng phải trả 13,24 triệu đồng, tính ra thực lãi phải trả rất cao. Tuy nhiên, nhiều khách hàng không biết đến khi vay trả được vài tháng rồi thì mới nghi ngờ hỏi ngân hàng khi

đó mới rõ, thì hợp đồng tín dụng đã ký kết rồi. Trong khi đó, các ngân hàng cho vay với lãi suất từ 1,0% - 1,15%/tháng thì tính trên số nợ gốc thực tế, nên rõ ràng lợi cho khách hàng hơn. Bởi vậy trong trường hợp lựa chọn vay vốn với “lãi suất hấp dẫn” nói trên khi “ngỡ người ra về lãi suất thực, khách hàng muốn tắt toán hợp đồng để chuyển sang vay tiền ngân hàng khác thì không lấy đâu ra một lúc vài trăm triệu đồng để trả nợ ngay một lúc, đành “ngậm bồ hòn” chịu chấp nhận. Một số trường hợp khác tìm được nguồn trả nợ trước hạn thì lại bị phạt trả nợ trước hạn và trước đó ngay khi vay cũng đã phải nộp một khoản phí vay vốn rồi. Số phí này được tính trên số tiền vay và thời gian vay. Do đó, tính ra đường nào thì ngân hàng cũng nắm đằng “chuôi”, phần thiệt là khách hàng. Cách tính lãi suất và cách thu phí này thường xảy ra đối với nhiều NHTM CP, ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Bởi vậy, khi vay vốn tiêu dùng với lãi suất hấp dẫn, khách hàng cần hết sức cảnh giác!

Tiềm năng của thị trường tín dụng tiêu dùng Việt Nam vẫn rất lớn

Nhìn thấy tiềm năng lớn của thị trường tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam, với số dân là hơn 80 triệu người và phần đông là dân số trẻ, năng động, thu nhập không ngừng được cải thiện, nhu cầu tiêu dùng đang tăng cao, nên không chỉ các ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng

trong nước mà nhiều định chế tài chính cung ứng dịch vụ tiêu dùng hàng đầu thế giới.

Ngay từ năm 2006, General Electric Money (GE Money), một chi nhánh của Tập đoàn General Electric của Mỹ đã được cấp giấy phép mở Văn phòng đại diện tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Đây là bước hoạt động đầu tiên chuẩn bị cho hoạt động của một chi nhánh tại Việt Nam. GE Money có thế mạnh và sẽ mở rộng các hoạt động dịch vụ tiêu dùng, tín dụng cá nhân,... GE Money được biết hoạt động khá thành công tại thị trường Trung Quốc, đặc biệt trong lĩnh vực tài trợ cho khách hàng cá nhân mua xe ô tô.

Công ty tín dụng tiêu dùng Societé Générale Viet Finance, thuộc tập đoàn Societé Générale lớn thứ hai ở Pháp và thứ tư ở châu Âu, được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp giấy phép đã khai trương hoạt động tại thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2007, với số vốn điều lệ 20 triệu USD.

Trước đó, Công ty tín dụng tiêu dùng Prudential cũng đã đi vào hoạt động, cung cấp các dịch vụ tín dụng: mua nhà ở, mua xe ô tô và các nhu cầu vay tiêu dùng khác của khách hàng.

Nhiều tập đoàn cung ứng dịch vụ tín dụng tiêu dùng của Mỹ, Pháp, Nhật,... cũng đang có kế hoạch mở rộng hoạt động tại Việt Nam.

Dự báo, năm 2008 và thời gian tới, thị trường tín dụng tiêu dùng ở Việt Nam tiếp tục phát triển

manh mẽ và cạnh tranh sôi động, với sự tham gia đông đảo của hầu hết các NHTM và định chế tài chính phi ngân hàng được phép hoạt động nghiệp vụ này. Những vấn đề đặt ra về môi trường pháp lý, về quản lý nhà nước,... theo tác giả bài viết chưa có vấn đề gì đáng quan tâm. Song về nghiệp vụ quản lý rủi ro của NHTM, định chế tài chính cung cấp dịch vụ tín dụng tiêu dùng thì cần quan tâm. Trước tiên đó là dự báo xu hướng biến động của thị trường nhà đất. Bởi vì thị trường này ở nước ta cũng như nhiều khu vực trên thế giới đều có tăng trưởng mạnh và có suy giảm kéo dài, từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Cho đến nay, chưa có số liệu chính xác về dư nợ cho vay đầu tư vào bất động sản so với tổng dư nợ của các ngân hàng thương mại; đồng thời chưa có tổng kết thực tiễn tỷ lệ đó bao nhiêu là an toàn. Song, mỗi NHTM cần xây dựng cho mình một tỷ lệ hợp lý để hạn chế, phòng ngừa rủi ro. Thứ hai đó là mục đích sử dụng vốn vay tiêu dùng, có thực chất đầu tư đúng với nội dung trong đơn xin vay vốn và trong hợp đồng tín dụng hay không. Bởi trong thực tế, chắc chắn có khách hàng vay vốn tiêu dùng đầu tư cho chứng khoán hoặc lĩnh vực kinh doanh khác có mức độ rủi ro cao hơn, nên cần quan tâm tới kiểm tra sử dụng vốn vay của khách hàng. ■

** Tạp chí Ngân hàng*