

Đã đến lúc Việt Nam cần có công ty thông tin tín dụng tiêu dùng

ThS. Nguyễn Hữu Dương

NHNN

Trong những năm gần đây, hoạt động tín dụng tiêu dùng và tín dụng thẻ tại Việt Nam đã phát triển khá sôi động. Về tín dụng tiêu dùng, theo điều tra sơ bộ, hiện tại có khoảng 3 triệu khách hàng đang có dư nợ tại các ngân hàng thương mại (NHTM), trong đó hiện đang lưu trữ tại kho CIC khoảng 2 triệu hồ sơ khách hàng cá nhân vay chủ yếu cho tiêu dùng. Còn với tín dụng thẻ, tăng bình quân 100%/năm, theo khảo sát sơ bộ của CIC đến 5/2006 (mới thu thập được số liệu của 16 ngân hàng) thì đã có gần 1 triệu khách hàng được cho vay theo hình thức tín dụng thẻ với dư nợ hơn 10 nghìn tỷ đồng. Nếu thống kê đầy đủ thì mảng tín dụng này cũng chiếm tỷ

lệ không nhỏ trong hoạt động tín dụng và xu hướng phát triển ngày càng tăng cao. Thực tế đã xuất hiện nhiều rủi ro trong kinh doanh tín dụng tiêu dùng, tín dụng thẻ và nguy cơ tiềm ẩn rủi ro cũng rất lớn có thể ảnh hưởng đến an toàn của hệ thống và là một tác nhân gây cản trở sự phát triển đối với các nghiệp vụ này của ngân hàng. Gần đây, đã xuất hiện nhiều hình thức mới của tội phạm lừa đảo, chiếm đoạt tài sản thông qua các dịch vụ cho vay tiêu dùng như mua nhà, mua xe ô tô dưới hình thức cho thuê tài chính hoặc cho vay trả góp... Vì vậy, thực tế đòi hỏi phải sớm thực hiện việc thu thập, xử lý cung cấp thông tin về khách hàng tiêu dùng và tín dụng thẻ để phục vụ cho hoạt động kinh

doanh của các NHTM vì sự phát triển an toàn và bền vững.

Kinh nghiệm ở hầu hết các quốc gia, các tổ chức cho vay thường chia sẻ thông tin về mức độ tin cậy tín dụng của khách hàng vay là cá nhân tiêu dùng, khách hàng thẻ tín dụng (credit card). Việc chia sẻ này có thể diễn ra theo 2 con đường tự nguyện hoặc bắt buộc. Hình thức tự nguyện được thực hiện qua các công ty thông tin tín dụng (TTTD) tiêu dùng (Credit Bureau - viết tắt là CB), thường được thiết lập bởi chính các tổ chức cho vay và được điều hành hoạt động bởi một bên thứ ba. Hình thức bắt buộc thông qua các công ty TTTD công, trực thuộc NHTW. Các CB thường thu

thập thông tin về khách hàng vay thông qua các tổ chức tín dụng (TCTD). Đồng thời họ thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác như tòa án, cơ quan công cộng, cơ quan thuế... và hoàn thiện thành từng hồ sơ về khách hàng riêng biệt. Các TCTD cung cấp thông tin cá nhân về khách hàng vay cho các CB sẽ được quyền truy cập vào kho dữ liệu TTTD để nhận những

Trong kinh doanh tín dụng tiêu dùng, tín dụng thẻ nguy cơ tiềm ẩn rủi ro cũng rất lớn, có thể ảnh hưởng đến an toàn của hệ thống, và là một tác nhân gây cản trở sự phát triển đối với các nghiệp vụ này của ngân hàng

Ảnh: NH



thông tin một cách chính xác, kịp thời. Hoạt động của các CB là dựa trên nguyên tắc hai chiều, được xây dựng trên nguyên tắc ký kết hợp đồng cung cấp và khai thác TTTD giữa các CB và các TCTD.

Sản phẩm của một CB có thể có nhiều loại, phụ thuộc vào những thông tin thu thập được và loại hình tín dụng (tín dụng tiêu dùng, cho vay thế chấp, tín dụng thương mại, tín dụng thẻ...). Báo cáo TTTD có thể là những thông tin đơn giản về nợ xấu hay vỡ nợ (là những thông tin tiêu cực), hay là những báo cáo chi tiết về tài sản và nguồn vốn, tài sản đảm bảo, cấu trúc kỳ hạn nợ, phương thức thanh toán, nhân công hay lịch sử của khách hàng vay (là những thông tin tích cực). Ngoài ra, các CB còn cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng khác như dịch vụ "chấm điểm tín dụng" đối với khách hàng vay theo những tiêu chí cụ thể, dựa trên các đặc điểm hay lịch sử của khách hàng, danh sách khách hàng có vi phạm tín dụng, thanh toán, danh sách khách hàng có dấu hiệu gian lận...

Các nội dung về thu thập, xử lý, cung cấp thông tin ra đối với cá nhân cũng gần giống như với thông tin tín dụng doanh nghiệp đang thực hiện tại CIC, tuy nhiên, phạm vi, mức độ có thấp hơn. Ví dụ, các nội dung trong một bản trả lời tin của công ty TTTD tiêu dùng Hồng Kông về trường hợp khách hàng cá nhân có thể cố ý gian lận, thông tin về khách hàng do ngân hàng hỏi không khớp với thông tin đang lưu trữ tại công ty TTTD, như:

- Số thẻ căn cước là giả mạo hoặc là số thẻ của người khác đã báo mất, tài khoản đã bị người khác sử dụng.

- Đúng tên và số thẻ căn cước nhưng không phù hợp về địa chỉ, điện thoại so với cơ quan quản lý thẻ căn cước (có thể cố ý gian lận thông tin).

- Sự không phù hợp các thông tin khác như: tuổi, nghề nghiệp,...

- Đã có tên trong danh sách khách hàng có vi phạm tín dụng, thanh toán séc.

- Có một số lượng lớn bất thường về nhiều ngân hàng cùng lúc hỏi tin về khách hàng này.

Với những dấu hiệu này, ngân hàng có thể làm căn cứ xem xét không cấp tín dụng hoặc không cho phát hành thẻ credit card để phòng tránh rủi ro.

Như vậy, từ các dữ liệu thu thập từ rất nhiều nguồn tin cậy khác nhau, bằng kỹ thuật xử lý thông tin tiên tiến, công ty TTTD tiêu dùng có thể cung cấp rất nhiều sản phẩm hữu ích cho các NHTM. Vì vậy, trong cơ cấu hệ thống TTTD ngân hàng của các nước thường có công ty TTTD tiêu dùng. Do đặc điểm khách hàng tiêu dùng và tín dụng thẻ là quy mô khoản vay nhỏ, số lượng khách lớn, kỹ thuật thu thập, xử lý không phức tạp, mức độ ảnh hưởng tác động, khi có rủi ro, đến an toàn hệ thống ngân hàng thấp hơn đối với cho vay doanh nghiệp, nên hầu hết các nước đều thành lập công ty cổ phần để làm việc này. Việc có thêm sở hữu tư là không đối kháng và không ảnh hưởng tới lợi ích của toàn hệ thống TTTD ngân hàng. Thực tế tại một số nước trong khu vực đã phát triển mạnh Credit Bureau và đã có nhiều đóng góp trong phát triển tín dụng.

Qua nghiên cứu thực tế cho thấy hệ thống TTTD nói chung và TTTD tiêu dùng nói riêng là rất

cần thiết, nó đóng vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo an toàn cho hoạt động của các TCTD, mang lại lợi ích cho khách hàng và góp phần phát triển kinh tế. Kể từ sau khủng hoảng kinh tế Châu Á 1997, Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Trung ương (NHTW) các nước đã chú trọng đến nghiên cứu và phát triển hệ thống TTTD tiêu dùng, nên các nước trên thế giới và hầu hết các nước trong khu vực đã củng cố, hoàn thiện hoặc xây dựng mới hệ thống TTTD tiêu dùng. Các nước trong khu vực đã có công ty TTTD tiêu dùng là: Trung Quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc, Nhật Bản, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Philippin, Indônêsi... Chỉ còn Việt Nam, Lào, Cam Pu Chia là chưa có công ty TTTD tiêu dùng.

Đã đến lúc Việt Nam cần thành lập công ty TTTD tiêu dùng

Đến nay, hệ thống TTTD ngân hàng Việt Nam đã hình thành gần 15 năm và đi vào hoạt động tương đối có nề nếp hiệu quả. Hệ thống gồm 3 nhóm tham gia chính là CIC, các chi nhánh NHNN và các NHTM. Về nội dung hoạt động nghiệp vụ thì cơ bản, hệ thống TTTD ngân hàng VN đã thực hiện 3 nghiệp vụ là báo cáo TTTD doanh nghiệp, báo cáo TTTD về cá nhân và nghiệp vụ XLTD doanh nghiệp. Tuy nhiên, xét về thực chất thì nghiệp vụ báo cáo TTTD cá nhân tuy đã làm nhưng quy trình, nội dung vẫn thực hiện gần giống như báo cáo đối với doanh nghiệp, chưa được tách bạch, chưa thực hiện đúng các nội dung thông tin về cá nhân tiêu dùng.

Vì vậy, Việt Nam cần tạo điều kiện để thực hiện tốt nghiệp vụ

TTTTD về cá nhân tiêu dùng và tín dụng thẻ, tốt nhất là nên hình thành công ty TTTD tiêu dùng, việc có thêm sở hữu tư thậm chí còn tạo thêm nhân tố để CIC có điều kiện đi sâu vào nghiệp vụ báo cáo TTTD doanh nghiệp, nhằm theo dõi rủi ro tín dụng ở tầm ảnh hưởng lớn hơn.

Xuất phát từ lý luận, cũng như từ đòi hỏi thực tế của các NHTM, xét về khả năng, điều kiện và năng lực của các đơn vị trong hệ thống TTTD ngân hàng Việt Nam trong việc xây dựng hệ thống chia sẻ TTTD tiêu dùng, để đáp ứng cho hoạt động này nhằm hạn chế rủi ro trong hệ thống ngân hàng, có thông tin phục vụ ngay cho các TCTD, chúng tôi đề xuất phương án thành lập công ty TTTD tiêu dùng tại Việt Nam như sau.

Về sở hữu, đề nghị thành lập công ty cổ phần, các cổ đông tham gia gồm có CIC, các NHTM trong nước, công ty TTTD đa quốc gia có kinh nghiệm trong lĩnh vực này, dự kiến tỷ lệ tham gia góp vốn như sau: CIC tham gia vốn 20%; một số NHTM lớn tham gia 60%; đối tác nước ngoài tham gia 20%.

Các đối tác nước ngoài tham gia cổ phần có ý nghĩa rất quan trọng, đặc biệt trong giai đoạn khởi đầu về việc cung cấp kỹ thuật, công nghệ, kinh nghiệm và đặc biệt là uy tín của họ trên khắp toàn cầu sẽ làm cho tất cả các cổ đông yên tâm tham gia đầu tư.

Sự tham gia của các NHTM là rất quan trọng, vì chính sự tham gia này sẽ làm cho các NHTM yên tâm là dữ liệu của họ sẽ được quản lý và cung cấp một cách phù hợp, đem lại lợi ích cho chính họ, họ là người có quyền kiểm soát, điều hành và cung cấp tài chính

cho hoạt động vì vậy sẽ mang lại sự thành công cho công ty.

Để công ty có thể ra đời, hoạt động thì CIC, với tư cách là cơ quan đầu mối có vai trò rất quan trọng trong việc giúp Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành hướng dẫn quy chế hoạt động, tạo hành lang pháp lý trong việc kết nối với các đối tác để vận động thành lập công ty.

Về mặt tổ chức, ngoài ban lãnh đạo, các phòng hành chính, quản trị, tài vụ, thì cần có 2 phòng nghiệp vụ là phòng TTTD tiêu dùng và phòng TTTD thẻ với các yêu cầu như sau:

Chức năng: thu thập, xử lý và cung cấp TTTD tiêu dùng, tín dụng thẻ cho các NHTM nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tiêu dùng, tín dụng thẻ.

Nhiệm vụ: (i) Làm trung gian phối hợp với các NHTM để xây dựng kho dữ liệu về thông tin cá nhân tiêu dùng, tín dụng thẻ trên lãnh thổ Việt Nam, và cùng nhau chia sẻ sử dụng hữu ích kho thông tin này; (ii) Tổ chức thu thập thông tin về cá nhân tiêu dùng, tín dụng thẻ từ các NHTM, các thông tin khác có liên quan (như vi phạm thanh toán, vi phạm sử dụng séc, liên quan đến tranh chấp, kiện tụng,...) từ các cơ quan hợp pháp và các phương tiện thông tin đại chúng; (iii) Xử lý thông tin và tập hợp theo mã khách hàng cá nhân duy nhất. Tạo lập thành các báo cáo: Danh sách cá nhân đã từng vi phạm thanh toán, séc, vỡ nợ, danh sách khách hàng có hiện tượng gian lận, giả mạo, vay đồng thời tại nhiều NHTM, chấm điểm tín dụng đối với khách hàng cá nhân...; (iv) Cung cấp thông tin theo định kỳ và theo từng lần hỏi

tin của NHTM và cung cấp thông tin cho CIC NHNN theo quy định.

Về yêu cầu lao động, điều tra sơ bộ hiện có tổng số 3 triệu khách hàng, theo kinh nghiệm của các công ty TTTD tiêu dùng trong khu vực thì mỗi cán bộ chịu trách nhiệm khoảng 200.000 hồ sơ khách hàng là phù hợp. Dự kiến số lượng cán bộ cần cho mỗi phòng này trong giai đoạn đầu là 15 người.

Yêu cầu về công nghệ tin học, truyền thông áp dụng cho nghiệp vụ này rất cao, việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin phải có chương trình phần mềm riêng thích hợp đối với từng nghiệp vụ và phải on-line thông qua Web. Yêu cầu bảo mật, chống xâm nhập, hoặc để tiết lộ, rò rỉ thông tin cá nhân là rất quan trọng.

Về thời gian thành lập, đề nghị NHNN Việt Nam nên khẩn trương xúc tiến sớm, theo kinh nghiệm của Hồng Kông, Singapore, Thái Lan... từ khi NHTW cho phép thành lập đến khi ra đời công ty TTTD tiêu dùng cũng phải mất từ 2 đến 3 năm, trong khi nền hành chính của họ làm việc rất hiệu quả.

NHNN Việt Nam cũng đã và đang có nhiều cố gắng trong việc nghiên cứu để đẩy mạnh hoạt động của hệ thống thông tin tín dụng, theo chúng tôi, đây cũng chính là một giải pháp quan trọng để hoàn thiện hệ thống TTTD nhằm góp phần ngăn ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng và bảo đảm an toàn, phát triển bền vững hệ thống ngân hàng Việt Nam, đáp ứng nhu cầu của tiến trình đổi mới nền kinh tế đất nước theo hướng phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập kinh tế quốc tế. ■