

Rủi ro tín dụng và bảo hiểm tín dụng

PHÙNG BẮC LỘC

Trung tâm đào tạo NHCT

Hoạt động tín dụng ngày càng đa dạng và phong phú

Ngày 31/12/2001 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành qui chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng tại Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN. So với các văn bản trước, qui chế này tạo ra mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng thông thoáng hơn cả về hồ sơ thủ tục, lãi suất và quyền phán quyết cho vay. Tiếp theo đó, các ngân hàng thương mại (NHTM) đã ban hành hướng dẫn chi tiết thực hiện qui chế cho vay trên phù hợp với điều kiện hoàn cảnh của ngân hàng mình. Đồng thời các ngân hàng đã đưa ra hàng loạt sản phẩm tín dụng mới nhất là cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng, cho vay theo hạn mức thấu chi... Quá trình hội nhập quốc tế và lộ trình AFTA cũng như lộ trình thực hiện Hiệp định thương mại Việt - Mỹ buộc các NHTM Việt Nam phải mở rộng và đi sâu vào lĩnh vực cho vay tiêu dùng và phát hành thẻ tín dụng tới từng cá nhân người vay với hạn mức tùy theo thu nhập, vị thế xã hội của họ. Đồng thời với cho vay nền kinh tế phát triển sản xuất kinh doanh, cho vay tiêu dùng là tiềm năng tăng trưởng tín dụng và tạo ra những cơ hội mới phát triển các NHTM Việt Nam.

Sáu tháng đầu năm 2002, thực hiện Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN dư nợ cho vay của các NHTM đều tăng trưởng từ 20% đến 50%. Điều này chứng tỏ các NHTM đóng góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam bảo đảm mức tăng trưởng GDP như kế hoạch đề ra.

Song trong sự tăng trưởng tín dụng đó cũng chứa đựng những nguy cơ tiềm ẩn của nợ quá hạn và nợ khó đòi. Loại trừ việc chuyển nợ quá hạn cho những lãi không trả được đúng hạn và nợ không được trả đúng kỳ hạn (cho những khoản vay trả làm nhiều kỳ) là qui định mới theo Quyết định

1627, thì nợ quá hạn còn lại vẫn ở mức độ quá giới hạn cho phép. Tuy nhiên điều này chưa hẳn là lỗi của các ngân hàng và cán bộ tín dụng.

Rủi ro tín dụng như là một sản phẩm tất yếu của cơ chế kinh tế thị trường

● Các rủi ro tín dụng bao gồm: Không thu được lãi và vốn vay đúng hạn và không thu đủ lãi và vốn vay như qui định, thậm chí có thể bị mất toàn bộ.

● Nguyên nhân của các rủi ro là:

- Về phía người vay bao gồm 2 nhóm: không gian lận và gian lận.

Với nhóm không gian lận, gồm các nguyên nhân sau:

+ Trình độ quản lý kinh doanh của người vay chưa tốt, có thể nói là yếu kém. Đây là nguyên nhân chủ yếu nhất.

+ Bị ban hàng lừa đảo thông qua hoạt động kinh tế.

+ Bị ban hàng gặp khó khăn tạo nên phản ứng dây chuyền.

+ Do các yếu tố khách quan mang lại như thay đổi cơ chế chính sách, thiên tai, hoả hoạn...

Với nhóm gian lận, bao gồm các nguyên nhân sau:

+ Người vay sử dụng tiền sai mục đích, không sinh lời hoặc ứ đọng vào tài sản không có nguồn trả nợ.

+ Người vay cố tình gian lận số liệu trong hồ sơ vay (như báo cáo tài chính, hợp đồng kinh tế, phương án sử dụng tiền vay, giấy tờ pháp lý về tài sản bảo đảm).

+ Người vay cố tình chây ì, chậm trả để chiếm dụng, quay vòng vốn.

+ Người vay cố tình lừa đảo, chiếm đoạt, bỏ trốn.

- Về phía ngân hàng:

+ Do trình độ cán bộ xét duyệt cho vay yếu kém, thiếu các thông tin cần thiết để thẩm định cho vay, không phát hiện được gian lận lừa đảo.

+ Do thiếu trách nhiệm và vi phạm đạo đức nghề nghiệp, trong đó có cả cá nể, dễ dãi, trục lợi cá nhân.

+ Do mạo hiểm trong kinh doanh, biết được rủi ro nhưng coi thường hậu quả có thể xảy ra, vẫn cho vay khi thu

được lãi suất tương đối hấp dẫn.

- Về môi trường kinh doanh, có các nguyên nhân sau:

+ Sự suy thoái kinh tế của từng ngành hoặc cả nước.

+ Sự thay đổi chính sách của nhà nước với ngân hàng và với người vay.

+ Sự thay đổi của các văn bản pháp lý.

+ Sự mất ổn định về chính trị xã hội (đỉnh công, bãi công...).

+ Sự thay đổi nhu cầu sản phẩm (chất lượng, mẫu mã, thị hiếu) sau nhiều năm với đầu tư dài hạn.

+ Sự cạnh tranh về giá cả hoặc đầu cơ trục lợi gây nên giảm giá bất thường hoặc ứ đọng sản phẩm.

Các biện pháp của ngân hàng phòng ngừa rủi ro

Hầu hết các ngân hàng đều xây dựng qui trình cho vay, tăng cường kiểm tra giám sát trước, trong và sau khi cho vay, phát hiện kịp thời những dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng có thể xảy ra để tư vấn cùng người vay tìm biện pháp xử lý, hạn chế. Song dù có làm tốt công tác đề phòng hạn chế, tổn thất, phòng ngừa rủi ro bao nhiêu chăng nữa thì rủi ro và tổn thất vẫn xảy ra như một tất yếu khách quan vì những nguyên nhân khách quan không thể lường trước được. Các NHTM đã phải đầu tư không ít công sức để xử lý các khoản nợ có vấn đề như gia hạn nợ, miễn giảm lãi, khoan nợ cho những khoản tín dụng của doanh nghiệp gặp khó khăn khách quan mang lại và theo các qui định của Ngân hàng Nhà nước. Song song với các biện pháp trên, các NHTM còn trích lập quỹ dự phòng rủi ro, tiến hành xoá nợ cho các khoản tín dụng không thể thu hồi được sau khi đã dùng các biện pháp trên, xử lý tài sản bảo đảm. Đây là hậu quả làm cho các NHTM bị giảm lãi kinh doanh vì phải trích lập quỹ dự phòng và thậm chí mất vốn kinh doanh khi quỹ dự phòng không đủ bù đắp. Theo cơ chế hiện hành, NHTM chỉ cho doanh nghiệp vay với tổng mức các hợp đồng tín dụng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng mình. Các

NHTM ngoài quốc doanh có vốn tự có thấp nên mức cho vay cao nhất với 1 doanh nghiệp thường là trên dưới 10 tỉ đồng, đây là mức yêu cầu được vay thông thường của 1 doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này làm cho các NHTM ngoài quốc doanh buộc phải xử lý vấn đề: cho vay để giữ được khách hàng hoặc không cho vay thì sẽ mất khách hàng. Hay nói một cách khác, họ phải lựa chọn giữa an toàn sinh lời thấp hoặc mạo hiểm sinh lời cao trong kinh doanh. Nếu mạo hiểm, chấp nhận rủi ro trong khi vốn tự có thấp, dư nợ cho vay không cao, quỹ dự phòng rủi ro không nhiều, thì khi sự việc xảy ra, hậu quả sẽ là ngân hàng gặp khó khăn về tài chính, mất khả năng thanh toán nguồn vốn huy động đã đến hạn. Điều này cho thấy không chỉ những NHTM QD cần đến biện pháp bảo hiểm tín dụng, mà các NHTM ngoài quốc doanh còn cần hơn nữa.

Bảo hiểm tín dụng

Có thể nói quỹ dự phòng rủi ro của các NHTM chính là quỹ bảo hiểm tín dụng. Song việc thành lập và sử dụng quỹ này bị phân tán tại các ngân hàng và không kịp thời bù đắp những khoản ứ đọng hoặc mất vốn kinh doanh của ngân hàng. Điều cơ bản nữa là khi gặp rủi ro, các ngân hàng không có lá chắn kinh tế bù đắp kịp thời, phải đưa ra nhiều biện pháp, nhiều người tham gia vào công việc ứng phó khiến công việc kinh doanh bị ảnh hưởng ít nhiều hoặc gián đoạn. Vậy có nên thành lập Quỹ bảo hiểm tập trung sẵn sàng hỗ trợ cho các ngân hàng khi gặp rủi ro được bảo hiểm để bù đắp kịp thời và đầy đủ thiệt hại hay không? Sau khi bù đắp xong thì tổ chức quản lý hay kinh doanh quỹ bảo hiểm này là người thế quyền ngân hàng giải quyết những nợ tồn đọng với vai trò là người mua bán nợ của ngân hàng.

Trên thực tế khi định giá các khoản cho vay (lãi suất) NHTM thường dựa trên các yếu tố:

1. Phí tổn trả lãi trực tiếp cho các nguồn huy động để cho vay;
2. Chi phí khai thác điều hành khoản vay;
3. Chi phí thu hồi nợ vay;
4. Chi phí bảo quản tài sản cầm cố thế chấp;
5. Chi phí quản lý chung của ngân hàng;
6. Chi phí cho lãi suất cạnh tranh

(nếu có);

7. Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng.

Như vậy các chi phí từ 1 đến 5 là những chi phí có tính chất cứng, chi phí 6 và 7 có tính chất mềm thích ứng với từng doanh nghiệp. Hiện nay chúng ta đang áp dụng "lãi suất thoả thuận" thì vấn đề trên càng được thể hiện rõ nét hơn. Trong cơ cấu lãi suất rõ ràng có phần để dự phòng rủi ro tín dụng, hay nói một cách khác, đã có phần để trích lập nên quỹ bảo hiểm tín dụng. Vậy nên tập trung và sử dụng quỹ này như thế nào để có lợi nhất?

Những đề xuất và kiến nghị

Những phân tích nêu trên đã cho chúng ta thấy rõ sự cần thiết phải có bảo hiểm tín dụng và cũng đã có căn cứ pháp lý hình thành, hạch toán phí bảo hiểm tín dụng. Tổ chức nào đứng ra bảo hiểm tín dụng cần đảm bảo được các yêu cầu sau đây:

- Phát huy được quy luật lấy số đóng không tổn thất bù số ít bị tổn thất.

- Thực sự là lá chắn kinh tế của các NHTM bù đắp đầy đủ kịp thời tổn thất xảy ra.

- Khi rủi ro tổn thất xảy ra, tổ chức bảo hiểm thế quyền ngân hàng đứng ra xử lý, ngân hàng yên tâm tập trung vào hoạt động phát triển kinh doanh. Với vai trò thế quyền, tổ chức bảo

hiểm sẽ giải quyết các vấn đề một cách khách quan hơn nhu gia hạn nợ, miễn giảm lãi, khoan nợ, thu hồi thanh lý tài sản thế chấp, thu hồi công nợ... và đưa ra xét xử trước cơ quan pháp luật những người vi phạm.

Trên cơ sở đó chúng tôi xin kiến nghị cơ quan bảo hiểm có thể là:

- Do một doanh nghiệp bảo hiểm đảm nhận với vai trò chuyên kinh doanh trên lĩnh vực rủi ro, trong đó có rủi ro tín dụng. Hiện nay số lượng các ngân hàng tại Việt Nam chưa nhiều, để đảm bảo quy luật số đông bù số ít thì chỉ để 1 doanh nghiệp bảo hiểm đủ mạnh tổ chức thực hiện, đó là Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam - nơi có nhiều ưu thế về vốn, nghiệp vụ chuyên môn, đội ngũ cán bộ và các chi nhánh, có khả năng bù đắp rủi ro tín dụng từ nguồn quỹ bảo hiểm rủi ro khác.

- Do Ngân hàng Nhà nước đứng ra thành lập với các chân rết là công ty "mua bán nợ" đã được thành lập tại một số NHTM.

- Thành lập Hội bảo hiểm tương hỗ rủi ro tín dụng giữa các ngân hàng. Mức phí tương hỗ ban đầu đóng trên cơ sở dư nợ cho vay của năm trước. Trong năm bảo hiểm nếu ngân hàng nào được trả tiền bồi thường lớn hơn tiền đóng góp thì phí năm sau sẽ phải nộp cao hơn với số tiền tương ứng. ☺

Tin tức

Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam: Tiềm năng còn rất lớn

Thực tế cho thấy khả năng mở rộng thị trường bảo hiểm nhân thọ (BHNT) đang rất lớn. Hiện nay trên thị trường Việt Nam đã có tới 80 sản phẩm BHNT khác nhau; tốc độ gia tăng thu phí BHNT năm 2001 đạt gần 2.800 tỷ đồng, chiếm khoảng 55% phí bảo hiểm toàn thị trường, tăng gấp 2 lần so với năm trước, và dự kiến đạt mức 4.200 - 4.500 tỷ đồng vào năm 2002. Việt Nam đã có 15 công ty, DN kinh doanh bảo hiểm, trong đó 4 công ty có 100% vốn nước ngoài, 5 công ty liên doanh. Trong đó hầu hết các công ty đều đã kinh doanh loại hình BHNT, hoặc đang có kế hoạch phát triển trong thời gian tới. Cho đến nay Việt Nam mới có khoảng 1,5/80 triệu dân tham gia mua BHNT, tập trung tại các thành phố lớn. Theo đánh giá, với số dân là 80 triệu người, mức thu nhập bình quân đầu người và nhu cầu của người dân về tiết kiệm tiền ngày càng tăng... thì doanh thu từ phí BHNT có khả năng đạt mức 18.000 tỷ đồng vào năm 2007.

Tuy nhiên để khai thác hết tiềm năng của thị trường này, cần phải tăng sức hấp dẫn của bảo hiểm, ngoài việc Nhà nước xây dựng các nghị định, cơ chế chính sách phù hợp, các DN phải đặc biệt chú trọng việc phát triển, đa dạng hóa các loại hình sản phẩm BHNT, làm cho mọi người dân, kể cả người có thu nhập thấp cũng được tiếp cận với các sản phẩm BHNT. Đây cũng là mục tiêu quan trọng để phát triển thị trường BHNT trong thời gian tới.