



# Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu SẢN PHẨM KINH DOANH HỮU HIỆU CỦA DỊCH VỤ BANCASSURANCE

ThS. HUỲNH THỊ HƯƠNG THẢO

**NỀN KINH TẾ VIỆT NAM HỘI NHẬP SÂU RỘNG VÀO NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI, NHU CẦU MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP LÀ YẾU TỐ VÀ PHẢI CẠNH TRANH KHỐC LIỆT HƠN VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI. DO VẬY, NHU CẦU VỀ HÌNH THỨC BẢO HIỂM TÍN DỤNG XUẤT KHẨU LÀ CẦN THIẾT CHO DOANH NGHIỆP VÀ CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG. BẢO HIỂM TÍN DỤNG XUẤT KHẨU SẼ TẠO RA NHIỀU CƠ HỘI HƠN CHO CÁC DOANH NGHIỆP TRONG VIỆC TIẾP CẬN CÁC NGUỒN VỐN TÍN DỤNG, PHÁT TRIỂN MẶT HÀNG VÀ THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU, YÊN TÂM HƠN KHI THÂM NHẬP CÁC THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU NHIỀU RỦI RO.**

## 1. Tiềm năng phát triển bảo hiểm tín dụng xuất khẩu tại Việt Nam

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu (BHTDXK) là loại hình bảo hiểm nhằm cung cấp bồi thường tài chính về các khoản nợ khó đòi theo các hợp đồng mua bán, xuất nhập khẩu phát sinh do các rủi ro thương mại hoặc rủi ro chính trị trong giao dịch thương mại quốc tế. Đối với các doanh nghiệp, BHTDXK thực hiện chức năng bảo vệ tài chính cho nhà xuất khẩu trong trường hợp nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán; tăng khả năng đi vay từ các tổ chức tín dụng để tăng lượng hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu; tăng khả năng tiếp cận đến thị trường quốc tế và chất lượng của hoạt động xuất khẩu nhờ việc nắm rõ hơn được thông tin về nhà nhập khẩu, quốc gia nhập khẩu... Đối

với quốc gia xuất khẩu, BHTDXK góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế từ sự phát triển các hoạt động tín dụng xuất khẩu an toàn và có hiệu quả, giải quyết vấn đề thúc đẩy xuất khẩu, tạo thêm công ăn việc làm và tăng thu ngoại hối cho nền kinh tế để cải thiện vị thế cán cân thanh toán quốc tế...

Tại các nước phát triển, BHTDXK được triển khai từ rất sớm. Thị phần và doanh thu phí BHTDXK tập trung 80% tại khu vực châu Âu với các tổ chức BHTDXK hàng đầu như Coface (Pháp), Autradius (Hà Lan), Euler Hermes (Đức)... Tại khu vực châu Á, BHTDXK ra đời muộn hơn và được thực hiện thông qua các công ty 100% vốn nhà nước như Công ty bảo lãnh tín dụng xuất khẩu ECGC (Ấn Độ), Ngân hàng xuất nhập khẩu EximBank Thai



(Thái Lan) và Tổ chức BHTDXK Sinosure (Trung Quốc). Hiện nay, trên thế giới có 7 tổ chức triển khai BHTDXK lớn, bao gồm 5 tổ chức tín dụng xuất khẩu (ECA - Export Credit Agency) hàng đầu thế giới là Euler Hermes, Atradius, Coface, CESCE, Mapfre và 2 tập đoàn bảo hiểm lớn là AIG (Mỹ) và QBE (Úc). Các tổ chức này mở rộng triển khai BHTDXK trên toàn thế giới, có thể dưới hình thức mở chi nhánh, công ty con hay hợp tác nhận tái bảo hiểm với công ty bảo hiểm gốc tại nước sở tại. Sau đó, các ECA và doanh nghiệp bảo hiểm thương mại (AIG, QBE) đều thực hiện nhượng tái cho các tổ chức tái bảo hiểm hàng đầu thế giới như MunichRe hay SwissRe.

Tại Việt Nam, theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, BHTDXK là một loại hình của bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính - thuộc nghiệp vụ kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Theo Giấy phép thành lập và hoạt động do Bộ Tài chính cấp thì phần lớn các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đều được phép triển khai BHTDXK. Giai đoạn đầu có 3 doanh nghiệp bảo hiểm bắt đầu triển khai BHTDXK, bao gồm: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí (PVI); Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh; Công ty TNHH Bảo hiểm QBE Việt Nam rồi sau đó có thêm Tổng công ty Bảo hiểm Bảo Việt và Công ty TNHH bảo hiểm Chartis Việt Nam tham gia vào lĩnh vực này. Cán cân cung cấp sản phẩm này đang nghiêng về các công ty bảo hiểm nước ngoài (Chartis và QBE) vì đây là những doanh nghiệp bảo hiểm lớn đã có kinh nghiệm triển khai thành công ở nhiều thị trường trên thế giới như Mỹ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Ấn Độ... Họ có mạng lưới rộng khắp nên có thể dễ dàng tìm hiểu về đối tác nhập khẩu của khách hàng Việt Nam. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này mới bắt đầu đào tạo đội ngũ chuyên gia về BHTDXK nên còn phụ thuộc nhiều vào nhóm nhà tái bảo hiểm nước ngoài từ khâu khai thác, đánh giá rủi ro, thẩm định bảo hiểm, tái bảo hiểm v.v... nên kết quả triển khai còn rất hạn chế.

Các doanh nghiệp bảo hiểm thận trọng trong việc triển khai sản phẩm BHT-

DXK là do để bán được BHTDXK, doanh nghiệp bảo hiểm phải có mối quan hệ với nhiều doanh nghiệp, ngân hàng nước ngoài. Từ đó, doanh nghiệp bảo hiểm mới thẩm định được năng lực thanh toán của nhà nhập khẩu nước ngoài. Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm cũng chưa có cán bộ kinh nghiệm triển khai loại hình bảo hiểm mới này nên phải phụ thuộc vào việc thẩm định đánh giá từ công ty mẹ hoặc công ty tái bảo hiểm. Ngoài ra, sản phẩm BHTDXK lại phải đối phó với rủi ro cao về chính trị, biến động tỷ giá...

### Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam qua các năm

Đơn vị tính: tỷ USD

	Kim ngạch xuất khẩu	Kim ngạch nhập khẩu
Năm 2007	48,561	62,682
Năm 2008	62,685	80,713
Năm 2009	57,096	69,948
Năm 2010	72,191	84,801

Nguồn: Tổng cục thống kê

Số liệu thống kê cho thấy, kim ngạch xuất khẩu của nước ta bình quân tăng hơn 20%/năm (ngoại trừ một số năm suy giảm do tác động khủng hoảng kinh tế), 6 tháng đầu năm 2011, kim ngạch xuất khẩu đạt 43 tỷ USD, tăng khoảng 30% so với cùng kỳ năm 2010. Điều này chứng minh rằng, hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ và kéo theo nhu cầu mua BHTDXK của các doanh nghiệp là rất lớn. Trước thực tế này, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định triển khai thí điểm BHTDXK trong giai đoạn 2011-2013 với mục tiêu đến cuối năm 2013 đạt tối đa 3% kim ngạch xuất khẩu được thực hiện loại hình bảo hiểm này.

Theo đó, Bộ Tài chính đã ký Quyết định số 2170/QĐ-BTC ngày 9/9/2011

**...Với sự liên kết của ngân hàng và công ty bảo hiểm trong việc phân phối sản phẩm BHTDXK, các ngân hàng và các công ty bảo hiểm đều được lợi do sử dụng uy tín, thương hiệu và nguồn lực của cả 2 bên vào việc cung cấp các dịch vụ bảo hiểm tăng cường các dịch vụ ngân hàng, nhờ đó giúp tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh và lợi nhuận...**

công bố danh sách 7 doanh nghiệp bảo hiểm được triển khai thí điểm BHTDXK giai đoạn 2011- 2013. Danh sách các doanh nghiệp bảo hiểm được triển khai thí điểm BHTDXK gồm: Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt, Tổng Công ty cổ phần Bảo Minh, Tổng Công ty bảo hiểm PVI, Công ty liên doanh bảo hiểm Bảo Việt Tokio Marine, Công ty bảo hiểm QBE Việt Nam,

Công ty TNHH bảo hiểm Chartis Việt Nam và Công ty bảo hiểm Liên Hiệp. Các doanh nghiệp xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm hàng khuyến khích BHTDXK theo quy định, nếu tổ chức triển khai bán BHTDXK thì được Nhà nước hỗ trợ 20% phí bảo hiểm gốc của hợp đồng BHTDXK. Các đối tượng được bảo hiểm là hàng hóa thuộc các nhóm khuyến khích BHTDXK gồm 23 mặt hàng như: thủy sản, cà phê, gạo, cao su, dệt may, giày dép, máy tre đan...

### 2. Lợi ích của việc triển khai sản phẩm bảo hiểm tín dụng xuất khẩu thông qua kênh phân phối liên kết bảo hiểm ngân hàng (bancassurance)

Ở các nước, các tổ chức BHTDXK và các ngân hàng thương mại lớn đều liên kết chặt chẽ với nhau trong việc triển khai BHTDXK. Ví dụ, đối với ngân hàng, khi xem xét quyết định cho vay xuất khẩu đều yêu cầu các tổ chức xuất khẩu tham gia BHTDXK nhằm bảo toàn khoản vốn vay của họ. Trên cơ sở đó, các ngân hàng coi giá trị hợp đồng bảo hiểm như khoản bảo đảm tiền vay, đồng thời khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm thường chuyển thẳng cho ngân hàng khoản tiền bồi thường tương ứng với hợp đồng tín dụng của ngân hàng.

Với sự liên kết của ngân hàng và công ty bảo hiểm trong việc phân phối sản



**Một số sản phẩm cần có sự liên kết chặt chẽ giữa bảo hiểm và ngân hàng**

Thẻ tín dụng	Quản lý dòng tiền	Cho vay thế chấp	Cho vay mua tài sản	Cho vay cá nhân	Cho vay xuất khẩu	Sản phẩm của ngân hàng
Bảo hiểm mất thẻ tín dụng	Bảo hiểm nhân thọ	Bảo hiểm cho tài sản thế chấp	Bảo hiểm tài sản	Các sản phẩm bảo hiểm gắn với cá nhân	Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu	Sản phẩm của công ty bảo hiểm

phẩm BHTDXK, các ngân hàng và các công ty bảo hiểm đều được lợi do sử dụng uy tín, thương hiệu và nguồn lực của cả 2 bên vào việc cung cấp các dịch vụ bảo hiểm tăng cường các dịch vụ ngân hàng, nhờ đó giúp tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh và lợi nhuận.

**\* Lợi ích đối với ngân hàng:**

- Có thêm dịch vụ cung cấp cho khách hàng, qua đó tăng cường khả năng cạnh tranh của mình, tăng khả năng duy trì khách hàng và thu hút nhiều hơn khách hàng mới sử dụng các dịch vụ của ngân hàng. Ngân hàng có thể tăng doanh thu hoạt động ngân hàng từ việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho khách hàng mua bảo hiểm.

- Tăng thu nhập không phải từ lãi, thông qua việc thu phí các dịch vụ ngân hàng (phí chuyển khoản, ATM, thẻ tín dụng...), cho thuê mặt bằng giao dịch,

hoa hồng từ bán bảo hiểm ...Ngân hàng có thể tận dụng cơ sở khách hàng, mối quan hệ dài hạn với khách hàng, hệ thống phân phối hiện thời... nhằm tạo ra lợi thế so với các kênh phân phối khác trong việc phân phối các sản phẩm bảo hiểm nhằm tạo ra thu nhập ổn định.

- Tăng năng suất hoạt động của nhân viên ngân hàng thông qua việc cung cấp thêm các sản phẩm bảo hiểm, do vậy giúp giảm chi phí cố định một cách tương đối cho ngân hàng, đồng thời các nhân viên ngân hàng cũng có thêm động lực và thu nhập. Ngoài ra, "văn hóa bán hàng" thu nhận được trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm sẽ tác động tích cực trở lại đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng.

- Tăng cường thương hiệu và uy tín của mình trên thị trường, đồng thời tạo

thêm năng lực đổi mới, giảm bớt sự biến động của lợi nhuận theo thời gian do khả năng sinh lợi của ngành ngân hàng và bảo hiểm thường biến động không theo cùng một chu kỳ.

- Việc cung cấp các sản phẩm bảo hiểm giúp giảm thiểu rủi ro không thu hồi được nợ của ngân hàng đối với các khoản cho vay.

- Giúp tăng nguồn vốn huy động của ngân hàng từ phía bảo hiểm. Có thể thấy, trong các thỏa thuận hợp tác của các công ty bảo hiểm Việt Nam với các ngân hàng đều bao hàm các thỏa thuận đầu tư tiến hoặc phí bảo hiểm thu được vào ngân hàng.

**\* Lợi ích đối với công ty bảo hiểm:**

- Bancassurance tạo ra nguồn khách hàng mới, cơ hội cho các sản phẩm mới và tiết kiệm chi phí nhờ quy mô lớn. Công ty bảo hiểm có thể tiếp cận và sử dụng nguồn dữ liệu rất lớn về khách hàng của ngân hàng, qua đó giảm chi phí phân phối sản phẩm. Có thể thấy, những khách hàng của ngân hàng là những khách hàng tiềm năng lớn đối với các công ty bảo hiểm vì họ thường có thu nhập trung bình khá trở lên và ít nhiều có thói quen sử dụng dịch vụ tài chính.

- Đa dạng hóa các kênh phân phối, tăng cường khả năng cạnh tranh, nhất là trong giai đoạn thị trường bão hòa, đồng



Hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ và kéo theo nhu cầu mua BHTDXK của các doanh nghiệp là rất lớn.



thời giảm bớt sự biến động lợi nhuận theo thời gian, rõ ràng, bancassurance giúp giảm bớt sự lệ thuộc của công ty bảo hiểm vào hệ thống đại lý và môi giới.

- Tăng cường thương hiệu và uy tín của mình trên thị trường trong việc sử dụng uy tín và thương hiệu của ngân hàng vì trên thực tế hệ thống ngân hàng thường có uy tín rất lớn trong đời sống kinh tế xã hội.

### 3. Đẩy mạnh sự liên kết chặt chẽ giữa ngân hàng và công ty bảo hiểm để khai thác sản phẩm BHTDXK

Bancassurance là một hoạt động liên kết khách quan cùng với sự lớn mạnh của ngành ngân hàng và bảo hiểm. Chính vì vậy, cả hai ngành bảo hiểm và ngân hàng cần đẩy mạnh sự hợp tác trong việc triển khai sản phẩm BHTDXK để có thể đa dạng hóa hoạt động kinh doanh của mình với những giải pháp cụ thể như sau:

#### \* Đối với ngân hàng:

+ Các ngân hàng thương mại đơn giản hóa các thủ tục cho vay để xuất khẩu, chấp nhận hợp đồng BHTDXK như khoản đảm bảo tiền vay, cấp tín dụng tương đương với giá trị được bảo hiểm theo hợp đồng này.

+ Các ngân hàng thương mại hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm trong việc hướng dẫn, tạo điều kiện cho các thương nhân vay vốn xuất khẩu mua BHTDXK. Đồng thời, khi xảy ra tổn thất, trong phạm vi số tiền bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm sẽ chuyển trực tiếp khoản chi bồi thường cho ngân hàng, giúp ngân hàng nhanh chóng thu hồi khoản vay.

+ Hiện nay, hệ thống ngân hàng vẫn còn e ngại chia sẻ thông tin khách hàng với các công ty bảo hiểm. Do đó, hai tổ chức này cần chủ động hơn nữa trong việc tạo điều kiện và khuyến khích đối tác cung cấp thông tin cho nhau để bancassurance có thêm nhiều điều kiện phát triển.

+ Các nhân viên ngân hàng cũng cần được đào tạo kiến thức về BHTDXK để có thể phối hợp với tổ chức cung cấp sản phẩm tư vấn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu.

#### \* Đối với công ty bảo hiểm:

+ Các doanh nghiệp bảo hiểm được lựa chọn chuẩn bị các điều kiện cần thiết

như đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, chuẩn bị nguồn nhân lực để triển khai BHTDXK, xây dựng các quy trình nghiệp vụ, chuẩn bị mạng lưới và kênh phân phối sản phẩm, thiết lập mạng lưới thu hồi nợ.

+ BHTDXK mang tính chuyên môn cao, đòi hỏi đầu tư lớn về vốn, công nghệ thông tin, nghiệp vụ đánh giá rủi ro, thu hồi nợ, giải quyết khiếu nại minh bạch, công bằng, phân tán rủi ro thông qua hoạt động tái bảo hiểm và đồng bảo hiểm. Vì vậy, việc tìm kiếm sự hợp tác của các công ty BHTDXK quốc tế hàng đầu là cần thiết đối với doanh nghiệp bảo hiểm của Việt Nam. Nhiều công ty bảo hiểm trong nước vẫn còn ngần ngại triển khai loại hình bảo hiểm này do thiếu vốn và nhất là chưa nhận thức đầy đủ tầm quan trọng cũng như tiềm năng của loại hình bảo hiểm này.

+ Hoạt động xuất khẩu liên quan hoạt động thương mại toàn cầu, nên đòi hỏi doanh nghiệp triển khai BHTDXK phải có hệ thống công nghệ thông tin tốt, dữ liệu về rủi ro đa dạng đối với từng quốc gia, từng lĩnh vực ngành hàng... mạng lưới giao dịch lớn trên thế giới, nguồn nhân lực có kinh nghiệm chuyên sâu về BHTDXK, ... thì mới triển khai được sản phẩm BHTDXK.

Do BHTDXK là sản phẩm bảo hiểm tự nguyện nên không thể bắt buộc các thương nhân xuất khẩu tham gia BHTDXK, đồng thời cũng không thể bắt buộc các doanh nghiệp bảo hiểm, chính vì thế nhà

nước cần hỗ trợ tích cực các doanh nghiệp bảo hiểm tham gia triển khai thí điểm BHTDXK. Nhà nước có chính sách hỗ trợ chi phí cho giai đoạn đầu và hỗ trợ cho doanh nghiệp bảo hiểm trong quá

trình triển khai BHTDXK: hỗ trợ chi phí cho giai đoạn đầu khi doanh nghiệp bảo hiểm thuê tổ chức tư vấn nước ngoài đánh giá khả năng triển khai tại doanh nghiệp, hỗ trợ doanh nghiệp thiết kế và phát triển sản phẩm bảo hiểm, chuyển giao công nghệ và cơ sở dữ liệu, đào tạo cán bộ và có chính sách bù đắp chi phí hoạt động trong 2 - 3 năm đầu tiên ...

Việt Nam đang tăng tốc hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa ra thị trường nước ngoài. Tuy vậy, bên cạnh những cơ hội cũng có không ít thách

thức và rủi ro. Trong bối cảnh đó, việc tìm ra một phương thức giúp các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam an tâm hơn trước các rủi ro từ biến động thị trường, từ đó mạnh dạn thâm nhập vào những thị trường mới là một nhu cầu hết sức quan trọng và BHTDXK là công cụ hỗ trợ tích cực cho xuất khẩu và đầu tư, đây là loại hình khá quen thuộc trên thị trường thế giới nhưng còn mới mẻ ở Việt Nam ■

#### Tài liệu tham khảo:

1. Thủy Nhi - Kim Oanh (2008), Những lợi ích từ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, <http://vneconomy.vn>
2. Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu - cơ hội và thách thức (2010),
3. Website của một số công ty bảo hiểm trong nước.

**...Việc tìm ra một phương thức giúp các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam an tâm hơn trước các rủi ro từ biến động thị trường, từ đó mạnh dạn thâm nhập vào những thị trường mới là một nhu cầu hết sức quan trọng và BHTDXK là công cụ hỗ trợ tích cực cho xuất khẩu và đầu tư...**

