



TRUNG TÂM THÔNG TIN TÍN DỤNG TƯ NHÂN:

# Bước đột phá để phát triển thị trường tín dụng

**Nghị định số 10/2010/NĐ - CP của Chính phủ và Thông tư hướng dẫn số 16/2010/TT-NHNN của NHNN mới đây đã mở ra cánh cửa cho phép các công ty thông tin tín dụng (TTTD) tư nhân tham gia thị trường. Và Công ty TTTD tư nhân đầu tiên đã bắt đầu được triển khai. Để hiểu rõ hơn về hoạt động của Công ty TTTD này, phóng viên Thời báo Ngân hàng đã có cuộc trò chuyện với ông Nguyễn Đức Ngọc (ảnh trên) - Tổng giám đốc Công ty PCB, một liên doanh của 11 NHTM hàng đầu, chủ đầu tư của dự án này. (Thanh Thủy thực hiện).**

**PV:** Thưa ông, Công ty TTTD PCB sẽ hoạt động theo các nguyên tắc như thế nào?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Công ty TTTD tư nhân thuộc Công ty cổ phần đầu tư PCB sẽ hoạt động giống như các TTTD tư nhân trên thế giới. Mô hình mà chúng tôi áp dụng tuân thủ 3 nguyên tắc hoạt động sau:

**Thứ nhất,** là nguyên tắc tập trung thông tin làm cho thông tin trở nên có giá trị hơn. Nguyên tắc này xuất phát từ thực tế TTTD của mỗi khách hàng luôn nằm rải rác tại các TCTD. PCB ra đời với chức năng như một tổ chức trung gian kết nối tập trung TTTD từ các TCTD khác nhau. Từ sự kết nối này, TTTD của mỗi khách hàng trở nên đầy đủ hơn, chính xác hơn và có giá trị hơn.

**Thứ hai,** là nguyên tắc xử lý thông tin một cách trung thực và khách quan cao nhất. Đây là nguyên tắc mang tính sống còn của mỗi TTTD. Sau khi thu thập được thông tin từ các TCTD, trung tâm TTTD không được quyền thêm thắt để biến nhầm làm cho thông tin ĐẸP hơn hay XẤU hơn. Trung tâm TTTD có trách nhiệm chuyển giao trung thực chính xác và đầy đủ những thông tin mà họ thu thập được cho khách hàng của mình. Nói cách khác, thông tin mà các trung tâm TTTD cung cấp phải đảm bảo độ khách quan cao nhất.

**Thứ ba,** là kinh doanh trên cơ sở các bên đều có lợi. Các bên liên quan mật thiết đến hoạt động này là các TCTD, các tổ chức và cá nhân có nhu cầu được cấp tín dụng và bản thân chúng tôi - Công ty TTTD. Chúng tôi có thu phí ở mức độ hợp lý và mang đến những giá trị to lớn cho khách hàng của mình.

**PV:** Các lợi ích khi sử dụng dịch vụ cung cấp TTTD là gì, thưa ông?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Có rất nhiều lợi ích, nhưng lớn nhất là thông qua Công ty TTTD, các TTTD của khách hàng được thu thập và phân phối một cách công khai, minh bạch sẽ hạn chế tối đa các rủi ro trong việc cấp tín dụng cho các TCTD cũng có thể rút ngắn về quá trình thẩm định và ra quyết định cấp tín dụng một cách nhanh chóng. Hoạt động này đồng thời giúp tiết kiệm chi phí, giúp các TCTD có thể phát triển các sản phẩm tín dụng bán lẻ một cách tốt hơn. Ngoài ra, khoảng cách giữa cầu tín dụng của các DNNVV và cá nhân với cung tín dụng của các TCTD sẽ được thu hẹp ở mức tối đa và qua đó góp phần thúc đẩy sự phát



■ TTTD MINH BẠCH SẼ GIÚP KHÁCH HÀNG DỄ VAY VỐN NGÂN HÀNG HƠN. ẢNH: PV

## 11 NGÂN HÀNG SÁNG LẬP PCB:

**NHTMCP Á Châu (ACB); NHTMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank); NHTMCP Ngoại Quốc doanh (VP Bank); NHTMCP Quốc Tế (VIB); Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV); NHTMCP Đông Á (DongA Bank); NHTMCP An Bình (ABBank); NHTMCP Công thương Việt Nam (VietinBank); NHTMCP Kỹ Thương (Techcombank); NHTMCP Sài Gòn (SCB); NHTMCP Sài Gòn Thương tín (Sacombank).**

triển của thị trường tín dụng tại Việt Nam.

**PV:** Vậy Công ty TTTD tư nhân sẽ thu thập dữ liệu thông tin từ đâu và có hạn chế đối tượng được cung ứng dịch vụ này?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** PCB là Công ty TTTD tư nhân đầu tiên tại Việt Nam. Công ty sẽ cung cấp TTTD về các DNNVV cũng như các cá nhân cho các TCTD thành viên. Công ty sẽ thu thập thông tin từ nhiều nguồn như từ nhà cung cấp tín dụng thương mại, người bán lẻ, tòa án và các công ty cung ứng dịch vụ... Bên cạnh đó, công ty có thể thu thập dữ liệu từ các TCTD khác để cung cấp các khoản tín dụng cho khách hàng và hợp tác với các TTTDTN khác để có đầy đủ thông tin cung cấp cho khách hàng.

Các đối tượng có thể sử dụng dịch vụ của chúng tôi sẽ phải tuân thủ và đáp ứng các yêu cầu của Nghị định số 10/2010/NĐ-CP của Chính phủ và Thông tư hướng dẫn số 16/2010/TT-NHNN.

**PV:** Ông đánh giá thế nào về thị trường TTTD hiện nay?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Chắc chắn đây là một thị trường tiềm năng vì Việt Nam đang có một thị trường tín dụng rộng lớn với sự gia tăng tốc độ rất hấp dẫn. Các ngân hàng đã và đang đẩy mạnh hơn các sản phẩm cấp tín dụng tiêu dùng với hàng loạt sản phẩm dịch vụ đa dạng như cho vay mua nhà, mua xe, cho vay du học... Ngoài ra, các ngân hàng cũng đang đẩy mạnh các sản phẩm cấp tín dụng khác như L/C, B/G, thuê mua, tài trợ... Cùng với sự gia tăng các dịch vụ tín dụng, nhu cầu về lịch sử tín dụng của bên vay cũng tăng cao đáng kể.

**PV:** Là Công ty TTTD tư nhân đầu tiên của Việt Nam, PCB sẽ phải đương đầu với những thách thức nào?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Đây là lĩnh

của thị trường. Khởi đầu từ cách đây 2 năm, tháng 11/2007, với sự giúp đỡ của Công ty Tài chính quốc tế, 11 NHTM hàng đầu tại Việt Nam đã góp vốn thành lập Công ty cổ phần đầu tư PCB với mục tiêu là thành lập Công ty TTTD tư nhân với đẳng cấp quốc tế đầu tiên tại Việt Nam. Chúng tôi tin rằng, bằng nỗ lực của mình, PCB sẽ là người tiên phong khai thác thành công lĩnh vực này.

**PV:** Đây là một lĩnh vực mới tại Việt Nam nhưng không mới trên thị trường tài chính quốc tế. Vậy Công ty PCB đã tận dụng được lợi thế công nghệ gì?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Kinh nghiệm và giải pháp kinh doanh là công nghệ mà chúng tôi quan tâm hàng đầu. Do vậy, qua nhiều vòng đấu thầu, chúng tôi đã chọn được đối tác chiến lược là Công ty CRIF S.p.A Italy. Đây là một công ty đã có hơn 20 năm kinh nghiệm kinh doanh thành công trong lĩnh vực TTTD. Họ thành công không chỉ trong phạm vi Italy mà còn tại các nước khác như Ấn Độ, Séc, Slovakia, Croatia, Hungary, Nga, Bangladesh... Có đến 1.700 ngân hàng và tổ chức trên thế giới sử dụng các giải pháp của CRIF. CRIF hiện đang nắm giữ thông tin của hơn 25.000 khách hàng với kho dữ liệu thông tin về hơn 150 triệu công ty trên toàn thế giới. Hệ thống báo cáo tín dụng EURISC của CRIF có khoảng 74 triệu báo cáo tín dụng về thể nhân và pháp nhân...

**PV:** Các nhà đầu tư của Công ty PCB tin tưởng vào thành công của mô hình Công ty TTTD tư nhân như thế nào?

**Ông Nguyễn Đức Ngọc:** Chắc chắn! Bởi chúng tôi có lợi thế từ nền tảng hoạt động hiệu quả của các cổ đông góp vốn và đối tác chiến lược. Quan trọng hơn, thị trường Việt Nam nói chung và lĩnh vực kinh doanh tài chính nói riêng, luôn nhanh nhạy, năng động, rất nhanh chóng hiểu và sẽ mạnh dạn sử dụng những dịch vụ mới nếu nó hữu ích. Và chúng tôi, tin tưởng rằng Công ty TTTD PCB sẽ vượt qua các thách thức, nhanh chóng cung cấp cho thị trường các sản phẩm TTTD phù hợp và được thị trường thừa nhận. Chúng tôi đặt cho mình trách nhiệm cùng chung tay góp phần tạo một bước phát triển mới cho sự phát triển thị trường tín dụng Việt Nam.

**PV:** Cảm ơn ông và chúc Công ty TTTD tư nhân đầu tiên được triển khai nhanh chóng, hiệu quả và thành công!