

Các sản phẩm tài chính quản lý rủi ro ở Việt nam

**NHÓM NGHIÊN CỨU VIỆN KHOA HỌC LAO
ĐỘNG VÀ XÃ HỘI**

**Báo cáo tại hội thảo ngày 17-18/11/2003
tại Hà nội**

NỘI DUNG

- **Mục tiêu và phương pháp luận nghiên cứu.**
- **Các sản phẩm tài chính quản lý rủi ro hiện có ở Việt nam.**
 - Các sản phẩm Bảo hiểm
 - Các sản phẩm tiết kiệm
 - Dịch vụ cho vay nóng
- **Một số kết luận và Kiến nghị**

Mục tiêu nghiên cứu

- Phân tích, đánh giá các sản phẩm tài chính quản lý rủi ro (bảo hiểm, tiết kiệm, cho vay nóng) hiện có ở Việt nam đang phục vụ khách hàng có thu nhập thấp ở cả nông thôn và thành thị, đặc biệt là nhóm phụ nữ nghèo trong khu vực phi kết cấu.
- Đề xuất các giải pháp điều chỉnh các sản phẩm tài chính chưa phục vụ người có thu nhập thấp, có thể phục vụ họ trong tương lai nhằm giúp họ đối phó tốt hơn với những rủi ro trong cuộc sống

Phương pháp nghiên cứu

- Khảo sát, trao đổi trực tiếp với các tổ chức, cá nhân cung cấp sản phẩm Bảo hiểm, tiết kiệm, cho vay. (Thông qua bộ phiếu hỏi).
- Sử dụng các báo cáo thường niên, báo cáo tổng kết kết quả thực hiện của các tổ chức, cá nhân cung cấp sản phẩm Bảo hiểm, tiết kiệm, cho vay.
- Tham khảo các nghiên cứu trước đây có liên quan.

Công cụ chủ yếu - bộ phiếu hỏi

7 loại phiếu hỏi bán cấu trúc áp dụng cho 7 đối tượng khác nhau:

1. Thông tin chung về tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính (10 câu hỏi).
2. Bảng hỏi dành cho những tổ chức bảo hiểm không cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các hộ gia đình có thu nhập thấp(13 câu hỏi).
3. Bảng hỏi dành cho những sản phẩm bảo hiểm tập trung vào các hộ gia đình có thu nhập thấp (48 câu hỏi).

Công cụ chủ yếu - bộ phiếu hỏi

4. Phiếu phỏng vấn các tổ chức huy động tiết kiệm cá nhân (37 câu hỏi).
5. Phiếu phỏng vấn nhóm họ/hội (24 câu hỏi).
6. Phiếu phỏng vấn chủ hiệu cầm đồ (61 câu hỏi).
7. Phiếu phỏng vấn tư nhân cho vay nóng (57 câu hỏi).

Các tổ chức và cá nhân được khảo sát

87 tổ chức và cá nhân trên địa bàn 8 tỉnh/thành phố:
Hà Nội; HCM; Cần Thơ; Q/ Ninh; N/ An; Vĩnh Phúc;
Hà Tây, N/ Định.

Khu vực chính quy:

Ngân hàng: nhà nước và cổ phần

Quỹ tín dụng nhân dân: trung ương và cơ sở. TK bưu
điện

Tổ chức bảo hiểm: nhà nước, tư nhân, nước ngoài

Các tổ chức và cá nhân được khảo sát

Khu vực bán chính quy

Tổ chức phi chính phủ: Quỹ tiết kiệm, quỹ tương trợ.

Hội đoàn thể: Hội người cao tuổi; Hội phụ nữ.

Khu vực phi chính quy: Phường/hội/họ.

Hiệu cầm đồ.

Người cho vay lãi.

Người làm bảo hiểm

I. Các sản phẩm bảo hiểm

Các sản phẩm bảo hiểm nghiên cứu gồm:

- Bảo hiểm con người phi nhân thọ
- Bảo hiểm vật nuôi.
- Bảo hiểm món vay;
- Bảo hiểm xã hội nông dân;
- Bảo hiểm Y tế tự nguyện
- Quỹ tương trợ của các hội đoàn thể

Một số sản phẩm BH khác.

- **Bảo hiểm Y tế bắt buộc.**
- **Bảo hiểm xã hội bắt buộc.**
- **Bảo hiểm nhân thọ.**

1. Bảo hiểm con người phi nhân thọ

- **Phạm vi BH:** Tai nạn, ốm nặng phải nằm viện, phẫu thuật, chết.
- **Nhà cung cấp:** Bảo Việt; PJICO và một số công ty khác
- **Đối tượng BH:** Người dân từ 1- 70 tuổi, có sức khỏe tốt.
- **Cách tính phí:** Tỷ lệ phí bảo hiểm x Số tiền bảo hiểm.
Điều chỉnh hàng năm 15%
- **Mức phí min:** 2.800 đ/người/năm.
- **Bán SF:** cá nhân hoặc theo nhóm



1. Bảo hiểm con người phi nhân thọ

- Các biện pháp phòng chống rủi ro:
 - Bán theo nhóm,
 - Bảng câu hỏi;
 - Thời gian chờ;
 - Yêu cầu chứng từ
- **Người có thu nhập thấp tiếp cận được**
- **Bài học:** + *Bán SF thông qua hội, đoàn thể.*
+ *Tuyên truyền vận động lâu dài.*
+ *Cần có sự hỗ trợ của nhà nước.*

2. Bảo hiểm món vay

- **Phạm vi BH:** Trả hộ món vay và hỗ trợ chi phí mai táng.
- **Nhà cung cấp:** TYM, từ năm 1996.
- **Đối tượng:** Thành viên của TYM (người nghèo)
- **Quyền lợi BH:**
 - Thành viên qua đời được xoá nợ + chi phí tang lễ: 500.000đ
 - Chồng con thành viên qua đời, chi phí tang lễ: 200.000đ.
 - Thành viên ốm nặng (nằm lâu ngày tại bệnh viện huyện trở lên hoặc phải phẫu thuật) được trợ cấp một lần 200.000đ.

2. Bảo hiểm món vay (tiếp)

- **Định giá BH: căn cứ:**
 - Xác xuất xảy ra rủi ro chết, ốm đau.
 - Tuổi thọ bình quân.
 - Khả năng đóng góp của người nghèo.
- **Mức phí:** 200đ/người/tuần, áp dụng từ năm 1996 đến nay không thay đổi.

Hoạt động bảo hiểm.

- Sổ tiết kiệm tín dụng là giấy chứng nhận tham gia BH.
- Nhân viên TD thu phí hàng tuần vào kỳ sinh hoạt
- không quỹ dự phòng, không tái bảo hiểm, không thuế.
- Để được bồi thường BH, phải làm đơn có xác nhận

2. Bảo hiểm món vay (tiếp)

Bài học

Ưu điểm: + linh hoạt (mức phí, phương thức hoạt động);
+ Mức phí phù hợp với người có thu nhập thấp.
+ Phương thức thu theo tuần phù hợp với người nghèo.

Nhược điểm: + thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hiểm
+ Tiềm ẩn nhiều rủi ro cho quỹ.
+ Chi phí quản lý cao và tốn nhiều công thu phí

Cần: Phát triển thành viên;
Đưa ra nhiều mức phí cho phù hợp hơn.
Phát triển nguồn nhân lực.
Tái bảo hiểm.

3. Bảo hiểm y tế tự nguyện

Đối tượng: Trừ người có thẻ BHYT bắt buộc, thẻ BHYT được cấp theo chính sách xã hội.

Quyền lợi:

- Được chăm sóc sức khỏe ban đầu.
- Được miễn, giảm chi phí khám và chữa bệnh

Mức phí

- Nông thôn 60.000 - 100.000 VND/người/ năm.
- Thành thị 80.000-140.000VND/người/năm
- Thu phí một lần trong năm



3. Bảo hiểm y tế tự nguyện (tiếp)

Phương pháp thực hiện:

- Ký HĐ với đại diện nhóm: hội, đoàn thể, nhà trường.
- Thu phí thông qua đại lý:
 - Trưởng thôn; Cán bộ UBND xã.
 - Trưởng các hội, đoàn thể cấp thôn, xã.
 - Cơ sở giáo dục đào tạo

Người thu nhập thấp có thể tham gia được

Khó khăn:

- Từ phí người dân: thu nhập, hiểu biết, nhận thức.
- Từ phía tổ chức BHYT: Phục vụ, Mức phí và Phương thức thu phí

3. Bảo hiểm y tế tự nguyện (tiếp)

Phương hướng giải quyết:

- Ban hành luật về BHYT.
- Tổ chức thu phí: có thể thu theo nhiều kỳ
- Xây dựng các mức phí khác nhau
- Chính phủ hỗ trợ ban đầu cho người có thu nhập thấp

4. Bảo hiểm gia súc

- **Nhà cung cấp:** Gruopama; Gret
- **Đối tượng:**
 - Groupama: mọi hộ chăn nuôi; thu nhập ≥ 2 triệu/VND/năm.
 - GRET: hộ ND nghèo và TB; thu nhập $< 1,2$ triệu/VND/năm.
- **Phạm vi BH:**
 - Groupama: cho lợn (*bệnh, tai nạn, giết theo lệnh*); cho người nuôi
 - Gret: 4 bệnh đỏ (*dịch tả, đóng dấu, tụ huyết trùng, phó thương hàn*)

4. Bảo hiểm gia súc (tiếp)

- **Quyền lợi:**
 - Groupama: Lợn được tiêm phòng và chữa bệnh; Tiền bồi thường cho lợn và cho người nuôi.
 - Gret: lợn được tiêm phòng, chữa bệnh; Tiền bồi thường; tập huấn kỹ thuật chăn nuôi, phòng bệnh; được vay vốn từ quỹ hỗ trợ hộ nghèo phát triển chăn nuôi của.

4. Bảo hiểm gia súc (tiếp)

Khó khăn:

- Số người tham gia ít, khó đảm bảo cân đối quỹ.
- Người nghèo thiếu hiểu biết kỹ thuật chăn nuôi nên rủi ro lớn, do đó mức bồi thường lớn.
- Rủi ro về đạo đức, trục lợi bảo hiểm dễ xảy ra, khó đề phòng

Biện pháp giải quyết:

- Thu hút nhiều người tham gia bằng cách bán sản phẩm theo nhóm, qua tổ chức đoàn thể và với nhiều mức phí.
- Thực hiện bảo hiểm gia súc với một phạm vi rủi ro nhất định .
- Cung cấp sản phẩm kèm theo tập huấn kỹ thuật chăn nuôi.

5. Quỹ tương trợ

- *Quỹ hội người cao tuổi.*
- *Quỹ tương trợ của phụ nữ*

A. Quỹ hội người cao tuổi

Đối tượng: Người cao tuổi

Mức đóng góp:

- Đóng góp lúc bắt đầu tham gia: 10.000 - 80.000 VNĐ
- Đóng góp hàng năm: 1.000 - 5000đ/người /năm.
- Đóng góp liên tục từ khi tham gia đến lúc chết.


Quyền lợi hưởng:

- Khi chết: Được trả lại toàn bộ tiền đóng góp lần đầu + tiền phúng viếng(10.000 - 50.000 đ/người).
- Khi ốm đau: Được thăm hỏi 1lần/năm 10.000- 20.000 đ/ lượt.
- Mừng lễ thượng thọ tuổi 70 và 90: 20.000 - 70.000đ/người.

Quản lý: Ban chấp hành hội; tự nguyện

ý nghĩa tương trợ về mặt tinh thần là chính, tính bảo hiểm rất ít. Độ bền vững không cao.

B. Quỹ tương trợ hội phụ nữ

- **Mục đích:** Sử dụng cho những việc khẩn thiết trong gia đình thành viên như tang lễ, thăm hỏi ốm đau của thành viên hoặc người thân cùng sống trong gia đình.
- **Mức đóng góp:** Nhóm tự quyết định
(500 VND/người/kỳ-2 tuần)
- **Mức hưởng:** Nhóm tự quyết định: tang lễ, ốm đau
- **Quản lý quỹ:** Các thành viên bàn bạc quyết định;
cùng nhau quản lý tại xã.
- **Tính chất:** Tự phát  **hiệu quả chưa cao.**

6. Bảo hiểm xã hội nông dân

Đối tượng: Người trong độ tuổi lao động ở khu vực nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, diêm nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, dịch vụ và lao động trong các HTX, doanh nghiệp (không thuộc đối tượng BHXH bắt buộc).

Khách hàng có thu nhập thấp nhất: 2,5 triệu đồng/người/năm.

Phạm vi BH: Tuổi già và chết

Quyền lợi hưởng:

- Trợ cấp lương hưu khi hết tuổi lao động.
- Trợ cấp một lần khi không đủ điều kiện trợ cấp hàng tháng.
- Trợ cấp tuất nếu người tham gia bảo hiểm chết.

6. Bảo hiểm xã hội nông dân (tiếp)

Mức phí:

- min 20.000 đ/người/ tháng không hạn chế tối đa.
- Mức đóng min thay đổi khi giá cả tăng trên 10%.

Những khó khăn:

- Về Luật pháp: Chưa có văn bản chính thức của nhà nước hướng dẫn thực hiện
- Nguồn thu của người tham gia không ổn định nên thời gian tham gia hay bị gián đoạn.
- Tốn nhiều công sức trong thu phí, chi phí quản lý cao

6. Bảo hiểm xã hội nông dân (tiếp)

Biện pháp

- Thiết kế mức phí thấp hơn, thu theo chu kỳ ngắn hơn.
- Đẩy mạnh tuyên truyền, vận động nông dân tham gia.
- Giúp phát triển kinh tế gia đình, có thu nhập ổn định.
- Nhà nước bảo trợ nguồn tài chính của quỹ
- Mở rộng từng bước, tiếp tục thí điểm rút kinh nghiệm
- Nhà nước sớm ban hành Nghị định BHXH nông dân.
- Ưu tiên đầu tư vào những lĩnh vực bảo đảm, có lãi cao.

7. Các sản phẩm bảo hiểm không phù hợp với người có thu nhập thấp

- **Bảo hiểm về con người**
- **Bảo hiểm xã hội,**
- **Bảo hiểm y tế bắt buộc**
- **Bảo hiểm nhân thọ**
- **Bảo hiểm gia súc quy mô lớn, tư nhân**

Lý do chủ yếu:

- Người nghèo không thể đóng phí liên tục và lâu dài.
- Đối với các công ty BH: Tăng chi phí do phải mở rộng mạng lưới, tăng chi phí quản lý do có nhiều hợp đồng nhỏ.
- Một số quy định của luật pháp đã hạn chế sản phẩm tới các đối tượng có thu nhập thấp, như quy định về BHXH bắt buộc và BHYT bắt buộc.
- Mức phí BH cao.

II. Các sản phẩm tiết kiệm

Trong báo cáo này chỉ dừng lại ở các sản phẩm tiết kiệm nhằm vào thị trường khách hàng có thu nhập thấp, hoặc các sản phẩm có khả năng điều chỉnh cho phù hợp với thị trường khách hàng có thu nhập thấp, đặc biệt đối với phụ nữ nghèo.

Đó là:

- **Sản phẩm tiết kiệm bằng tiền VND có kỳ hạn**
- **Sản phẩm tiết kiệm bằng tiền VND không kỳ hạn.**
- **Tiết kiệm theo nhóm, theo chương trình, phường/hộ/hội.**

1. Tiết kiệm không kỳ hạn

- **Nhà cung cấp:** Hầu hết các tổ chức tài chính
- **Lãi suất:** mức lãi suất thấp nhất (0,2%/tháng). một số chi nhánh của PCF (0,3%); TK cây tre 0,5%
- **Mức tiền gửi min:** 50 nghìn đồng. (SPB không qui định).
- **Khách hàng:** có thu nhập trung bình trở lên.
 - ACB: người có thu nhập khá trở lên.
 - CPCF: người có thu nhập trung bình. PCF xã Quỳnh xuân, Quỳnh lưu, Nghệ an: 60% khách hàng là nữ; người nghèo chiếm 5-10%. (thu nhập dưới 500.000 VND/hộ/năm).
- **Không quy định số dư**
SPB rất mở còn ACB quy định cao: khi mở sổ: 1 triệu đ, số dư là 500.000 VND

Gửi và rút tiền linh hoạt, chương trình TD-TK; báo trước

Độ an toàn cao

Hoạt động: giờ hành chính (trừ VPSV)

2. Tiết kiệm có kỳ hạn

- **Nhà cung cấp: Hầu hết các tổ chức tài chính**
- **Lãi suất: mức lãi suất khác nhau: 0,3 – 0,75%/tháng**
- **Mức tiền gửi min: 50 nghìn đồng. (SPB không qui định)**
- **Khách hàng: có thu nhập trung bình trở lên.**
- **Không quy định số dư**
- **Gửi và rút tiền linh hoạt**
- **Độ an toàn cao**
- **Hoạt động: giờ hành chính**

Một số sản phẩm khác

- **Tiết kiệm măng non của SC-US**
- **Tiết kiệm dự thưởng có kỳ hạn của ICB và VBSRD.**

3. Tiết kiệm gửi góp

- Là hình thức gửi tiết kiệm định kỳ hàng tháng, quý, hay cứ 6 tháng một lần người gửi tiền đến gửi một khoản tiết kiệm cố định (đã được đăng ký vào lần gửi đầu tiên).
- VPSC và ACB, TCVM, các NGOs và các tổ chức đoàn thể cung cấp sản phẩm này. Đặc biệt, các tổ chức TCVM, các NGOs và các tổ chức đoàn thể phát triển trong thời gian gần đây với nội dung và hình thức rất phong phú:

A. TK góp ngày/tuần/tháng của Quỹ CEP

Mục đích hoạt động: phục vụ người nghèo: làm nghề tự do, buôn bán nhỏ khu vực phi chính thức và người lao động nghèo khu vực chính thức có thu nhập thấp và hoàn cảnh khó khăn.

Lãi suất: 0,4%/tháng trên số dư tiết kiệm.

Hoạt động:

- TK góp tuần là TK bắt buộc, thành viên được yêu cầu đóng TK mỗi tuần 0,30% số vốn vay. Đối tượng là những người nghèo đang vay vốn của quỹ CEP.
- TK góp tháng là TK bắt buộc, thành viên được yêu cầu đóng TK mỗi tháng 1% số vốn vay. Đối tượng là người nghèo đang vay vốn của quỹ CEP.
- TK góp ngày là TK tự nguyện, thành viên là những người mua bán ở các chợ. Người tham gia có quyền nộp và rút tiền bất cứ lúc nào. Mức gửi tùy ý. Lãi suất là 0,4%/tháng, không tính lãi nhập vốn.

Hiện tại CEP có khoảng 6.000 người tham gia TK tự nguyện trên tổng số 38.000 thành viên.

B. Tiết kiệm Mùa Xuân

- Triển khai từ năm 1993 do Hội Phụ nữ phường hỗ trợ hoạt động
- Thời hạn 1 năm, người tham gia đóng đủ 360 ngày, mỗi ngày 1000đ/suất (một người có thể đóng nhiều suất).
- Quỹ được sử dụng để cho vay và được hạch toán hàng năm. Cuối năm người tham gia được trả lại tiền gốc và chia tiền lãi.
- Kết quả hoạt động trong 3 năm qua: Số thành viên đang tăng lên hàng năm. Hiện nay số người gửi TK khoảng 400 người với số tiền TK mỗi năm khoảng 700 triệu đồng.
- Vừa giúp các thành viên biết tiết kiệm, dành dụm, vừa tạo nguồn vốn cho vay.

Phù hợp với người có thu nhập thấp, phụ nữ nghèo.

4. Tiết kiệm - tín dụng tự nguyện

- **Các tổ chức cung cấp:**

AAV, TYM, XĐGN, SC-US, Hội phụ nữ cấp xã ở nhiều địa phương.

- **Mục tiêu:**

- Xây dựng thói quen tiết kiệm cho các thành viên, đặc biệt là người nghèo.

- Huy động thêm nguồn vốn nhàn rỗi từ các thành viên và trong cộng đồng.

Mức gửi rất thấp, không quy định mức tối đa, nhiều người nghèo có thể tham gia.

5. Hụi/họ/phường

Bản chất: nhóm tiết kiệm và tín dụng luân phiên.

Tác dụng: - Huy động tiết kiệm và tín dụng.

- Tính tương trợ.

Phân loại: - "Họ tín dụng" và "Họ tương trợ".

Số thành viên: 10- 30 người. Một người chơi có thể đóng nhiều hơn 1 suất.

Đặc điểm thành viên: Tương đối giống nhau

Hoạt động: Tự phát, độc lập. Xây dựng trên cơ sở lòng tin.
Thiếu khung pháp lý.

Tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao.

III. Dịch vụ cho vay nóng

- **Khoản vay đáp ứng nhanh những nhu cầu:**
 - Món vay được đáp ứng nhanh chóng (trong một ngày)
 - Mức vay nhỏ.
 - Thời hạn vay ngắn.
 - Điều kiện, thủ tục vay đơn giản.
- **Nhà cung cấp:**
 - Người cho vay lãi
 - Các hiệu cầm đồ
 - Các quỹ tiết kiệm/tín dụng của hội phụ nữ.

1. Hiệu cầm đồ

Đặc điểm: - Chủ yếu ở khu vực thành thị, thị trấn.

- Có 3 loại: DN, Hiệu CĐ có đăng ký, không đăng ký.

Yêu cầu đối với tài sản

- Có các giấy tờ kèm theo (đăng ký, chứng minh thư...)

- Dễ bán; Gọn nhẹ, dễ bảo quản

- Được phép cầm cố do cơ quan công an quy định.

Xe đạp, xe máy, đồ điện tử, đồng hồ, điện thoại DĐ, vàng, giấy tờ...

1. Hiệu cầm đồ (tiếp)

Đối tượng vay:

Nhiều loại khác nhau như: Thanh niên, người buôn bán, cán bộ Nhà nước, học sinh, nông dân,...

Thành thị: Người có thu nhập khá.

Nông thôn: Tỷ lệ người có thu nhập thấp cao hơn.

Địa bàn hoạt động: hiệu cầm đồ thành thị (toàn thành phố); hiệu cầm đồ nông thôn (cùng địa bàn huyện hoặc xã).

Thủ tục vay:

- Xem xét tài sản, giấy tờ kèm theo, định giá và mức cho vay.
- Thời gian khoảng 30 phút.

1. Hiệu cầm đồ (tiếp)

Mức cho vay: Tối đa bằng 70% giá trị tài sản.

Lãi suất: cao; thường tính theo ngày.

Từ 5-10%/tháng.

Thời hạn vay: 10 ngày đến một tháng.

Trả tiền vay và lãi:

- Đến hạn không trả được gốc thì phải trả lãi và gia hạn thêm. Thời gian gia hạn không hạn chế.
- Nếu quá hạn và được thông báo mà người vay không giải hạn thì hiệu cầm đồ bán tài sản cầm cố
- Tỷ lệ số tài sản phải bán không đáng kể.

2. Người cho vay lãi

Đặc điểm:

Hoạt động cho vay này vẫn chưa được thừa nhận công khai, chỉ được điều chỉnh bởi Bộ luật dân sự.

Đối tượng vay: Đa dạng, chủ yếu là người có thu nhập thấp, không có công việc ổn định, buôn bán nhỏ, nông dân nghèo.

Phải là người quen biết hoặc có người bảo lãnh.

Thủ tục cho vay: Đơn giản, thoả thuận miệng.

Mức cho vay: Nhỏ; thông thường từ 50.000 đến 3 triệu VND.

Lãi suất: Đa dạng tùy theo từng địa phương và người cho vay. Có nơi chỉ gấp đôi lãi suất ngân hàng, nhưng có nơi cao gấp 10 lần (TP.HCM).

Thời hạn vay: Thường ngắn (1 tháng), sau đó người vay có thể thanh toán tiền lãi và gia hạn như ở hiệu cầm đồ.

2. Người cho vay lãi (tiếp)

Quản lý nợ:

- Người cho vay thường xuyên nhắc nhở người vay khi sắp đến hạn trả nợ, theo dõi tình hình tạo thu nhập của người vay.
- Thông thường người vay đến trả nợ, nhưng nhiều khi vẫn phải trực tiếp đi đòi nợ, kể cả thu nhỏ lẻ món vay thành nhiều lần.
- Không thấy tình trạng thất thoả vốn vay
- Người cho vay lựa chọn người vay rất kỹ: Có nhà cửa, đất đai, có khả năng lao động, chăm chỉ làm việc, không mắc các tệ nạn xã hội thì mới có thể được vay

Vấn đề:

- Thiếu tính công khai;
- Thiếu khung pháp lý
- Tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao.

Một số hộ nghèo không thể vay được từ người cho vay lãi. 41

3. Quỹ tiết kiệm/tín dụng phụ nữ

Đặc điểm:

- Hình thành từ TK gửi góp cả tự nguyện và bắt buộc.
- Quỹ được sử dụng để cho vay trong đó có cho vay nóng đối với các thành viên (đôi khi cả không thành viên).

Đối tượng: Thành viên nhóm, phụ nữ có thu nhập thấp.

Thủ tục: nhan gọn, đơn giản, trong ngày.

Mức vay: nhỏ, thường dưới 3 triệu đồng.

Lãi suất: gấp 2 lần lãi suất ngân hàng.

Thời hạn vay: ngắn (P5 .Q11- 2 tháng), được gia hạn

Rất phù hợp với người có thu nhập thấp và phụ nữ nghèo

Tuy nhiên hình thức này còn chưa phổ biến.

IV. Kết luận

1. Thị trường cung cấp sản phẩm:

- Thị trường BH phát triển rất nhanh, sản phẩm ngày càng đa dạng. Nhiều sản phẩm đã đáp ứng nhu cầu của người dân, trong đó có các hộ thu nhập thấp như bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm gia súc, bảo hiểm món vay, bảo hiểm y tế tự nguyện, bảo hiểm XH nông dân, . .
- Sản phẩm TK phát triển mạnh, đa dạng đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong đó bao gồm cả người có thu nhập thấp. đáng chú ý sản phẩm TK tự nguyện với các hình thức góp ngày (tiết kiệm mùa xuân) cần được tổng kết đúc rút kinh nghiệm và nhân rộng mô hình.
- Dịch vụ cho vay nóng hiện chủ yếu do khu vực không chính quy cung cấp đó là những người cho vay lãi và các hiệu cầm đồ. Khu vực bán chính quy mới tham gia.

IV. Kết luận (tiếp)

2. Những vấn đề nổi cộm

- Các sản phẩm của của khu vực chính quy (bảo hiểm, tiết kiệm và cho vay) khó đến được với người có thu nhập thấp.
- Khu vực bán chính thức và phi chính thức, đang cung cấp hầu hết các sản phẩm cho người có thu nhập thấp, trong đó có phụ nữ nghèo lại thiếu một hệ thống luật pháp và thể chế chặt chẽ để làm cơ sở hoạt động.
- BHXH nông dân đang trong giai đoạn thử nghiệm, Nghị định của Chính phủ về Tài chính Vi Mô đang trong giai đoạn chuẩn bị.
- Các tổ chức tín dụng - tiết kiệm được hoạt động dựa theo các thoả thuận giữa các NGOs với chính quyền địa phương hoặc tổ chức đoàn thể.
- Các nhóm "Họ", những người cho vay tư nhân thì gần như chưa có những quy định luật pháp để điều chỉnh.

3. Khó khăn đối với hộ có thu nhập thấp khi tiếp cận với các sản phẩm hiện có

Đối với sản phẩm BH:

- Mức phí và Phương thức thu phí
- Rủi ro và chi phí quản lý Đối với các tổ chức BH
- Nhận thức của người nghèo

Đối với sản phẩm tiết kiệm

- Quy định tiền gửi tối thiểu.
- Quy định số dư;
- Mạng lưới phục vụ

Đối với sản phẩm vay nóng:

- Mạng lưới và Hình thức phục vụ
- Đa số người có nhu cầu ở khu vực nông thôn.
- Rủi ro cao và chi phí lớn.

V. Khuyến nghị

1. Hoàn thiện khung pháp lý:

Các tổ chức tài chính vi mô đang rất cần có một hệ thống luật pháp và thể chế chặt chẽ hơn để làm cơ sở hoạt động.

2. Tổ chức cung ứng sản phẩm hợp lý:

- Gần gũi với hộ nghèo: thông qua hội đoàn thể, theo nhóm; mở rộng mạng lưới, . .
- Định mức phù hợp (phí BH, Mức tiền gửi TK, số dư, kỳ hạn. .)
- Quy tắc, thủ tục đơn giản.

V. Khuyến nghị (tiếp)

3. Hỗ trợ để đưa sản phẩm tới tay người nghèo:

- Tổng kết các mô hình
- Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.
- Hỗ trợ các tổ chức cung cấp Sản phẩm

4. Vai trò của ILO

- Giúp đỡ VN hoàn thiện hệ thống luật pháp.
- Nghiên cứu thử nghiệm sản phẩm và chuyển giao công nghệ.
- Giúp hoàn thiện chiến lược và quản lý: lập kế hoạch, quản lý nội bộ, marketing, phát triển nguồn nhân lực, . .