

I. Khái niệm

Tự do hoá dịch vụ tài chính là việc mở cửa thị trường tài chính trong nước để các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài tham gia trên cơ sở bình đẳng như các nhà cung cấp dịch vụ tài chính trong nước. Tự do hoá dịch vụ tài chính bao gồm tự do hoá các lĩnh vực sau:

+ Tự do hoá hoạt động ngân hàng: là sự tự do hoá lĩnh vực tiền tệ, tín dụng ngân hàng trong nước để các tổ chức tài chính, tín dụng, ngân hàng nước ngoài tham gia với các tổ chức tín dụng ngân hàng trong nước trên cơ sở cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng.

+ Tự do hoá hoạt động bảo hiểm: là việc tiến hành mở rộng tự do cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm thông qua việc xoá bỏ những hạn chế về phạm vi kinh doanh và hoạt động của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài khi tham gia trên thị trường bảo hiểm VN.

+ Tự do hoá hoạt động thị trường chứng khoán: là việc mở cửa TTCK nhằm tạo điều kiện cho các nhà đầu tư gián tiếp nước ngoài tham gia vào thị trường như các nhà đầu tư trong nước để nâng cao hiệu quả vốn đầu tư được lưu thông thuận lợi trên thị trường vốn trung và dài hạn.

Như vậy, tự do hoá dịch vụ tài chính là tạo nhiều thuận lợi cho thị trường tài chính, tiền tệ trong nước phát triển đa dạng, năng động và hàng hoá dịch vụ phong phú hơn mang lại nhiều lợi ích giúp ích cho nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao và bền vững. Tuy nhiên, tự do hoá dịch vụ tài chính không đồng nghĩa với việc xoá bỏ mọi quy định hay cơ chế kiểm soát, giám sát tài chính trong nước mà lại đòi hỏi một hệ thống giám sát mọi hoạt động tài chính tiền tệ phải chặt chẽ và luật hoá nhằm bảo đảm sự phát triển bền vững của nền tài chính quốc gia.

II. Đánh giá thực trạng

Tự do hoá dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam

Th S. ĐẶNG VĂN DÂN



Ảnh Hòa Tấn

1. Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ ngân hàng

Hoạt động dịch vụ ngân hàng trong những năm gần đây ngày càng phát triển (khoảng trên 300 nghiệp vụ, trong khi đó các ngân hàng thương mại của các nước đạt trên 6.000 nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ tín dụng, thu nhập về dịch vụ NHTM VN khoảng 20% thu nhập của ngân hàng, trong khi NHTM các nước Đông Nam Á đạt 30%, NHTM các nước phát triển đạt 50% thu nhập của ngân hàng) và chất lượng dịch vụ, thái độ phục vụ khách hàng ân cần, chuyên nghiệp, thủ tục nhanh gọn hơn đã đem lại những tiện ích cho khách hàng đến giao dịch. Các sản phẩm dịch vụ, nhất là dịch vụ ngân hàng bán lẻ, ngày càng đa dạng và phong phú. Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày một quyết liệt hơn, các NHTMCP, NHNNg

ngày càng lớn mạnh và đóng vai trò tích cực hơn rất nhiều trong việc phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng. Các hoạt động dịch vụ ngân hàng trong thời gian qua có những ưu điểm và tồn tại như sau:

a. Ưu điểm:

- Mạng lưới giao dịch ngày càng mở rộng khắp tại các vùng kinh tế trọng điểm nhằm cung cấp dịch vụ ngân hàng thuận tiện và thu hút vốn nhân rồi. Các hình thức huy động và đối tượng huy động được đa dạng hoá... tăng tính tiện nghi cho khách hàng.

- Quan hệ ngân hàng với khách hàng được xây dựng ổn định, lâu dài, tạo lòng tin cho khách hàng thông qua hình thức bảo hiểm tiền gửi và năng lực quản lý, kiểm soát của NHNN ngày càng chặt chẽ... giúp người gửi tiền an tâm.

- Hiện đại hoá cơ sở vật chất,

trang thiết bị, công nghệ ngân hàng, nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn của đội ngũ nhân viên ngân hàng có tính chuyên nghiệp hơn... giúp việc xử lý, tác nghiệp được chính xác, kịp thời.

- Hoàn thiện bộ máy của các NHTM theo hướng tin gọn và hiệu quả, hoạt động kinh doanh của các TCTD được cải thiện, có lãi, ngày càng đi vào nề nếp ... góp phần làm tăng uy tín với dân chúng trong giao dịch, ký thác tiền gửi và các dịch vụ tiền tệ, tín dụng.

- Lộ trình cam kết mở cửa thị trường tín dụng, dịch vụ ngân hàng khi VN trở thành thành viên thứ 150 của WTO sẽ tạo điều kiện cho sự tham gia ngày càng nhiều của các đối tác nước ngoài và góp phần thúc đẩy phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng của VN ngày càng phong phú, đa dạng, đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường tiền tệ tương thích với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

b. Khuyết điểm:

- Hầu hết các NHTM đều có mức dư nợ không sinh lời lớn hơn giới hạn cho phép từ 1,5 đến 2,5 lần; cơ cấu tín dụng bất hợp lý, trình độ quản lý, giám sát thấp. Tỷ lệ nợ khó đòi trong hệ thống NHTM nhà nước của VN vẫn cao hơn nhiều so với quy định 5% của quốc tế.

- Sản phẩm dịch vụ ngân hàng mặc dù ngày càng được cải tiến nhưng so với khu vực và thế giới thì sản phẩm dịch vụ của NH vẫn còn nghèo nàn, đơn điệu, chất lượng dịch vụ thấp. Dịch vụ của từng ngân hàng chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, tiện ích của một số dịch vụ đối với khách hàng chưa cao.

- Vốn tự có thấp là nguyên nhân làm cho tiềm lực tài chính trong cạnh tranh và khả năng chống đỡ rủi ro trong kinh doanh thấp. Hiện nay, tỷ lệ vốn tự có trên tổng tài sản có rủi ro của hầu hết các NHTM nhà nước chỉ đạt từ 3- 6% (Ngân hàng Ngoại

thương là ngân hàng có hệ số an toàn vốn cao nhất cũng chỉ đạt 5,61%), trong khi quy định của ngân hàng thanh toán quốc tế là 8%.

- Mặc dù công nghệ của các NHTM VN đã và đang được đổi mới, song so với trình độ công nghệ ngân hàng chung của khu vực và thế giới thì cũng chỉ đạt ở trình độ trung bình. Các phần mềm mà một số NHTM đang ứng dụng đều là những phần mềm thế hệ mới được nhiều ngân hàng trên thế giới đang sử dụng. Tuy nhiên, công tác triển khai chậm và khi triển khai xong, một số bộ phận lại chưa tạo được một cơ chế nhằm khai thác hiệu quả công nghệ đó.

- Trình độ quản trị của các NHTM VN còn nhiều hạn chế, thiếu tính chuyên nghiệp. Hầu hết các nhà quản trị ngân hàng của VN chưa được đào tạo nghề quản trị ngân hàng một cách bài bản, chủ yếu được lựa chọn qua thực tiễn hoạt động kinh doanh nên tính chuyên nghiệp trong quản trị và điều hành không cao.

- Thị trường dịch vụ ngân hàng bán lẻ chưa hoàn chỉnh, tâm lý thanh toán bằng tiền mặt trong dân chúng còn rất lớn làm hạn chế sự phát triển các phương thức thanh toán tiên tiến như thẻ, thanh toán qua Internet, thanh toán bằng tài khoản. Giao dịch trực tuyến của ngân hàng có nhiều tiện ích nhưng cũng bị hạn chế vì VN chưa có Luật thương mại điện tử. Khách hàng còn e dè khi tiếp cận với các dịch vụ thanh toán điện tử của ngân hàng mặc dù nhiều cơ sở chấp nhận thanh toán thẻ như công ty điện lực, siêu thị lớn, khách sạn... Về vấn đề cơ sở pháp lý, việc ban hành các qui định về thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ và NHNN chưa đáp ứng đòi hỏi của thị trường trong thanh toán.

2. Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ bảo hiểm

Các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) từng bước nâng cao chất

lượng sản phẩm, đưa ra nhiều sản phẩm mới. Số lượng sản phẩm bảo hiểm năm 1993 chỉ có 22, đến nay có hơn 700 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, hơn 100 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ. Nhưng số lượng và loại hình sản phẩm vẫn còn thiếu, chưa đáp ứng yêu cầu bảo hiểm của nhiều ngành kinh tế xã hội và đời sống nhân dân. Một số lĩnh vực hầu như chưa được các doanh nghiệp quan tâm cung cấp sản phẩm cho thị trường như bảo hiểm thiên tai, nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động ngành nghề y được, luật sư. Doanh thu phí bảo hiểm tăng liên tục qua các năm: năm 2002 đạt 7.825 tỷ đồng, năm 2003 đạt 11.376 tỷ đồng, năm 2004 đạt 14.088 tỷ đồng, năm 2005 đạt 15.676 tỷ đồng, năm 2006 đạt 18.000 tỷ đồng đạt 2.13%/GDP nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với trung bình của thế giới (8%) và các nước trong khu vực (2.5-7%).

a. Ưu điểm:

- Các DNBH từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm, đưa ra một số sản phẩm mới, nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng cạnh tranh, sẵn sàng hội nhập hợp tác quốc tế, thích ứng với lộ trình mở cửa thị trường BHVN. Số lượng sản phẩm ngày càng tăng, đáp ứng nhu cầu phong phú của nhiều đối tượng khách hàng.

- Kênh phân phối sản phẩm dần được mở rộng, các kênh phân phối mới bước đầu được sử dụng như phân phối qua ngân hàng, hệ thống bưu điện...

- Các công ty bảo hiểm và Hiệp hội BHVN đã tích cực tuyên truyền, nâng cao dân trí về bảo hiểm qua các phương tiện thông tin đại chúng, hội thảo giới thiệu sản phẩm mới tại các địa phương.

- Môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện với hệ thống các văn bản dưới luật được ban hành.

- Hoạt động đầu tư của các DNBH từng bước đã được chuyên môn hoá với việc thành lập và hoạt

động của các công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư.

- Việc tham gia thị trường của những công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ đa dạng hóa và thúc đẩy sự phát triển của thị trường. Hơn nữa mở cửa thị trường tạo điều kiện tăng cường trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên ngành, góp phần thúc đẩy năng lực cạnh tranh của các công ty bảo hiểm trong nước.

b. Khuyết điểm:

- Các loại hình sản phẩm chưa đa dạng.

- Công nghệ quản lý kinh doanh chưa được hiện đại hoá, nhiều doanh nghiệp vẫn còn áp dụng các phương pháp thủ công trong việc quản lý hợp đồng bảo hiểm, cấp đơn và thu phí bảo hiểm. Một số các doanh nghiệp chưa thiết lập được hệ thống phẩm mềm tin học tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ. Thiếu đội ngũ chuyên gia giỏi, đặc biệt là trong lĩnh vực tính phí bảo hiểm và trích lập dự phòng nghiệp vụ, thẩm định bảo hiểm, quản lý rủi ro và đầu tư. Hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm, công ty bảo hiểm chuyên ngành còn tạo ra tình trạng độc quyền, như trong các ngành: dầu khí, xăng dầu và bưu chính viễn thông. Các doanh nghiệp có vốn điều lệ chưa phù hợp với tính chất hoạt động và quy mô kinh doanh của các doanh nghiệp.

- Chưa khai thác hết tiềm năng của thị trường bảo hiểm. Bảo hiểm phi nhân thọ đã được triển khai lâu năm nhưng nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh có tỷ trọng tham gia bảo hiểm thấp. Bảo hiểm nhân thọ đã phát triển nhanh nhưng chỉ mới tập trung tại các thành phố lớn, phục vụ những người có thu nhập cao. Đại bộ phận những người dân nông thôn, vùng sâu vùng xa không được bảo hiểm sức khoẻ và thân thể.

- Hiệp hội BHVN ra đời muộn hơn so với các nước trong khu vực và cho đến nay vẫn chưa phát huy được

đầy đủ vai trò của mình. Hơn nữa ở VN chỉ có duy nhất một hiệp hội, đó là hiệp hội BHVN. Trong khi đó, ở một số quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển mạnh thì việc thành lập hiệp hội các DNBH có thể thực hiện cho từng loại hình kinh doanh bảo hiểm (hiệp hội các DNBH nhân thọ, hiệp hội các DNBH phi nhân thọ, hiệp hội các DNBH vận chuyển, hiệp hội các DNBH cháy và hàng hải, hiệp hội các doanh nghiệp tái bảo hiểm...). Ngoài ra, còn có cả các loại hiệp hội dành cho các cá nhân, tổ chức hành nghề bảo hiểm như: hiệp hội các nhà môi giới bảo hiểm, hiệp hội các đại lý bảo hiểm, hiệp hội các chuyên viên tính toán trong bảo hiểm, hiệp hội vì sự phát triển và tiến bộ của bảo hiểm...

3. Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ chứng khoán

TTCK VN không ngừng phát triển về số lượng hàng hoá, giá trị giao dịch và sự tham gia của nhà đầu tư rất đa dạng và phong phú, tính đến 31/12/2006 đã có 193 công ty niêm yết, tổng giá trị vốn hoá bằng 22,7% GDP năm 2005 tăng 20 lần so với năm 2005, vượt qua mục tiêu của chiến lược phát triển TTCK VN là đạt 15% GDP vào năm 2010. Đến cuối năm 2007 giá trị vốn hoá TTCK VN tương đương 40% GDP của năm 2007. Theo UBCKNN tính đến 31/12/2007 tổng tài khoản giao dịch của nhà đầu tư đạt trên 307.000, trong đó sự tham gia của NĐT NN chiếm trên 7.500 tài khoản giao dịch, nắm giữ khoảng 25 – 30% cổ phiếu niêm yết, trong đó có sự tham gia của bốn nhà đầu tư chứng khoán lớn như JP Morgan, Citygroup, HSBC, Deutsche AG... Tuy nhiên TTCK VN có những ưu điểm và tồn tại sau:

a. Ưu điểm:

- Trình độ và tính chuyên nghiệp của các nhà đầu tư đã được cải thiện đáng kể.

- Việc công bố thông tin được cải thiện tốt hơn.

- Hệ thống tổ chức trung gian đã hình thành và phát triển.

- Khung pháp lý (luật, nghị định, quy chế), chính sách cho hoạt động và phát triển TTCK (chính sách thuế, phí, đầu tư nước ngoài) từng bước được hoàn thiện.

- Việc đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá các DNNN góp phần tăng cung cho TTCK với khối lượng hàng hoá lớn đa dạng có chất lượng cao.

- Công tác đào tạo, quảng bá và tuyên truyền đã được chú trọng.

b. Khuyết điểm:

- TTCK đang phát triển cả về cung và cầu, hàng hoá trên TTCK vừa ít về lượng và nghèo nàn về chủng loại. Hiện nay hàng hoá chủ yếu là cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ đầu tư. Thị trường trái phiếu chính phủ đơn điệu với cách thức phát hành đơn giản, chưa thường xuyên, giao dịch thứ cấp chưa phát triển, thị trường trái phiếu công ty rất sơ khai.

- Các tổ chức tài chính trung gian đã hình thành và phát triển nhưng quy mô và phạm vi hoạt động về nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ của các công ty chứng khoán còn hạn hẹp. Các tổ chức dịch vụ chứng khoán VN chưa có khả năng cung cấp cho khách hàng những dịch vụ có tính cạnh tranh cao. Bên cạnh đó, Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM chưa quan sát chặt chẽ các tổ chức niêm yết đáp ứng nhu cầu quản lý số lượng tổ chức niêm yết đã và tiếp tục sẽ gia tăng mạnh trong thời gian tới. Vì vậy, phần lớn các công việc giám sát quản lý niêm yết đều phải thao tác thủ công, chưa có công cụ hỗ trợ hiệu quả, một số nghiệp vụ: chia, tách, sát nhập công ty, niêm yết chéo... chưa được hướng dẫn cụ thể.

- Hoạt động công bố thông tin có những dấu hiệu rất tích cực, tuy nhiên còn tồn tại một số trở ngại đối với việc chuyển cả tiếp nhận thông tin. Hiện nay, mạng thông tin giữa tổ chức niêm yết và Sở GDCK TP.HCM chưa được thiết lập hoàn chỉnh, sử dụng đường truyền, fax và bưu điện là

chủ yếu nên hoạt động công bố thông tin còn hạn chế. Việc truyền dữ liệu về tình hình tài chính bằng đường Internet đã được thực hiện nhưng giá trị pháp lý của các dữ liệu này chưa được văn bản pháp luật nào quy định nên chưa được thừa nhận chính thức. Ngoài ra, thông tin và dữ liệu công bố trên thị trường chưa được chuẩn hoá, thông tin về các công ty niêm yết (chỉ số tài chính, sự kiện kinh tế...) rất chậm, không đầy đủ khó cho NĐT có thể đánh giá và dự báo chính xác về hoạt động tương lai của các công ty niêm yết.

- Hệ thống giám sát thị trường còn hạn chế do việc xử lý dữ liệu vẫn còn thực hiện thủ công ở nhiều công đoạn nên độ chính xác chưa cao mà lại tốn nhiều công sức và thời gian. Hiện đại hoá hệ thống xử lý dữ liệu chính là biện pháp thiết thực nhất nâng cao hiệu quả công tác giám sát thị trường. Ngoài ra, tình hình vi phạm ngày càng gia tăng về số lượng và quy mô, tập trung chủ yếu vào các trường hợp vi phạm quy định pháp luật của các tổ chức, cá nhân tham gia giao dịch trên thị trường, nhưng lực lượng thanh tra giám sát mỏng cả về số lượng và chất lượng. Nhìn chung công tác giám sát hoạt động thị trường cần phải tiếp tục nâng cao ngang tầm với mức độ phát triển của thị trường.

III. Các giải pháp

1. Các quan điểm thực hiện cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính:

- VN tiến hành việc mở cửa thị trường tài chính theo lộ trình và cam kết khi gia nhập tổ chức WTO một cách thích hợp vừa đảm bảo nâng dần năng lực và khả năng cạnh tranh vừa thích nghi và tiếp cận những tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

- Đổi mới về quan điểm, nhận thức, phương pháp điều hành vĩ mô của toàn bộ hệ thống dịch vụ tài chính cho phù hợp với tiến trình hội

nhập thị trường tài chính thế giới. Trong đó, những cải cách về điều hành tỷ giá, quản lý ngoại tệ và chính sách lãi suất... phải được coi là đặc biệt quan trọng vì chúng hết sức nhạy cảm đối với nền kinh tế.

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật, nhằm tạo ra một hành lang pháp lý ổn định, hiệu quả và minh bạch, tạo sân chơi bình đẳng cho các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước với các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài theo hướng đối xử quốc gia.

2. Mục tiêu của tự do hoá dịch vụ tài chính:

- Tiếp tục phát triển các loại dịch vụ tài chính cả về số lượng, chất lượng và chủng loại để cung cấp các dịch vụ tài chính tốt nhất cho khách hàng đồng thời mở rộng mạng lưới rộng khắp trong cả nước, tạo thuận lợi trong cung ứng dịch vụ tài chính được tốt nhất, tiện ích nhất cho khách hàng, từng bước áp dụng hình thức thanh toán bằng chuyển khoản thay cho hình thức thanh toán bằng tiền mặt mang tính phổ biến trong nền kinh tế.

- Xây dựng và hoàn thiện thị trường chứng khoán, thị trường tiền tệ, thị trường bảo hiểm... tương xứng với sự phát triển kinh tế của đất nước và tránh tụt hậu so với các thị trường trong khu vực.

- Tăng cường tiềm lực về tài chính, công nghệ hiện tại, nâng cao năng lực quản lý, đào tạo nguồn nhân lực... cho các chủ thể cung ứng dịch vụ tài chính trong nước đủ sức cạnh tranh với chủ thể cung ứng dịch vụ tài chính nước ngoài tham gia vào thị trường dịch vụ tài chính VN.

- Mở cửa thị trường dịch vụ tài chính trong nước để từng bước hội nhập vào thị trường dịch vụ tài chính khu vực và thế giới cho phù hợp với lộ trình cam kết gia nhập tổ chức WTO trên cơ sở đảm bảo sự phát triển bền vững và ổn định thị trường trong nước.

3. Các giải pháp thực hiện tự do hoá dịch vụ tài chính:

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể cung ứng dịch vụ tài chính trong nước trên cơ sở gia tăng tiềm lực tài chính; mở rộng mạng lưới, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tài chính; hiện đại hoá công nghệ, xây dựng đào tạo nguồn nhân lực; đẩy mạnh công tác tiếp thị và xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm dịch vụ tài chính...

- Hình thành các tập đoàn tài chính ngân hàng, các tập đoàn kinh tế đa ngành...

- Hoàn thiện môi trường pháp lý cho phù hợp với cơ chế thị trường và hội nhập quốc tế như luật giám sát an toàn hoạt động ngân hàng; hệ thống cảnh báo khủng hoảng...

- Tăng cường biện pháp kiểm soát nhằm ổn định nền kinh tế vĩ mô.

4. Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ liên quan đến ngân hàng:

- Nâng cao chất lượng tín dụng đảm bảo vốn ngân hàng đầu tư đúng hướng, tăng trưởng tín dụng phải gắn liền với hiệu quả tín dụng.

- Giảm tỷ lệ nợ xấu trên cơ sở nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của ngân hàng thương mại.

- Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ ngân hàng trên cơ sở hoàn thiện, phát triển các dịch vụ hiện có; đồng thời, triển khai thực hiện các dịch vụ mà nền kinh tế đang cần và ngân hàng có điều kiện thực hiện ngay, cũng như chuẩn bị các điều kiện để triển khai các dịch vụ mới như: gửi nhiều lần rút một lần, tiết kiệm một nơi lĩnh nhiều nơi, chiết khấu thương phiếu, cho vay thấu chi, cho vay mua bán chứng khoán, mở rộng cho vay tiêu dùng...

- Cơ cấu lại nguồn vốn của các ngân hàng thương mại, cần tăng vốn tự có lên mức ngang bằng với các ngân hàng trung bình trong khu vực (trên 1 tỷ USD), đồng thời xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý trên cơ sở

hành cổ phiếu, trái phiếu dài hạn, sáp nhập... để nâng cao sức cạnh tranh với ngân hàng nước ngoài.

- Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng để bắt kịp với trình độ công nghệ của các nước trong khu vực và trên thế giới góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh trên cơ sở phục vụ khách hàng nhanh chóng thuận tiện hơn, phát triển được nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại.

- Đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực để tăng cường năng lực quản trị điều hành của NHTM, tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ nghiệp vụ ngân hàng để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng hiện đại.

- Triển khai hình thức hạn chế thanh toán bằng tiền mặt trong nền kinh tế trên cơ sở tạo điều kiện cho các tổ chức, cá nhân có nhu cầu thanh toán được thuận tiện và hiệu quả tối đa khi sử dụng dịch vụ thanh toán qua ngân hàng và từng bước tác động làm thay đổi tâm lý quen sử dụng tiền mặt trong công chúng.

- Đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa các ngân hàng thương mại nhà nước.

5. Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm:

- Đa dạng hoá các sản phẩm bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm cần phát triển nhiều sản phẩm mới ngoài những sản phẩm bảo hiểm truyền thống cần tập trung phát triển sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, y tế chất lượng cao, bảo hiểm trách nhiệm (trách nhiệm nghề nghiệp, trách nhiệm đối với sản phẩm, trách nhiệm pháp lý...) và các sản phẩm phục vụ phát triển nông thôn. Đặc biệt đối với sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cần chú trọng phát triển sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp và bảo hiểm trách nhiệm chủ xe cơ giới, bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm tài sản cho doanh nghiệp tư nhân, các dịch vụ bảo hiểm cần công nghệ cao như trong lĩnh vực rủi ro tài chính...

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm đòi hỏi các doanh nghiệp phải tăng cường trang bị và ứng dụng công nghệ thông tin; đào tạo phát triển nguồn nhân lực, có chế độ chính sách hợp lý để giữ được đội ngũ cán bộ bảo hiểm chuyên nghiệp; tạo ra nhiều dịch vụ gia tăng; cải cách hành chính, đơn giản hoá thủ tục bán bảo hiểm, giám định tổn thất và bồi thường nhanh gọn chính xác; xây dựng thương hiệu, văn hoá doanh nghiệp và phong cách phục vụ tốt.

- Phát triển các kênh phân phối bảo hiểm. Sản phẩm bảo hiểm được phân phối cho người tham gia bảo hiểm qua các kênh: doanh nghiệp bảo hiểm trực tiếp thực hiện; thông qua trung gian bảo hiểm là môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, đại diện thương mại, ngân hàng, các tổ chức tài chính, các cửa hàng...

- Thu hút sự tham gia của các công ty bảo hiểm nước ngoài được cung cấp một số loại bảo hiểm bắt buộc và hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia một cách đầy đủ.

6. Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ chứng khoán và dịch vụ liên quan đến TTCK:

- Phát triển hàng hoá cho thị trường chứng khoán VN về số lượng, chất lượng và chủng loại; gắn tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước với việc phát hành cổ phiếu ra công chúng và niêm yết trên thị trường chứng khoán; phát hành trái phiếu chính phủ, trái phiếu công ty, trái phiếu chuyển đổi của doanh nghiệp, chứng chỉ quỹ đầu tư để đưa vào niêm yết và giao dịch trên thị trường chứng khoán.

- Phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ các định chế tài chính trung gian hoạt động trên thị trường chứng khoán; khuyến khích và tạo điều kiện để các tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế có đủ điều kiện thành lập các công ty chứng khoán, khuyến khích các công ty chứng khoán thành lập các chi nhánh,

phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh ở các tỉnh, thành phố lớn, các khu vực đông dân cư trong cả nước; phát triển các công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán cả về quy mô và chất lượng hoạt động.

- Các định chế tài chính trung gian cung cấp cho khách hàng những dịch vụ có tính cạnh tranh; nâng cao năng lực quản lý nhà nước đối với các dịch vụ tài chính liên quan đến thị trường chứng khoán, hoàn thiện các chuẩn mực quản lý, giám sát và tổ chức hệ thống giám sát mạnh, phù hợp với thông lệ quốc tế; đồng thời chú trọng các qui định về sự tham gia của các chủ thể đầu tư nước ngoài vào TTCK, bảo đảm sự quản lý linh hoạt, nhạy bén đối với thị trường chứng khoán, điều tiết thị trường thông qua công cụ kinh tế tài chính - tiền tệ như thuế, lãi suất, đầu tư và các công cụ tài chính khác.

- Hình thành và phát triển các nhà đầu tư chuyên nghiệp. Ngân hàng thương mại, các công ty chứng khoán, công ty tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ bảo hiểm, quỹ đầu tư thực hiện chức năng của các nhà tạo lập thị trường.

- Xây dựng lộ trình hội nhập thị trường chứng khoán khu vực và thế giới, trong đó có nội dung thực hiện các cam kết về lĩnh vực chứng khoán khi triển khai Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ và WTO.

7. Các giải pháp tự do hoá các dịch vụ tài chính khác:

Mở rộng danh mục dịch vụ, đa dạng hoá dịch vụ và phương thức cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính như: dịch vụ tư vấn thuế cho các DN trong tiến trình hội nhập khu vực và quốc tế; dịch vụ tư vấn về xúc tiến thương mại và tìm kiếm, khai thác thị trường; dịch vụ kế toán cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp tư nhân và các hộ kinh doanh; dịch vụ tư vấn tài chính đối với các doanh nghiệp chưa có bộ máy kiểm toán nội bộ và khả năng tài chính hạn chế không thể thuê kiểm toán báo cáo tài chính ■