

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

ĐỒN QUỐC ANH

**HẠNH CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
TP. HỒ CHÍ MINH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2006

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

ĐỒN QUỐC ANH

**HẠNH CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
TP. HỒ CHÍ MINH**

Chuyên ngành: Kinh tế - Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS. TS. TRẦN HOÀNG NGÂN

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2006

MỤC LỤC

I

1. Sự cần thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu của đề tài	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	2
5. Cấu trúc nội dung nghiên cứu	2

Chương 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG

1.1 Tín dụng	4
1.1.1 Khái niệm	4
1.1.2 Phân loại tín dụng	4
1.1.2.1 Căn cứ theo mục đích	4
1.1.2.2 Căn cứ theo thời hạn cho vay	4
1.1.2.3 Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng	5
1.1.2.4 Căn cứ vào phương pháp hoàn trả	5
1.2 Rủi ro tín dụng	5
1.2.1 Khái niệm	5
1.2.2 Phân loại rủi ro tín dụng	6
1.2.3 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng	6
1.2.3.1 Nguyên nhân khách quan	6
1.2.3.1.1 Do tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước	6
1.2.3.1.2 Do tình hình kinh tế chính trị thế giới	7
1.2.3.2 Nguyên nhân chủ quan	7
1.2.3.2.1 Nguyên nhân từ phía khách hàng	7
1.2.3.2.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng	8
1.2.4 Thiệt hại do rủi ro tín dụng	8
1.2.4.1 Đối với ngân hàng	8
1.2.4.2 Đối với nền kinh tế xã hội	9
1.3 Phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng	9
1.3.1 Các dấu hiệu cảnh báo khoản tín dụng có vấn đề	9
1.3.2 Các mô hình đánh giá rủi ro tín dụng	13
1.3.2.1 Phương pháp xếp hạng và giám sát rủi ro danh mục tín dụng	13
1.3.2.2 Mô hình chất lượng	14
1.3.2.2.1 Các yếu tố liên quan đến người vay vốn	15

1.3.2.2.2 Các yếu tố liên quan đến thị trường	15
1.3.2.3 Các mô hình điểm tín dụng	15
1.3.2.3.1 Mô hình xác suất tuyến tính	15
1.3.2.3.2 Mô hình Logit	16
1.3.2.3.3 Mô hình Probit	16
1.3.2.3.4 Mô hình phân biệt tuyến tính	16
1.3.3 Các biện pháp ngăn ngừa các khoản tín dụng có vấn đề	17
1.3.3.1 Lập kế hoạch gặp gỡ khách hàng	18
1.3.3.2 Gặp gỡ khách hàng	19
1.3.3.3 Lập phương án ngăn ngừa (hoặc khắc phục)	19
1.3.3.4 Phương án thực hiện	20
1.3.3.5 Kiểm tra việc thực hiện phương án	21
1.3.4 Xử lý các khoản tín dụng có vấn đề	21
1.3.4.1 Hướng xử lý tổ chức khai thác	22
1.3.4.2 Hướng thanh lý các khoản vay có vấn đề	22

Chương 2 : THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI BIDV HCMC TRONG THỜI GIAN QUA

2.1 Giới thiệu chung	24
2.1.1 Giới thiệu về Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam	24
2.1.2 Giới thiệu về Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & Phát triển TP.HCM	26
2.2 Kết quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh	26
2.2.1 Kết quả kinh doanh của Chi nhánh trong thời gian qua	26
2.2.1.1 Kết quả kinh doanh	26
2.2.1.2 Kết quả huy động vốn	27
2.2.2 Tình hình hoạt động tín dụng	29
2.2.2.1 Cơ cấu cho vay	29
2.2.2.2 Tình hình nợ quá hạn	31
2.3 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng tại Chi nhánh trong thời gian qua	33
2.3.1 Quy mô điều tra	33
2.3.2 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng	34
2.3.2.1 Nhóm nguyên nhân khách quan	34
2.3.2.1.1 Do các điều kiện tự nhiên	34
2.3.2.1.2 Do hành lang pháp lý trong hoạt động ngân hàng thiếu đồng bộ, các cơ chế chính sách của Nhà nước còn hay thay đổi	34
2.3.2.1.3 Do hệ thống thông tin tín dụng chưa phát triển	35
2.3.2.2 Nhóm nguyên nhân thuộc về khách hàng	36
2.3.2.2.1 Do năng lực tài chính của khách hàng yếu kém	36

2.3.2.2.2 Do năng lực quản trị quản trị điều hành yếu kém, không phù hợp với quy mô sản xuất	37
2.3.2.2.3 Do khách hàng cố ý lừa đảo	37
2.3.2.3 Nhóm nguyên nhân thuộc về công tác quản trị rủi ro của ngân hàng ..	38
2.3.2.3.1 Do thiếu thông tin liên quan đến khách hàng khi xét duyệt vay vốn ..	38
2.3.2.3.2 Do ngân hàng quá tập trung vào một nhóm khách hàng	38
2.3.2.3.3 Do giảm bớt các điều kiện cho vay theo quy định để thu hút khách hàng	39
2.3.2.3.4 Do thiếu kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay	40
2.3.2.3.5 Do sự phối hợp, chia sẻ thông tin giữa các TCTD chưa tốt	40
2.3.2.3.6 Do xử lý nợ quá hạn khó khăn	41
2.3.2.3.7 Do khối lượng công việc đang quá tải	43
2.3.3 Đánh giá chung về công tác tín dụng và phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Chi nhánh	44
2.3.3.1 Ưu điểm	44
2.3.3.2 Tồn tại	45

Chương 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI BIDV HCMC

3.1 Phương hướng tín dụng của BIDV giai đoạn 2006 – 2010	46
3.1.1 Mục tiêu định hướng	46
3.1.2 Nội dung	46
3.1.3 Định hướng chỉ tiêu tín dụng của BIDV từ 2006 đến 2010	47
3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Chi nhánh	47
3.2.1 Kiến nghị đối với các cấp quản lý vĩ mô và Ngân hàng Nhà nước	47
3.2.1.1 Về cơ chế, chính sách và môi trường pháp lý	47
3.2.1.2 Cải cách, nâng cao năng lực của hệ thống NHTM Việt Nam	50
3.2.1.3 Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, đánh giá của NHNN đối với hoạt động tín dụng ngân hàng	51
3.2.1.4 Tăng cường sự hợp tác, sử dụng thông tin CIC từ Ngân hàng Nhà nước ..	52
3.2.1.5 Thành lập công ty xếp hạng tín nhiệm tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam	53
3.2.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam	54
3.2.2.1 Đẩy mạnh chương trình tái cơ cấu BIDV	54
3.2.2.2 Xây dựng chiến lược quản lý rủi ro và triển khai trong toàn hệ thống ..	55
3.2.2.3 Thiết lập mô hình tín dụng mới	56
3.2.2.3.1 Mô hình quản lý tín dụng tập trung	56
3.2.2.3.2 Quy trình phê duyệt tín dụng	56

3.2.2.4 Xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ mới của BIDV	58
3.2.3 Kiến nghị đối với Chi nhánh	60
3.2.3.1 Chính sách khách hàng	60
3.2.3.2 Chính sách nhân sự	61
3.2.3.3 Điều chỉnh cơ cấu tín dụng, cơ cấu khách hàng	63
3.2.3.4 Hoàn thiện quy trình tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ	64
3.2.3.5 Kiến nghị trong việc phòng ngừa rủi ro tín dụng	64
3.2.3.5.1 Trước khi cho vay	64
3.2.3.5.2 Trong và sau khi cho vay	66
3.2.3.6 Kiến nghị trong công tác xử lý rủi ro tín dụng	67
KẾT LUẬN	69

TÀI LIỆU THAM KHẢO

NỘI DUNG CHỮ VIẾT TẮT – DANH MỤC BẢNG BIỂU

Phụ lục 1 : Bảng thăm dò ý kiến về quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng

Phụ lục 2 : Danh sách các NHTM được khảo sát

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Trong một nền kinh tế hiện đại không thể không nhắc đến sự tồn tại của ngành ngân hàng. Ngành ngân hàng đóng một vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế, nó là chiếc cầu nối điều hòa lưu chuyển những nguồn vốn trong một quốc gia. Người ta có thể đánh giá được trình độ phát triển kinh tế của một quốc gia thông qua sự phát triển của hệ thống ngân hàng ở nước đó. Do giữ vai trò quan trọng như vậy nên một khi ngành ngân hàng bị khủng hoảng, sụp đổ thì sẽ dẫn đến những hậu quả vô cùng nghiêm trọng về mọi mặt đối với quốc gia đó. Thực tế những cuộc khủng hoảng ở các quốc gia trong khu vực và trên thế giới đã chứng minh điều đó. Sự khủng hoảng của hệ thống ngân hàng có nguyên nhân từ những rủi ro mà ngân hàng gặp phải trong quá trình hoạt động kinh doanh ngân hàng. Có nhiều loại rủi ro khác nhau nhưng yếu tố rủi ro chủ yếu gây ra khủng hoảng là rủi ro tín dụng. Điều này bắt nguồn từ chức năng chính của ngân hàng là thu hút vốn nhàn rỗi và tìm cách sử dụng chúng để mang lại hiệu quả bằng nhiều nghiệp vụ mà nghiệp vụ tín dụng là nghiệp vụ giữ vai trò quan trọng nhất.

Ở Việt Nam trong thời gian qua đã có không ít lần ngành ngân hàng bị chao đảo mà nguyên nhân chính vẫn là rủi ro tín dụng. Do vậy, việc ngăn chặn và hạn chế rủi ro tín dụng là vấn đề hết sức cần thiết và cấp bách trong giai đoạn hiện nay.

Hiện nay ngành ngân hàng Việt Nam còn chưa ổn định thật sự, còn đang trong quá trình hòa nhập với ngành ngân hàng trong khu vực và trên thế giới nên tính hiệu quả và an toàn trong hoạt động tín dụng vẫn còn chưa cao; giải quyết được vấn đề rủi ro tín dụng đang là bài toán khó đối với nhiều ngân hàng thương mại nói chung cũng như đối với hệ thống Ngân hàng Đầu tư và Phát triển nói riêng. Nhận thức được vấn đề đó, người viết đã quyết định chọn đề tài nghiên cứu: **HẠN CHẾ**

RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

2. Mục tiêu của đề tài

Mục tiêu của đề tài làm sáng tỏ những vấn đề sau:

- Làm rõ và góp phần hoàn thiện lý luận về rủi ro tín dụng.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng, nguyên nhân dẫn đến rủi ro và các biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển TP.HCM.
- Trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng rủi ro tín dụng, từ đó đưa ra một số biện pháp phòng ngừa nhằm hạn chế rủi ro cho hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Chi nhánh TP.HCM.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là: nguyên nhân dẫn đến rủi ro và đề ra các biện pháp nhằm hạn chế rủi ro.

Phạm vi nghiên cứu : Nghiên cứu giữa lý luận và thực tế nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng trong thời gian qua tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển TP.HCM, từ đó đưa ra các giải pháp hạn chế rủi ro.

4. Phương pháp nghiên cứu

Sử dụng các phương pháp : thống kê, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh ...

5. Cấu trúc nội dung nghiên cứu

Đề tài bao gồm những nội dung chính sau :

Chương 1 : Lý luận chung về tín dụng và rủi ro tín dụng

Chương 2: Thực trạng rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng tại BIDV HCMC trong thời gian qua

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng tại BIDV HMC

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG

1.1 TÍN DỤNG

1.1.1 Khái niệm

Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên đi vay khi đến hạn thanh toán.

Hoạt động tín dụng là việc tổ chức tín dụng sử dụng nguồn vốn tự có, vốn huy động để cấp tín dụng.

Cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các dịch vụ khác.

1.1.2. Phân loại tín dụng

1.1.2.1. Căn cứ theo mục đích

- Cho vay bất động sản.
- Cho vay công nghiệp và thương mại.
- Cho vay nông nghiệp.
- Cho vay các định chế tài chính.
- Cho vay cá nhân.
- Cho thuê.

1.1.2.2. Căn cứ theo thời hạn cho vay

- Cho vay ngắn hạn.
- Cho vay trung hạn.
- Cho vay dài hạn.

1.1.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng

- Cho vay không bảo đảm.
- Cho vay có bảo đảm.

1.1.2.4. Căn cứ vào phương pháp hoàn trả

- Cho vay trực tiếp.
- Cho vay gián tiếp: theo các loại sau :
 - + Chiết khấu thương mại.
 - + Mua các phiếu bán hàng tiêu dùng và máy móc nông nghiệp trả góp.
 - + Nghiệp vụ thanh tín (nghiệp vụ factoring).

Ngoài các loại cho vay trên đây, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình.

1.2. RỦI RO TÍN DỤNG

1.2.1. Khái niệm

Rủi ro tín dụng được định nghĩa là khoản lỗ tiềm tàng vốn có được tạo ra khi cấp tín dụng cho một khách hàng; có nghĩa là khả năng khách hàng không trả được nợ theo hợp đồng gắn liền với mỗi khoản tín dụng ngân hàng cấp cho họ. Hoặc nói một cách cụ thể hơn, luồng thu nhập dự tính mang lại từ các tài sản có sinh lời của ngân hàng có thể không được hoàn trả đầy đủ xét cả về mặt số lượng và thời hạn.

Đây là rủi ro gắn liền với hoạt động ngân hàng, cho vay bao giờ cũng bao gồm rủi ro và xảy ra mất mát. Rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được đầy đủ gốc và lãi của khoản cho vay, hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng kỳ hạn. Nếu tất cả các khoản đầu tư của ngân hàng được thanh toán đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn thì ngân hàng sẽ không chịu bất kỳ rủi ro tín dụng nào. Trường hợp người vay tiền phá sản thì việc thu hồi vốn gốc và lãi tín dụng đầy đủ là không chắc chắn do đó ngân hàng có thể gặp rủi ro tín dụng. Rủi ro tín dụng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng như: bảo lãnh, cam kết, chấp thuận tài

trợ thương mại, cho vay ở thị trường liên ngân hàng, những chứng khoán có giá (trái phiếu, cổ phiếu ...), trái quyền, Swaps, tín dụng thuê mua, đồng tài trợ ...

1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng bao gồm rủi ro danh mục (Portfolio risk) và rủi ro giao dịch (Transaction risk).

- Rủi ro danh mục được phân ra hai loại rủi ro nội tại (Intrinsic risk) và rủi ro tập trung (Concentration risk).

+ Rủi ro nội tại xuất phát từ các yếu tố mang tính riêng biệt của mỗi chủ thể đi vay hoặc ngành kinh tế.

+ Rủi ro tập trung là mức dư nợ cho vay được dồn cho một số khách hàng, một số ngành kinh tế hoặc một số loại cho vay hoặc một khu vực địa lý.

- Rủi ro giao dịch có 3 thành phần: rủi ro lựa chọn, rủi ro bảo đảm và rủi ro nghiệp vụ.

+ Rủi ro lựa chọn là rủi ro liên quan đến thẩm định và phân tích tín dụng.

+ Rủi ro bảo đảm xuất phát từ các tiêu chuẩn đảm bảo.

+ Rủi ro nghiệp vụ là rủi ro liên quan đến quản trị hoạt động cho vay.

1.2.3. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng

1.2.3.1. Nguyên nhân khách quan

1.2.3.1.1. Do tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước

_ Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động của mọi đối tượng tham gia vào nền kinh tế đó. Kinh tế bị suy thoái, lạm phát sẽ khiến cho doanh nghiệp vay vốn gặp khó khăn, phá sản, không trả nợ được cho ngân hàng; còn đối với cá nhân vay vốn sẽ bị thất nghiệp, thu nhập sút giảm nên cũng khó có khả năng trả nợ cho ngân hàng.

_ Việc thay đổi chính sách của quốc gia hay nền kinh tế khủng hoảng, đất nước có chiến tranh, thiên tai cũng làm cho các doanh nghiệp không kịp thay đổi, thích ứng với những điều kiện mới về môi trường kinh doanh từ đó gặp khó khăn trong hoạt

động sản xuất kinh doanh và như vậy khoản tín dụng của ngân hàng cũng chứa đựng nhiều rủi ro.

1.2.3.1.2. Do tình hình kinh tế, chính trị thế giới

Trong tình hình thế giới đang trong xu hướng toàn cầu hóa hiện nay, mọi tình hình biến động về kinh tế, chính trị ở bất cứ quốc gia nào, khu vực nào đều ảnh hưởng nhất định đến nền kinh tế, chính trị trong nước từ đó làm gia tăng nguy cơ rủi ro tín dụng của ngân hàng.

1.2.3.2. Nguyên nhân chủ quan

1.2.3.2.1. Nguyên nhân từ phía khách hàng

☛ Khách hàng là cá nhân :

- _ Do thu nhập giảm sút.
- _ Do sử dụng vốn sai mục đích.
- _ Do hoàn cảnh gia đình.
- _ Do khách hàng thiếu năng lực pháp lý.

☛ Khách hàng là doanh nghiệp :

- _ Sản xuất kinh doanh yếu kém.
- _ Doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích: hành động này xuất phát từ tình hình tài chính yếu kém của doanh nghiệp.
- _ Do mất năng lực pháp lý trong quá trình hoạt động.
- _ Doanh nghiệp cố tình lừa đảo ngân hàng.

1.2.3.2.2. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

- _ Do ngân hàng chạy theo lợi nhuận, gia tăng doanh số, cạnh tranh mở rộng thị trường, chỉ thấy cái lợi trước mắt mà không thấy rủi ro tiềm ẩn lâu dài. Từ đó bỏ bớt trình tự cho vay, thực hiện cho vay không đúng các chủ trương, chính sách, quy định về cho vay.
- _ Do ngân hàng không giải quyết hợp lý quan hệ giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn sử dụng, cụ thể là :

- Ngân hàng dự trữ vốn quá ít so với nhu cầu bảo đảm thanh toán từ đó sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán nếu khách hàng có nhu cầu rút vốn nhiều.
 - Ngân hàng dự trữ vốn quá nhiều, gây ứ đọng vốn, lãng phí trong sử dụng vốn.
- _ Ngân hàng thiếu thông tin về khách hàng nên không dự đoán được rủi ro đối với một khoản vay.
- _ Ngân hàng thiếu kiểm soát quản lý tín dụng trước, trong và sau cho vay.
- _ Ngân hàng đánh giá không đúng về đảm bảo (về tài sản thế chấp, cầm cố hoặc về người bảo lãnh).
- _ Do cán bộ tín dụng, cán bộ lãnh đạo yếu hoặc thiếu chuyên môn, chủ quan về khách hàng cũ, cũng có thể thiếu đạo đức nghề nghiệp.

1.2.4. Thiệt hại do rủi ro tín dụng

1.2.4.1. Đối với ngân hàng

Nếu một khoản cho vay nào đó bị thất thoát, không thu hồi được thì ngân hàng phải sử dụng các nguồn vốn của mình để trả cho người gửi tiền, đến một chừng mực nào đấy ngân hàng không có đủ nguồn vốn để trả cho người gửi tiền thì ngân hàng sẽ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán, có thể dẫn đến phá sản. Như vậy, rủi ro tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của ngân hàng.

1.2.4.2. Đối với nền kinh tế- xã hội

Bắt nguồn từ bản chất và chức năng của ngân hàng là một tổ chức trung gian tài chính chuyên huy động vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế để cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu vay lại. Do đó, thực chất quyền sở hữu những khoản cho vay là quyền sở hữu của người đã gửi tiền vào ngân hàng. Bởi vậy, khi rủi ro tín dụng xảy ra thì không những ngân hàng chịu thiệt hại mà quyền lợi của những người gửi tiền cũng bị ảnh hưởng.

Bên cạnh đó, ngày nay hoạt động của ngân hàng mang tính xã hội hóa cao nên một khi rủi ro tín dụng xảy ra đối với ngân hàng thì nó sẽ ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế-xã hội. Nếu có sự thất thoát trong hoạt động tín dụng, dù chỉ ở một

ngân hàng mà không được ứng cứu kịp thời thì có thể gây phản ứng dây chuyền đe dọa đến tính an toàn toàn và ổn định của cả hệ thống ngân hàng. Từ đó sẽ gây ra những bất ổn về kinh tế - xã hội.

Rõ ràng, rủi ro tín dụng có thể gây ra những thiệt hại to lớn, không lường trước được đối với nền kinh tế-xã hội của một quốc gia.

1.3. PHÒNG NGỪA VÀ XỬ LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

1.3.1. Các dấu hiệu cảnh báo khoản tín dụng có vấn đề

Việc kinh doanh khó có thể thất bại qua một đêm, do vậy mà sự thất bại đó thường có một vài dấu hiệu báo động. Có dấu hiệu biểu hiện mờ nhạt, có dấu hiệu biểu hiện rất rõ ràng. Ngân hàng cần có cách nhận ra những dấu hiệu ban đầu của khoản vay có vấn đề và có hành động cần thiết nhằm ngăn ngừa hoặc xử lý chúng. Nhưng cần phải chú ý là: các dấu hiệu này đôi khi được nhận ra qua một quá trình chứ không hẳn là tại một thời điểm, do vậy cán bộ tín dụng phải biết cách nhận biết chúng một cách có hệ thống. Dấu hiệu của các khoản tín dụng có vấn đề có thể xếp thành các nhóm sau:

Nhóm 1: Nhóm các dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với ngân hàng

* Trong quá trình hạch toán của khách hàng, xu hướng của các tài khoản của khách hàng qua một quá trình sẽ cung cấp một số dấu hiệu quan trọng gồm :

- _ Phát hành séc quá bảo chứng hoặc bị từ chối.
- _ Khó khăn trong thanh toán lương.
- _ Sự dao động của các tài khoản mà đặc biệt là giảm sút số dư tài khoản tiền gửi.
- _ Tăng mức sử dụng bình quân trong các tài khoản.
- _ Thường xuyên yêu cầu hỗ trợ vốn lưu động từ nhiều nguồn khác nhau.
- _ Không có khả năng thực hiện các hoạt động cắt giảm chi phí.
- _ Gia tăng các khoản nợ thương mại hoặc không có khả năng thanh toán nợ khi đến hạn.

*** Các hoạt động cho vay :**

- _ Mức độ vay thường xuyên gia tăng.
- _ Thanh toán chậm các khoản nợ gốc và lãi.
- _ Thường xuyên yêu cầu ngân hàng cho đáo hạn.
- _ Yêu cầu các khoản vay vượt quá nhu cầu dự kiến.

*** Phương thức tài chính :**

- _ Sử dụng nhiều khoản tài trợ ngắn hạn cho các hoạt động phát triển dài hạn.
- _ Chấp nhận sử dụng các nguồn tài trợ đắt nhất, ví dụ: thường xuyên sử dụng nghiệp vụ chiết khấu các khoản phải trả.
- _ Giảm các khoản phải trả và tăng các khoản phải thu.
- _ Các hệ số thanh toán phát triển theo chiều hướng xấu.
- _ Có biểu hiện giảm vốn điều lệ.

Nhóm 2: Nhóm các dấu hiệu liên quan đến phương pháp quản lý của khách hàng

- _ Thay đổi thường xuyên cơ cấu của hệ thống quản trị hoặc ban điều hành.
- _ Hệ thống quản trị hoặc ban điều hành luôn bất đồng về mục tiêu quản trị, điều hành độc đoán hoặc ngược lại quá phân tán.
- _ Cách thức quản lý của khách hàng có biểu hiện :
 - Hội đồng quản trị hoặc giám đốc điều hành ít hay không có kinh nghiệm.
 - Hội đồng quản trị hoặc giám đốc điều hành các doanh nghiệp lớn tham gia quá sâu vào vấn đề thường nhật.
 - Thiếu quan tâm đến lợi ích của cổ đông, của chủ nợ.
 - Thuyên chuyển nhân viên diễn ra thường xuyên.
 - Lập kế hoạch xác định mục tiêu kém.
- _ Việc lập kế hoạch những người kế cận không đầy đủ.
- _ Quản lý có tính gia đình.
- _ Có tranh chấp trong quá trình quản lý.
- _ Có các chi phí quản lý bất hợp lý.

Nhóm 3: Nhóm các dấu hiệu liên quan đến các ưu tiên trong kinh doanh

- _ Dấu hiệu hội chứng hợp đồng lớn: khách hàng bị ấn tượng bởi một khách hàng có tên tuổi mà sau này có thể trở nên lệ thuộc; ban giám đốc cắt giảm lợi nhuận để nhằm đạt được hợp đồng lớn.
- _ Dấu hiệu hội chứng sản phẩm đẹp: Không đúng lúc hoặc bị ám ảnh bởi một sản phẩm mà không chú ý đến các yếu tố khác.
- _ Sự cấp bách không thích hợp như: do áp lực nội bộ dẫn tới việc tung sản phẩm dịch vụ ra quá sớm; các hạn mức thời gian kinh doanh đưa ra không thực tế; tạo mong đợi trên thị trường không đúng lúc.

Nhóm 4: Nhóm các dấu hiệu thuộc về kỹ thuật và thương mại

- _ Khó khăn trong phát triển sản phẩm.
- _ Thay đổi trên thị trường: tỷ giá, lãi suất, thay đổi thị hiếu, cập nhật kỹ thuật mới, mất nhà cung ứng hoặc khách hàng lớn, thêm đối thủ cạnh tranh.
- _ Những thay đổi từ chính sách nhà nước: đặc biệt chú ý đến sự tác động của các chính sách thuế, điều kiện thành lập và hoạt động, môi trường.
- _ Sản phẩm của khách hàng mang tính thời vụ cao.
- _ Có biểu hiện cắt giảm các chi phí sửa chữa thay thế.

Nhóm 5: Nhóm các dấu hiệu về xử lý thông tin về tài chính, kế toán

- _ Chuẩn bị không đầy đủ số liệu tài chính hoặc chậm trễ, trì hoãn nộp báo cáo tài chính.
- _ Những kết luận về phân tích tài chính cho thấy :
 - Sự gia tăng không cân đối về tỉ lệ nợ thường xuyên.
 - Khả năng tiền mặt giảm.
 - Tăng doanh số bán nhưng lãi giảm hoặc không có.
 - Các tài khoản hạch toán vốn điều lệ không khớp.
 - Những thay đổi về tỷ lệ lãi gộp và lãi ròng trên doanh số bán.
 - Lượng hàng hoá tăng nhanh hơn doanh số bán.

- Số khách hàng nợ tăng nhanh và thời gian thanh toán của các con nợ được kéo dài.
- Hoạt động lỗ.
- Lập kế hoạch trả nợ mà nguồn vốn không đủ.
- Không hạch toán đúng tài sản cố định.
- Làm đẹp bảng cân đối bằng cách tạo ra các tài sản vô hình.
- Thường xuyên không đạt kế hoạch về sản xuất và bán hàng.
- Tăng giá trị quá cao thông qua việc tính lại tài sản.
- Phân bổ nợ không thích hợp.
- Lệ thuộc vào những sản phẩm bất thường để tạo lợi nhuận.

_ Những dấu hiệu phi tài chính khác :

- Những vấn đề về đạo đức, thậm chí dáng vẻ của nhà kinh doanh cũng biểu hiện dấu hiệu gì đó.
- Sự xuống cấp trông thấy của nơi kinh doanh cũng là một dấu hiệu.
- Nơi lưu giữ hàng hoá quá nhiều, hư hỏng và lặt vặt.

1.3.2. Các mô hình đánh giá rủi ro tín dụng

1.3.2.1. Phương pháp xếp hạng và giám sát rủi ro danh mục tín dụng

Ngân hàng trong suốt thời gian cho vay phải liên tục giám sát danh mục tín dụng nhằm có các hành động kịp thời khi có bất kỳ vấn đề nào nảy sinh đối với khoản cho vay.

Bước 1: Phân hạng rủi ro danh mục tín dụng

Mục đích của việc xếp hạng khách hàng theo mức độ rủi ro tín dụng để :

- _ Cho phép có một nhận định chung về danh mục cho vay trong bảng cân đối của ngân hàng.
- _ Phát hiện sớm các khoản cho vay có khả năng bị tổn thất hay đi chệch hướng khỏi chính sách tín dụng đã được đề ra của ngân hàng.
- _ Có một chính sách định giá chính xác hơn.

_ Xác định rõ khi nào cần tăng sự giám sát hoặc các hoạt động điều chỉnh khoản vay hoặc ngược lại.

_ Làm cơ sở để xác định mức dự phòng rủi ro.

Các mục đích này sẽ đạt được nếu việc xếp hạng chính xác và nhất quán trong một ngân hàng.

Một hệ thống phân hạng rủi ro là một hệ thống ghi lại các ước tính về mức độ rủi ro tiềm tàng trong từng khoản tín dụng của một danh mục tín dụng.

Dựa trên những dữ liệu đã có và tầm quan trọng của từng dữ liệu, hệ thống phân hạng sẽ có một bảng định mức rủi ro đối với từng khoản tín dụng (có thể khác nhau đối với mỗi ngân hàng).

Các cấp độ rủi ro này được đánh giá dựa trên các thông số và dữ liệu như:

- Bảng cân đối kế toán (ít nhất 3 năm) và các hệ số tài chính cơ bản.
- Kinh nghiệm, tính cách và độ tin cậy của người điều hành doanh nghiệp.
- Lịch sử nợ vay của doanh nghiệp.
- Sự phụ thuộc của doanh nghiệp vào khách hàng mua và cung ứng chủ yếu.
- Mức độ rủi ro ngành kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện.
- Những biến động trong kinh doanh của khách hàng.
- Trình độ của các cán bộ chủ chốt.
- Chất lượng của các chiến lược kinh doanh trung và dài hạn.

Sau khi xác định được cấp độ rủi ro của từng khách hàng như trên (theo thiện chí và khả năng trả nợ), ngân hàng đánh giá chất lượng tài sản đảm bảo khoản vay để có nhận định hoàn chỉnh về hướng vay và hướng xử lý sau này.

Bước 2: Giám sát việc xếp hạng rủi ro

Các rủi ro đã được đánh giá, về nguyên tắc phải phản ánh chính xác tình trạng rủi ro ở mọi thời gian. Do vậy, mọi biến động ảnh hưởng đến quá trình xếp hạng này phải được đánh giá lại ngay. Việc giám sát được thực hiện bằng nhiều phương

pháp khác nhau, tùy vào từng ngân hàng hoặc dùng đồng thời các phương pháp, đó là:

- _ Phương pháp dùng bảng so sánh.
- _ Phương pháp dùng đồ thị.
- _ Phương pháp kiểm tra tại chỗ.

1.3.2.2. Mô hình chất lượng

Trong trường hợp các thông tin có liên quan đến chất lượng của người vay vốn không được công bố rộng rãi, các tổ chức tín dụng phải thu thập thông tin từ các nguồn đơn lẻ như các hồ sơ về tín dụng và tiền gửi, hoặc mua thông tin từ các nguồn bên ngoài như các tổ chức phân loại và đánh giá khách hàng. Các thông tin này được chia thành hai nhóm : nhóm yếu tố liên quan đến cá nhân người vay vốn và nhóm yếu tố liên quan đến thị trường ảnh hưởng đến tất cả những người vay vốn vào thời điểm quyết định cho vay.

1.3.2.2.1. Các yếu tố liên quan đến người vay vốn

- Danh tiếng.
- Cơ cấu vốn.
- Mức độ biến động của thu nhập.
- Tài sản thế chấp.

1.3.2.2.2. Các yếu tố liên quan đến thị trường

- Chu kỳ kinh tế.
- Mức lãi suất.

1.3.2.3. Các mô hình điểm tín dụng

Các mô hình điểm tín dụng thường sử dụng các số liệu phản ánh đặc điểm của người vay để tính toán xác suất của rủi ro tín dụng hoặc để phân loại khách hàng căn cứ vào mức độ rủi ro được xác định. Mô hình điểm tín dụng gồm 4 loại sau :

1.3.2.3.1. Mô hình xác suất tuyến tính

Mô hình này sử dụng số liệu quá khứ, chẳng hạn các số liệu kế toán, làm dữ liệu đầu vào để giải thích quá khứ chi trả cho các khoản đã vay và từ đó dự đoán xác suất chi trả cho các khoản vay mới (p_i).

Giả sử các khoản vay cũ (i) được chia làm hai nhóm : nhóm có rủi ro mất vốn ($Z_i=1$) và nhóm không có rủi ro ($Z_i=0$). Ta thiết lập mối quan hệ giữa các nhóm này với các nhân tố ảnh hưởng tương ứng (X_{ij}) phản ánh đặc điểm của người vay thứ i theo mô hình đường thẳng tuyến tính với công thức sau :

$$Z_i = \sum \beta_j X_{ij} + \text{sai số}$$

Trong đó : β_j phản ánh mức độ quan trọng của chỉ tiêu thứ j trong việc giải thích quá khứ chi trả của người vay

Z_i phản ánh xác suất bình quân rủi ro mất vốn của người vay $E(Z_i)=(1-p_i)$; p_i là xác suất trả nợ của khoản vay.

1.3.2.3.2. Mô hình Logit

Mô hình này giới hạn xác suất lũy kế của rủi ro mất vốn đối với một khoản tín dụng nằm trong khoảng từ 0 đến 1 và giả sử xác suất này được phân bố theo dạng hàm số :

$$F(Z_i) = 1 / (1 + e^{-Z_i})$$

Trong đó : e là cơ số tự nhiên; $F(Z_i)$ là xác suất lũy kế của mức rủi ro đối với một khoản vay; Z_i được tính toán theo mô hình đường thẳng tương tự mô hình trên.

1.3.2.3.3. Mô hình Probit

Mô hình này cũng hạn chế xác suất rủi ro tín dụng dự tính trong khoảng từ 0 đến 1, nhưng nó khác với mô hình trên khi giả thiết rằng xác suất của rủi ro có dạng phân phối chuẩn chứ không phân bố theo hàm số logit.

1.3.2.3.4. Mô hình phân biệt tuyến tính

Mô hình này phân loại những người vay căn cứ vào mức độ rủi ro có liên quan đến các chỉ tiêu (X_j) phản ánh các đặc điểm tài chính và kinh doanh của họ.

Thí dụ sau đây xem xét mô hình điểm số Z được xây dựng bởi E.I.Altman dành cho các công ty sản xuất của Mỹ.

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$$

Trong đó : X_1 = Tỷ lệ “vốn lưu động / tổng tài sản có”

X_2 = Tỷ lệ “lợi nhuận tích lũy / tổng tài sản có”

X_3 = Tỷ lệ “lợi nhuận trước thuế và lãi suất / tổng tài sản có”

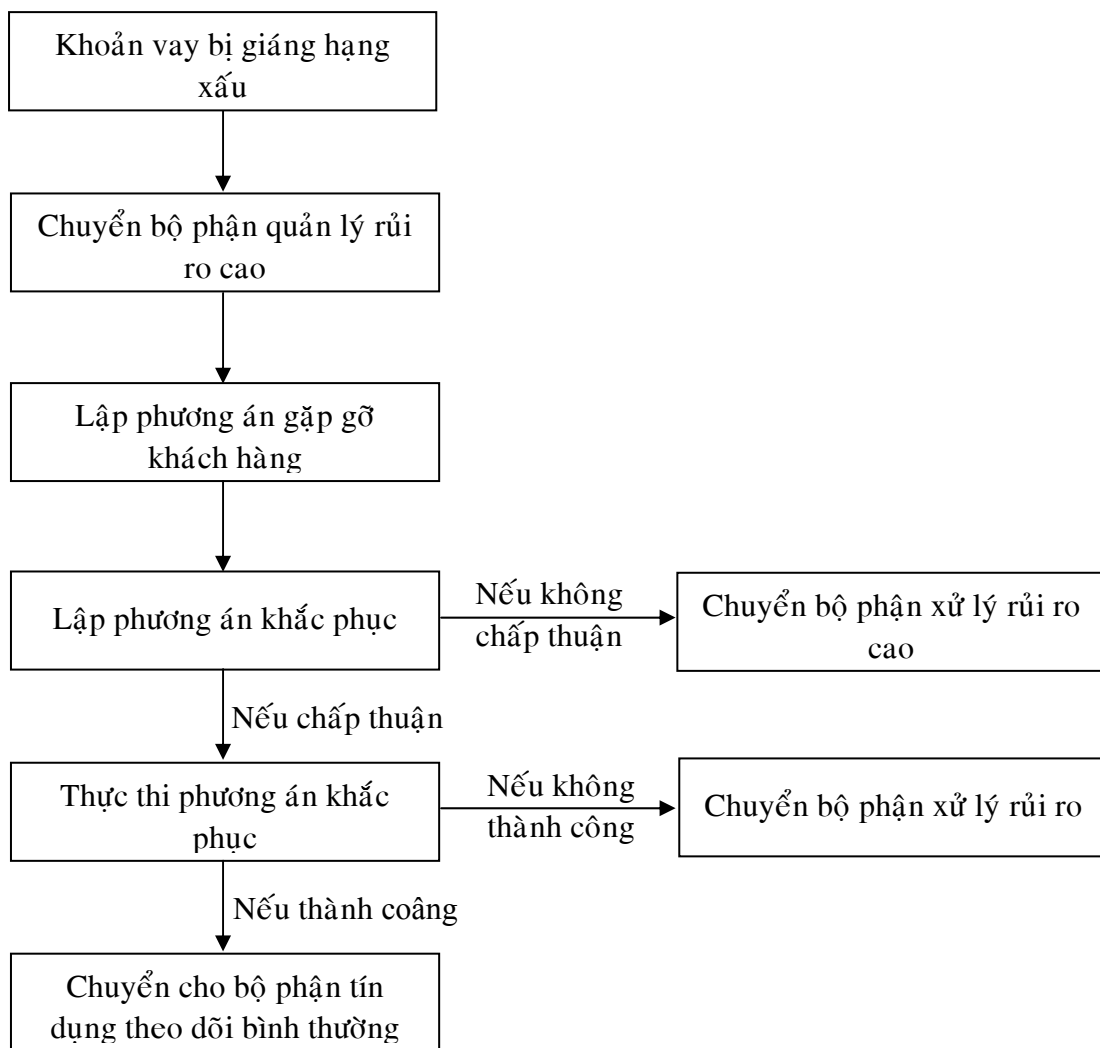
X_4 = Tỷ lệ “thị giá cổ phiếu / thư giá của các khoản nợ dài hạn”

X_5 = Tỷ lệ “doanh thu / tổng tài sản có”

Z càng lớn thì mức độ rủi ro dự tính của người vay càng nhỏ. Z nhỏ hoặc âm có thể là căn cứ để xếp loại người vay vào nhóm có rủi ro cao.

1.3.3. Các biện pháp ngăn ngừa các khoản tín dụng có vấn đề

Qua quá trình giám sát xếp hạng rủi ro thường xuyên, nếu khoản tín dụng có xu hướng bị giáng hạng xấu tức là nó chứa rất nhiều rủi ro tiềm ẩn, nó có thể biến thành khoản vay khó đòi hoặc không thể đòi, thì khi đó việc ngăn ngừa cần được tiến hành sớm, nếu chậm trễ sẽ làm vấn đề ngày càng nan giải hơn.



Sơ đồ ngăn ngừa và xử lý khoản vay có vấn đề

Việc ngăn ngừa được tiến hành theo các bước sau :

1.3.3.1. Lập kế hoạch gặp gỡ khách hàng

* Việc thực hiện gặp gỡ khách hàng nhằm tìm biện pháp khắc phục các khoản cho vay rủi ro cao, ở các ngân hàng thường được giao cho các bộ phận chuyên môn hoá, tùy quy mô ngân hàng mà nó được bố trí khác nhau.

- _ Ở ngân hàng nhỏ: bộ phận này có thể là một chuyên gia chịu trách nhiệm kiểm soát tất cả các khoản tín dụng rủi ro cao của ngân hàng hoặc chi nhánh đó.
- _ Ở ngân hàng lớn hoặc chi nhánh lớn hơn: có thể giao cho một tổ riêng của phòng tín dụng, nếu lớn hơn nữa có thể là một phòng quản lý rủi ro cao.

* Cán bộ tín dụng bàn giao hồ sơ cho cán bộ quản lý rủi ro cao và sao cho cán bộ này nhanh chóng nắm bắt các vấn đề:

- _ Tóm tắt lịch sử khoản tín dụng.
- _ Các yếu tố rủi ro tiềm ẩn chính.
- _ Các dấu hiệu diễn tiến gần nhất.
- _ Các nội dung khác liên quan đến hồ sơ tín dụng.

* Chuẩn bị gặp gỡ khách hàng

Nhằm đạt cho được kết quả trong các cuộc gặp gỡ và chọn được giải pháp khắc phục, cán bộ tín dụng và cán bộ quản lý rủi ro cao phải có hoạt động chuẩn bị. Sau khi xem xét các tài liệu, cán bộ quản lý rủi ro cao phải nhận định được:

- _ Nguyên nhân căn bản của rủi ro cao tiềm ẩn với khoản vay là gì.
- _ Phương án kinh doanh đang ở giai đoạn nào và hiểu rõ ngành kinh doanh đó.
- _ Vị trí của khách hàng trên thị trường.
- _ Quản lý nội bộ của khách hàng như thế nào, đặc biệt là các khoản chi phí, hàng tồn kho, và các khoản phải thu.
- _ Các tiềm năng của khách hàng có thể giảm nợ là gì.
- _ Các tiềm năng có thể cắt giảm chi phí hoạt động của khách hàng.
- _ Tài sản đảm bảo có được thế chấp cho các khoản vay khác không.
- _ Khả năng trì hoãn tối đa các khoản nợ của khách hàng đối với các chủ nợ ngoài ngân hàng.

1.3.3.2. Gặp gỡ khách hàng

Đích cuối cùng của cuộc gặp là ngân hàng thể hiện cho khách hàng biết rõ quan điểm về khoản tín dụng có vấn đề và mong muốn của ngân hàng. Những vấn đề thông báo cho khách cụ thể là :

- _ Những khó khăn và tính chất của những khó khăn mà ngân hàng cho rằng nó sẽ làm mất an toàn cho khoản tín dụng và trạng thái tín dụng nói chung của mình.

_ Với lý do đó, ngân hàng phải tiến hành kiểm soát để đưa ra các biện pháp phòng ngừa nhằm giảm bớt các thiệt hại.

_ Yêu cầu khách hàng cung cấp các thông tin để xây dựng một phương án khắc phục thích hợp với các thông tin đó là :

- Báo cáo tài chính hiện tại.
- Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận.
- Kế hoạch doanh thu tiền mặt.
- Dự đoán khả năng thiếu tiền mặt trong năm tài chính tới.
- Dự kiến của khách hàng khi tự mình giải quyết các khoản nợ như thế nào.
- Các thông tin chi tiết khác.

1.3.3.3. Lập phương án ngăn ngừa (hoặc khắc phục)

Phương án khắc phục được lập trên cơ sở các thông tin của khách hàng cung cấp, kế hoạch tự khắc phục của khách hàng và sự phân tích của các chuyên gia tư vấn bên ngoài ngân hàng (nếu cần).

Phương án này phải đủ 4 nội dung:

_ Những đánh giá chính thức của ngân hàng về những khó khăn đối với khoản tín dụng.

_ Các biện pháp cần thiết để giải quyết vấn đề này: có thể gồm các giải pháp sau:

- Biện pháp cố vấn.
- Biện pháp tăng thêm vốn.
- Biện pháp sáp nhập.
- Biện pháp giảm bớt kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh.
- Biện pháp đẩy mạnh việc thu hồi các khoản phải thu chậm trả.
- Biện pháp kiểm soát hàng tồn kho.
- Biện pháp gia tăng vật bảo đảm hoặc bảo lãnh.
- Biện pháp kết cấu lại khoản nợ.
- Biện pháp gia tăng khối lượng khoản vay.

- _ Cách thức tiến hành các biện pháp đó như thế nào ?
- _ Kế hoạch về thời gian mà các hoạt động này cần đạt được.

1.3.3.4. Phương án thực hiện

Nếu khách hàng không chấp nhận phương án vì nhiều nguyên nhân thì ngân hàng sẽ chuyển khoản vay sang bộ phận truy hồi tài sản (nếu sau một khoảng thời gian cố định nào đó không trả được nợ).

Nếu khách hàng chấp thuận phương án thì một thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng được ghi nhớ qua một văn bản thoả thuận, bao gồm :

- _ Mục tiêu phương án.
- _ Biểu thời gian hoàn thành.
- _ Mốc thời gian thực hiện.
- _ Phương pháp giám sát phương án.
- _ Mục tiêu giảm nợ cụ thể và biện pháp cụ thể.

1.3.3.5. Kiểm tra việc thực hiện phương án

Cán bộ quản lý rủi ro cao phải thực hiện việc kiểm tra phương án khắc phục thật sát sao mà quan trọng nhất là trên hai bình diện :

- Kết quả tài chính theo tháng, kết quả các thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng.
- Kết quả các giải pháp áp dụng có tỏ ra phù hợp hay không?

Kết quả qua một thời gian thực hiện và kiểm tra phương án hành động khắc phục.

_ Nếu bộ phận quản lý rủi ro cao đã điều chỉnh được khoản vay về trạng thái bình thường của nó thì bộ phận này sẽ chuyển giao khoản vay về vị trí của nó – tức là nhân viên tín dụng của ngân hàng.

_ Nếu bộ phận quản lý rủi ro cao thấy rõ tình hình của khách hàng khó có thể khắc phục trong tương lai gần hoặc tình hình khắc phục là không khả thi thì mối quan tâm của ngân hàng lúc này được hướng tới việc thu nợ càng nhanh càng tốt

bằng cách chuyển sang bộ phận truy hồi tài sản (hay bộ phận xử lý nợ vay có vấn đề) sau một khoảng thời gian nào đó (60 - 90 ngày) kể từ khi khoản vay hết hạn.

1.3.4. Xử lý các khoản tín dụng có vấn đề

Khoản vay sau khi được đánh giá có vấn đề và được chuyển sang bộ phận xử lý, điều đó có nghĩa là :

- _ Việc thu nợ phải tiến hành càng nhanh càng tốt.
- _ Mối quan hệ của ngân hàng và khách hàng không còn cơ sở nào để tồn tại.

Bộ phận xử lý sau khi nhận việc sẽ tiến hành công việc tuần tự như bộ phận quản lý rủi ro cao, tức là :

- _ Liên hệ với bộ phận cũ nắm lịch sử khoản vay.
- _ Nhận bàn giao hồ sơ tín dụng.
- _ Kiểm tra tính hiệu lực của hồ sơ.
- _ Xem xét số liệu chính của hồ sơ.

Sau đó, bộ phận xử lý sẽ lập phương án xử lý, xét về tổng quát có 2 hướng chính: khai thác hoặc thanh lý. Việc lựa chọn hướng xử lý nào trong phương án xử lý tùy thuộc các nhân tố :

- _ Ý chí trả nợ và sự thật thà của khách hàng.
- _ Chi phí bỏ ra thực hiện việc xử lý so với dư nợ thu về được.
- _ Thái độ các chủ nợ khác ngoài ngân hàng.
- _ Mức độ nghiêm trọng của các khoản nợ có vấn đề xét theo khía cạnh tổn thất của nó.

1.3.4.1. Hướng xử lý tổ chức khai thác

- _ Các giải pháp khai thác được dùng khi khách hàng lâm vào trạng thái nợ có vấn đề do gặp rủi ro và có thái độ thỏa đáng đối với khoản nợ, tức là thật thà và có ý chí trả nợ tốt.
- _ Ngân hàng đưa ra các lời khuyên trên nhiều chủ đề nhằm tác động đến khả năng tạo ra và thu lợi tức của người cho vay.

- _ Ngân hàng tăng cho vay để hỗ trợ phương án thu hồi tài sản.
- _ Ngân hàng sẽ giúp khách hàng chuyển sang ngân hàng khác hoặc một chủ nợ khác nếu có yêu cầu (bán nợ).
- _ Phương pháp thỏa hiệp.
- _ Gia hạn thời gian xử lý.

1.3.4.2. Hướng thanh lý khoản vay có vấn đề

Các biện pháp thanh lý sẽ trở nên tối ưu nếu ngân hàng thấy tổ chức khai thác là không tiện lợi, hiệu quả và ngân hàng nhận thấy khả năng cải thiện tình hình tài chính của khách hàng là không thể. Xét cụ thể, việc thanh lý chỉ thực hiện sau khi đã thực hiện một vài hình thức khai thác nào đó nhưng không thành công hoặc ngay khi ngân hàng nhận thấy khách hàng không sẵn lòng chi trả, hay hành động lừa đảo, tình trạng vỡ nợ xảy ra.

Biện pháp này do dùng tới luật pháp nên thường xảy ra với các thủ tục pháp lý rắc rối, tốn kém và mang màu sắc tàn nhẫn với người vay. Nó có thể bao gồm các biện pháp sau :

- _ Biện pháp phát mãi tài sản đảm bảo: Trong trường hợp việc thu nợ chỉ còn phụ thuộc xử lý tài sản đảm bảo thì cần đảm bảo rằng ngân hàng nắm trong tay toàn bộ hồ sơ có hiệu lực về các tài sản này.
- _ Biện pháp thanh lý doanh nghiệp: Với các khoản nợ không bảo đảm hoặc bảo đảm tín dụng giá trị không còn thì thanh lý doanh nghiệp được thực hiện với sự phán quyết của tòa án. Phán quyết này cho phép nắm giữ và bán tài sản của khách hàng với số lượng phù hợp với quyết định của tòa án. Nếu tài sản của khách hàng không đủ thì quá trình này vô hiệu lực.
- _ Biện pháp phá sản doanh nghiệp: trong các trường hợp sau
 - Khoản vay không có bảo đảm hoặc bảo đảm một phần có thể đệ đơn đề nghị tuyên bố phá sản trong vòng 30 ngày kể từ ngày chính thức yêu cầu thanh toán.

- Đại diện công đoàn, công nhân có thể đệ đơn đề nghị phá sản nếu bên nợ không trả lương 3 tháng liền.
- Chủ hoặc đại diện doanh nghiệp phải đệ đơn xin phá sản nếu không thể khắc phục tình trạng vỡ nợ cho dù đã tái định hạn việc thanh toán nợ.
- Tòa án nhân dân có quyền buộc doanh nghiệp tuyên bố phá sản nếu tòa án khẳng định được rằng doanh nghiệp nợ đang trong thời kỳ phá sản.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI BIDV HCMC TRONG THỜI GIAN QUA

2.1 GIỚI THIỆU CHUNG

2.1.1 Giới thiệu về Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (BIDV)

Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (tên giao dịch : BIDV) được thành lập theo quyết định số 177/TTg ngày 26/04/1957 của Thủ tướng Chính phủ. Trong quá trình hoạt động và trưởng thành, Ngân hàng được mang các tên gọi khác nhau phù hợp với từng thời kỳ xây dựng và phát triển của đất nước :

- Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam từ ngày 26/04/1957.
- Ngân hàng Đầu tư & Xây dựng Việt Nam từ ngày 24/06/1981.
- Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam từ ngày 14/11/1990.

Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam là 1 trong 4 ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất Việt Nam được hình thành sớm nhất và lâu đời nhất, là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức hoạt động theo mô hình Tổng Công ty nhà nước. Hiện nay, mô hình tổ chức của BIDV gồm 5 khối lớn : khối ngân hàng thương mại quốc doanh (bao gồm 400 chi nhánh cấp1, cấp 2, phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm trên toàn quốc), khối công ty, khối các đơn vị sự nghiệp, khối liên

doanh, khối đầu tư. Tổng số cán bộ công nhân viên của toàn hệ thống đạt trên 9.300 người vừa có kinh nghiệm, vừa am hiểu công nghệ ngân hàng. Tính đến 31/12/2005, tổng tài sản của BIDV đạt 131.731 tỷ VND, trong đó nguồn vốn huy động đạt 88.183 tỷ VND, cho vay tổ chức kinh tế và dân cư đạt 83.325 tỷ VND, lợi nhuận trước thuế đạt 771 tỷ VND, vốn tự có đạt 6.150 tỷ VND, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 6.18%, ROA đạt 0.51%, ROE đạt 9.75%. Hiện BIDV đang có quan hệ đại lý với hơn 800 ngân hàng trên toàn thế giới.

Bên cạnh việc hoạt động đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại được phép kinh doanh đa năng tổng hợp về tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng, làm ngân hàng đại lý, phục vụ các dự án từ các nguồn vốn, các tổ chức kinh tế, tài chính tiền tệ trong và ngoài nước, BIDV luôn khẳng định là ngân hàng chủ lực phục vụ đầu tư phát triển, huy động vốn cho vay dài hạn, trung hạn, ngắn hạn cho các thành phần kinh tế; là ngân hàng có nhiều kinh nghiệm về đầu tư các dự án trọng điểm.

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, BIDV luôn làm tròn nhiệm vụ được Đảng, Nhà nước và nhân dân giao phó. Cùng với hệ thống ngân hàng thương mại nhà nước, BIDV luôn là công cụ sắc bén, là lực lượng chủ lực trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia. Trong hoạt động, BIDV luôn tuân thủ pháp luật, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, bảo toàn và phát triển vốn.

Giai đoạn hiện nay, BIDV xác định mục tiêu hoạt động là : Hiệu quả, an toàn, phát triển bền vững và hội nhập quốc tế.

Trong quan hệ với khách hàng, BIDV luôn nêu cao phương châm hành động “Hiệu quả kinh doanh của khách hàng là mục tiêu hoạt động của BIDV”, quan hệ giữa BIDV và bạn hàng là mối quan hệ “hợp tác cùng phát triển”, cùng chia sẻ kinh nghiệm, khó khăn, cơ hội kinh doanh với bạn hàng. Chính vì lẽ đó, BIDV luôn lắng nghe, tiếp thu ý kiến từ khách hàng để không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ, luôn tìm hiểu để thỏa mãn những nhu cầu ngày một đa dạng của khách hàng. Với

cam kết “cung cấp những sản phẩm, dịch vụ ngân hàng có chất lượng cao, tiện ích tốt nhất cho khách hàng”, trong hơn 3 năm trở lại đây BIDV luôn được tổ chức BVQI và Quacert chứng nhận có hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2000.

2.1.2 Giới thiệu về Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & Phát triển TPHCM

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & Phát triển TPHCM (tên giao dịch : BIDV HCMC) được thành lập theo quyết định ngày 17/07/1981 của Thủ tướng.

Qua 15 năm hoạt động Chi nhánh đã kiên trì khắc phục mọi khó khăn, từng bước củng cố hoàn thiện, không ngừng đổi mới để phát triển và trong suốt thời gian qua luôn được đánh giá là một trong những chi nhánh có quy mô hoạt động lớn nhất trong hệ thống BIDV, luôn là đơn vị dẫn đầu về mọi mặt với tổng tài sản đạt hơn 8.000 tỷ đồng và tổng số cán bộ nhân viên trên 300 người, hiệu quả kinh doanh cao với tỷ lệ ROA luôn đạt ở mức trên 1%.

Để tiếp tục giữ vững vị trí là chi nhánh hàng đầu trong hệ thống BIDV cũng như uy tín của Chi nhánh trên địa bàn TP HCM, Chi nhánh đang cố gắng nỗ lực hơn nữa tiếp tục hoàn thiện cơ chế, đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho đội ngũ nhân viên, mở rộng thêm địa bàn hoạt động, đa dạng hóa các loại hình kinh doanh, bổ sung các thiết bị và phương tiện làm việc và cải tiến thủ tục giao dịch, tập trung xây dựng phong cách làm việc của nhân viên ngân hàng theo hướng: một ngân hàng hiện đại với mục tiêu thỏa mãn nhu cầu khách hàng, không ngừng tăng cường khả năng cạnh tranh của ngân hàng cả trong nước và quốc tế.

Mạng lưới hoạt động : ngoài trụ sở chính tại 134 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TPHCM, Chi nhánh còn có 4 phòng giao dịch và 1 chi nhánh cấp 2. Những phòng giao dịch, chi nhánh trực thuộc này đã góp phần đáng kể cho kết quả tăng trưởng của Chi nhánh, đồng thời giúp cho Chi nhánh có thêm khách hàng và mở rộng phạm vi hoạt động của mình.

2.2 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA CHI NHÁNH

2.2.1 Kết quả kinh doanh của Chi nhánh trong thời gian qua

2.2.1.1 Kết quả kinh doanh

Với vị trí là một trong những Chi nhánh hàng đầu của hệ thống BIDV, thời gian qua Chi nhánh TP.HCM đã đạt được những kết quả hoạt động đáng khích lệ.

Bảng 1 : Kết quả kinh doanh

Đơn vị tính : tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004		Năm 2005	
		Giá trị	So với 2003	Giá trị	So với 2004
Tổng tài sản	6.963	7.375	+5.9%	8.188	+11%
Số dư vốn huy động	5.336	5.972	+11.9%	6.681	+11.8%
Dư nợ	5.146	5.445	+5.8%	5.735	+5.3%
Thu nhập trước thuế trước DPRR	143	141	-1.4%	179	+26.9%
Thu nhập trước thuế sau DPRR	143	91	-36.3%	86	-5.5%

(Nguồn : báo cáo tổng kết của Chi nhánh qua các năm)

Theo các số liệu cho thấy, tổng tài sản, nguồn vốn và dư nợ đều có sự tăng trưởng qua các năm từ đó đã dẫn đến thu nhập trước thuế có sự gia tăng. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này còn nhiều yếu tố cần phải xem xét về nhu cầu vốn cho sự tăng trưởng cũng như các khoản dự phòng rủi ro phải trích.

2.2.1.2 Kết quả huy động vốn

Bảng 2: Kết quả huy động vốn

Đơn vị tính : tỷ VND

Vốn huy động	Năm 2003	Năm 2004		Năm 2005	
		Giá trị	So với 2003	Giá trị	So với 2004
<i>1. Theo hình thái giá trị</i>	4.587	5.336	+16,3%	5.972	+11,9%
* Huy động vốn bằng VND	3.119	3.628	+16,3%	4.001	+10,3%
* Huy động vốn bằng ngoại tệ (quy đổi VND)	1.468	1.708	+16,3%	1.971	+15,4%
<i>2. Theo đối tượng gửi tiền</i>	4.587	5.336	+16,3%	5.972	+11,9%
* Tổ chức kinh tế	2.248	2.561	+13,9%	2.568	+0,3%
* Dân cư	2.339	2.775	+18,6%	3.404	+22,7%
<i>3. Theo thời hạn gửi</i>	4.587	5.336	+16,3%	5.972	+11,9%
* Ngắn hạn	3.807	3.575	-6,1%	3.703	+3,6%
* Trung, dài hạn	780	1.761	+125,8%	2.269	+28,8
Tổng cộng	4.587	5.336	+16,3%	5.972	+11,9%

(Nguồn : báo cáo tổng kết của Chi nhánh qua các năm)

Nguồn vốn với tính chất là đầu vào, có vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu giải ngân trong hoạt động tín dụng. Với nguồn vốn dồi dào và giá thành rẻ sẽ giúp hoạt động tín dụng gia tăng sức cạnh tranh và qua đó cũng nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Nhận thức được điều đó, thời gian vừa qua, Chi nhánh đã đẩy mạnh công tác tiếp thị, thu hút nguồn vốn. Nhờ đó, tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn qua các năm luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng của tín dụng, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động kinh doanh. Chất lượng nguồn vốn cũng được nâng cao. Nguồn vốn có thời hạn dài với tính chất ổn định đã có tốc độ tăng nhanh hơn

nhiều so với nguồn vốn ngắn hạn. Chi nhánh cũng đẩy mạnh công tác huy động vốn từ khu vực dân cư vốn có tiềm năng rất lớn bên cạnh việc duy trì quan hệ tiền gửi với các tổ chức kinh tế. Trong các năm gần đây, nhu cầu giải ngân bằng ngoại tệ của các doanh nghiệp có xu hướng tăng để tận dụng sự chênh lệch lãi suất vay vốn của USD và VND đã khiến Chi nhánh phải tăng khả năng đáp ứng tương ứng, tuy vậy việc giải ngân vẫn ổn định vì nguồn vốn đầu vào bằng USD có tốc độ tăng trưởng khá tốt, phù hợp với chiến lược huy động vốn của Chi nhánh.

Tuy nhiên, cũng phải nhận thấy rằng so với tốc độ tăng trưởng huy động vốn của các TCTD khác trên địa bàn trong những năm gần đây luôn ở mức 20%-30% thì mức tăng trưởng huy động vốn của Chi nhánh cũng chưa thực sự tốt. Việc cạnh tranh quyết liệt về lãi suất, dịch vụ kèm theo và các hình thức khuyến mãi của các TCTD đã phần nào giảm khả năng huy động của Chi nhánh. Đây là vấn đề Chi nhánh cần phải giải quyết cho sự phát triển trong thời gian tới.

2.2.2 Tình hình hoạt động tín dụng

2.2.2.1 Cơ cấu cho vay

Bảng 3 : Cơ cấu cho vay

Đơn vị tính : tỷ đồng

Cho vay	Năm 2003	Năm 2004		Năm 2005	
		Giá trị	So với 2003	Giá trị	So với 2004
1. Theo hình thái giá trị	5.146	5.445	+5,8%	5.736	+5,3%
• Cho vay bằng VNĐ	3.242	3.866	+19,2%	3.900	+0,9%
• Cho vay bằng ngoại tệ (quy đổi VNĐ)	1.904	1.579	-17,1%	1.836	+16,3%
2. Theo thành phần kinh tế	5.146	5.445	+5,8%	5.736	+5,3%
• Quốc doanh	4.014	4.302	+7,2%	3.740	-13,1%

• Ngoài quốc doanh	1.132	1.143	+1%	1.996	+74,6%
<i>3. Theo thời hạn tài trợ</i>	5.146	5.445	+5,8%	5.736	+5,3%
• Ngắn hạn	2.882	2.995	+3,9%	3.039	+1,5%
• Trung, dài hạn	2.264	2.450	+8,2%	2.697	+10,1%
Tổng dư nợ	5.146	5.445	+5,8%	5.736	+5,3%

(Nguồn : báo cáo tổng kết của Chi nhánh qua các năm)

Tổng dư nợ của Chi nhánh có tăng hàng năm nhưng tốc độ không cao do đây là giai đoạn Chi nhánh đang thực hiện theo chính sách tín dụng của BIDV : kiểm soát tăng trưởng tín dụng trên cơ sở bền vững, phát triển các khách hàng thuộc lĩnh vực ngoài quốc doanh, thu hẹp quan hệ với những khách hàng có tiềm ẩn rủi ro trong việc hoàn trả nợ. Chính vì thế, cơ cấu tín dụng của Chi nhánh cũng có những biến đổi rõ rệt.

Dư nợ đối với khối quốc doanh đã giảm mạnh trong khi các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh được hỗ trợ mạnh nhu cầu về vốn cho sự phát triển. Khách hàng của chi nhánh không còn chủ yếu giới hạn trong phạm vi các doanh nghiệp quốc doanh mà đã mở rộng và phát triển đến mọi thành phần kinh tế, tín dụng đầu tư cho các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh có xu hướng ngày càng tăng lên (từ 22% năm 2003 tăng lên đến 34.8% năm 2005). Với chính sách hợp lý, Chi nhánh đã và đang xây dựng cho mình một đội ngũ khách hàng đa dạng, đông đảo, vững mạnh và gắn bó với ngân hàng.

Tỷ lệ giải ngân bằng ngoại tệ cho mục đích nhập nguyên vật liệu hàng hóa phục vụ cho sản xuất và đáp ứng nhu cầu của khách hàng được hưởng lãi suất vay USD rẻ hơn VND cũng được gia tăng trên cơ sở nguồn vốn ngoại tệ đủ đảm bảo. Tỷ trọng nợ trung dài hạn trong tổng dư nợ đang có xu hướng tăng lên. Thời gian qua, Chi nhánh đã tiến hành điều chỉnh cơ cấu tín dụng trong đó ưu tiên các dự án trung dài hạn mang lại lợi ích kinh tế - xã hội lâu dài, dựa trên nguyên tắc đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và an toàn vốn vay, phù hợp với chủ trương của Nhà nước

là mở rộng đầu tư cơ sở hạ tầng, thúc đẩy và đáp ứng nhu cầu phát triển công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Tuy vậy tỷ lệ này (47%) đã vượt ngưỡng do BIDV quy định (40%) theo chủ trương giảm dần tỷ trọng nợ trung dài hạn trong tổng dư nợ của BIDV nên Chi nhánh cần phải có hướng giảm bớt sự tăng tỷ trọng của tín dụng trung dài hạn trong thời gian tới để đảm bảo cơ cấu tín dụng hợp lý hơn.

2.2.2 Tình hình nợ quá hạn

Dù đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong hoạt động tín dụng nhưng trên thực tế vấn đề nợ quá hạn cũng là một vấn đề mà Chi nhánh cần phải quan tâm vì đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Bảng 4 : Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu qua các năm trước khi có QĐ 493

Đơn vị tính : tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003		Năm 2004	
		Giá trị	So với 2002	Giá trị	So với 2003
- Nợ quá hạn	94	77	-18,1%	48	-37,7%
Trong đó: + NQH thông thường	39	43	+10,3%	34	-20,9
+ NQH trên 12 tháng	9	8	-11,1%	14	+75%
+ Nợ khoanh	30	26	-13,3%	0	-100%
+ Nợ chờ xử lý	16	0	-100%	0	-
- Nợ xấu (*)	55	34	-38,2%	14	-58,8%
- Tỷ lệ NQH(không kể nợ khoanh)/Tổng dư nợ	1,56%	0,98%		0,87%	
- Tỷ lệ nợ xấu / Tổng dư nợ	1,19%	0,66%		0,26%	

(Nguồn : báo cáo tổng kết của Chi nhánh qua các năm)

Bảng 5 : Tình hình nợ xấu qua sau khi được phân loại theo QĐ 493

Đơn vị tính : tỷ VND

Phân loại nợ theo 5 nhóm	31/12/2005		30/06/2006	
	Dư nợ	(%) trong tổng dư nợ	Dư nợ	(%) trong tổng dư nợ
<i>I. Phân loại theo QĐ 493</i>				
1. Nợ bình thường	4.724		6.138	
2. Nợ cần chú ý	294		187	
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	337		144	
4. Nợ khó đòi	381		114	
5. Nợ mất vốn	0		217	
Tổng GT các khoản nợ	5.736		6.800	
Nợ xấu: 3+4+5	718	12,5%	475	7%
<i>II. Phân loại trước khi có QĐ 493</i>				
Nợ xấu theo quy định cũ		2,8%		2,7%

(Nguồn : báo cáo tổng kết của Chi nhánh năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006)

Từ năm 2002 đến năm 2004, có thể thấy số nợ xấu và nợ quá hạn của Chi nhánh có giảm theo hướng tích cực. Tuy nhiên, thực chất đó chỉ là đánh giá mang tính hình thức. Chỉ kể từ khi Chi nhánh tuân thủ theo quyết định 5645/QĐ-TD2 ngày 31/12/2003 của BIDV về việc phân loại lại khách hàng và hạn chế các khách hàng có tiềm ẩn rủi ro cũng như các chính sách sau đó của BIDV nhằm đánh giá thực chất thực trạng tín dụng để từ đó có các biện pháp khắc phục, tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của Chi nhánh mới được nhìn nhận tương đối chính xác. Nợ quá hạn và nợ xấu của Chi nhánh năm 2005 đã tăng vọt so với các năm trước đó. Mặc dù đã xử lý khá quyết liệt và nợ quá hạn đã có xu hướng giảm từ mức 12.5% vào cuối năm 2005 còn 7% tại thời điểm 30/06/2006 nhưng căn cứ theo phân loại của quyết định số 493 của Ngân hàng Nhà nước tỷ lệ nợ xấu của Chi nhánh vẫn ở mức cao hơn so với quy định là 5%. Để có thể xử lý tốt hơn nợ xấu trong thời gian tới thì

việc tìm hiểu nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng trong thời gian qua là rất cần thiết.

2.3 NGUYÊN NHÂN GÂY RA RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH TRONG THỜI GIAN QUA

2.3.1 Quy mô điều tra

Để thu thập số liệu phục vụ cho mục đích nghiên cứu về nguyên nhân xảy ra rủi ro tín dụng, tác giả đã dùng phương thức gửi mẫu điều tra tới cán bộ tín dụng tại Chi nhánh và một số TCTD khác như : ACB, VIB Bank, Vietcombank, Incombank, NH Nam Á, Techcombank, Sacombank, Việt Á, Nam Á, Phương Nam. Kết quả thu được như sau :

- Số mẫu phát ra : 134 (trong đó : BIDV – 66, TCTD khác - 68)
- Số mẫu nhận được : 101 (trong đó : BIDV – 59, TCTD khác - 42), tỷ lệ 75.4%
- Thông tin tổng quát về đối tượng điều tra :

Bảng 6 : Thông tin về đối tượng điều tra

Đơn vị tính : người - %

Quy mô dư nợ (tính theo phòng)	< 100 tỷ	100 – 500 tỷ	> 500 tỷ
	10 – 10%	45 – 45%	46 – 45 %
Kinh nghiệm tín dụng	< 3 năm	3 – 6 năm	> 6 năm
	54 – 53%	30 – 30%	17 – 17%
Bằng cấp chuyên môn	Dưới Đại học	Đại học	Trên Đại học
	0	90 – 89%	11 – 11%

- Nhận xét : căn cứ trên các mẫu thu được có thể thấy các cán bộ tín dụng được khảo sát tập trung chủ yếu ở nhóm có kinh nghiệm dưới 3 năm nhưng có trình độ khá cao ở mức đại học và làm việc tại phòng có quy mô dư nợ khá lớn khoảng 500 tỷ.

2.3.2 Nguyên nhân rủi ro tín dụng

2.3.2.1 Nhóm nguyên nhân khách quan

2.3.2.1.1 Do các điều kiện tự nhiên

Việt Nam hàng năm vẫn phải chịu thiên tai, lũ lụt thường xuyên ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh, đời sống của nhân dân làm sức mua bị giảm sút; bên cạnh đó việc thu mua nguyên liệu, luân chuyển hàng hóa bị ảnh hưởng, việc thanh toán tiền hàng chậm, tồn đọng ... cũng làm doanh nghiệp không trả được nợ vay cho ngân hàng. (Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 25%, ít xảy ra : 70%, không xảy ra : 5%).

2.3.2.1.2 Do hành lang pháp lý trong hoạt động ngân hàng thiếu đồng bộ, các cơ chế chính sách của Nhà nước còn hay thay đổi

- Môi trường pháp lý của Việt Nam chưa đồng bộ, chưa ổn định, nhiều khi còn chồng chéo, bất cập ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng. Hành lang pháp lý cho các ngành nghề kinh doanh trong đó có ngân hàng còn chưa thống nhất, xuyên suốt. Trong điều kiện luật pháp vừa thiếu, vừa không đồng bộ, quy định không rõ ràng, công tác phổ biến còn nhiều bất cập do vậy mỗi người hiểu và vận dụng một cách khác nhau dẫn đến nhiều khó khăn trong thực hiện. Nhiều văn bản dưới luật liên quan đến hoạt động của ngân hàng đôi khi vận dụng chỉ phù hợp với từng thời điểm, từng hoàn cảnh cụ thể. (Ví dụ : khi công chứng hợp đồng tín dụng, một số phòng công chứng bắt buộc ghi cụ thể số hợp đồng tín dụng vào trong hợp đồng đảm bảo tiền vay dẫn đến làm gián đoạn việc cung cấp vốn, đặc biệt đối với hình thức tín dụng theo hạn mức. Theo đó, khi hợp đồng tín dụng hết thời hạn thì phải tất toán khoản vay và thay bằng hợp đồng tín dụng mới, điều này không phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh liên tục thường xuyên. Việc công chứng các phụ lục hợp đồng đảm bảo bằng tiền vay nhằm tăng tài sản để tăng hạn mức tín dụng cũng không được chấp nhận mà yêu cầu làm hợp đồng đảm bảo tài

sản mới. Điều này là không thực hiện được vì khách hàng đang còn dư nợ nên ngân hàng không thể giải chấp hợp đồng đảm bảo để lập hợp đồng mới).

- Cơ chế, chính sách quản lý chưa theo kịp sự phát triển kinh tế dẫn đến các chính sách thay đổi thường xuyên, đôi khi lại mâu thuẫn nhau làm nền kinh tế thiếu ổn định. Nhiều chủ trương, chính sách và biện pháp đã được ban hành nhưng triển khai chậm, thậm chí bị biến dạng qua các tầng nấc và thủ tục hành chính. Những điều ấy đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng lẫn khách hàng của ngân hàng. Trong nhiều trường hợp đã làm mất đi những cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp dẫn đến kinh doanh thua lỗ, khó khăn.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 47%, ít xảy ra : 50%, không xảy ra : 3%)

2.3.2.1.3 Do hệ thống thông tin tín dụng chưa phát triển

- Hệ thống cung cấp thông tin về thị trường, về doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, chưa thực sự phát triển.

- Thực tế hiện nay các TCTD ngoài những nguồn thông tin từ nội bộ thì chủ yếu là thu thập thông tin về khách hàng qua trung tâm CIC của Ngân hàng Nhà nước. Tuy nhiên nguồn cung cấp thông tin từ trung tâm này vẫn còn nhiều hạn chế do các nguyên nhân sau :

+ Các TCTD chưa có nhận thức đầy đủ về thu thập và cung cấp thông tin về phòng ngừa rủi ro cho trung tâm. Một số TCTD lại chậm trễ trong việc cung cấp thông tin vì yếu tố cạnh tranh nên sợ lộ thông tin về khách hàng. Trong khi đó lại chưa có hành lang pháp lý và chế tài buộc các TCTD phải cung cấp thông tin kịp thời cho trung tâm.

+ Đối với các khách hàng đã từng có quan hệ vay vốn với TCTD, tình hình tài chính của họ chưa được cập nhật kịp thời, chưa có đánh giá một cách khách quan từ trung tâm về định mức tín nhiệm. Bên cạnh đó, đối với khách hàng chưa từng có quan hệ tín dụng các TCTD nào thì trung tâm hoàn toàn không hề có thông tin gì về khách hàng.

+ Việc cung cấp thông tin còn chậm và chưa kịp thời làm ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của các TCTD.

+ Trung tâm chưa chủ động thông báo những dự báo rủi ro về tín dụng qua mạng mà chỉ cung cấp thông tin khi được TCTD yêu cầu vì vậy chưa phát huy hiệu quả cao.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 50%, ít xảy ra : 45%, không xảy ra : 5%)

2.3.2.2 Nhóm nguyên nhân thuộc về khách hàng

2.3.2.2.1 Do năng lực tài chính của khách hàng yếu kém

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNN, các Tổng công ty còn yếu, khả năng sinh lợi thấp do đó để hoạt động được họ phải dựa vào số vốn vay ngân hàng, tỷ trọng vốn tự có tham gia vào dự án kinh doanh không đáng kể. Cho nên mọi thua lỗ, rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tác động ngay tới ngân hàng, nếu doanh nghiệp bị thua lỗ, phá sản thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn.

- Ngoài ra, việc thực hiện chế độ kế toán tại một số các doanh nghiệp chưa được thực hiện đúng và đầy đủ theo chế độ kế toán nhà nước ban hành, báo cáo tài chính không trung thực, không thông qua kiểm toán. Việc cung cấp báo cáo tài chính cho ngân hàng chỉ mang tính hình thức, không phản ánh thực chất doanh nghiệp đã làm cho việc phân tích đánh giá trong quyết định cho vay bị ảnh hưởng lớn.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 74%, ít xảy ra : 26%, không xảy ra : 0%)

2.3.2.2.2 Do năng lực quản trị quản trị điều hành yếu kém, không phù hợp với quy mô sản xuất

- Sự yếu kém trong điều hành quản lý của khách hàng, không tuân thủ các quy định pháp luật, sự thiếu thích nghi trong điều kiện cạnh tranh của cơ chế thị trường làm khách hàng sau một thời gian hoạt động thua lỗ dẫn đến không trả được nợ cho ngân hàng.

- Ngoài ra, có những khách hàng hoạt động khá hiệu quả khi còn ở quy mô vừa và nhỏ nhưng khi doanh nghiệp đã phát triển lớn mạnh thì khả năng quản lý không theo kịp với tốc độ tăng trưởng từ đó làm hoạt động sản xuất kinh doanh bị đình trệ, phát sinh những khoản chi phí, thiệt hại, ảnh hưởng đến nguồn thu nợ của ngân hàng.

- Ngoài ra, sự biến động nhân sự bất lợi trong đội ngũ lãnh đạo doanh nghiệp cũng làm gia tăng rủi ro tín dụng.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 79%, ít xảy ra : 21%, không xảy ra : 0%)

2.3.2.2.3 Do khách hàng cố ý lừa đảo

- Khách hàng cố ý lừa đảo, chiếm dụng vốn như cung cấp số liệu tài chính không trung thực, xây dựng hồ sơ pháp lý ma, lập hợp đồng kinh tế giả, câu kết với người bán nhằm sử dụng tiền vay mặc dù đã thanh toán đầy đủ trước đó ... để lừa đảo ngân hàng hoặc cố tình né tránh, chây ì không trả nợ cho ngân hàng.

- Một số khách hàng lại sử dụng vốn vay sai mục đích, lợi dụng việc rút tiền mặt để dùng cho những chi phí không nằm trong phương án kinh doanh đã trình cho ngân hàng trước đây.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 24%, ít xảy ra : 73%, không xảy ra : 3%)

2.3.2.3 Nhóm nguyên nhân thuộc về công tác quản trị rủi ro của ngân hàng

2.3.2.3.1 Do thiếu thông tin liên quan đến khách hàng khi xét duyệt vay vốn

- Thông tin được cung cấp từ CIC chỉ phản ánh về quan hệ tín dụng (nếu có), các thông tin về tài chính hầu như không có cập nhật thường xuyên thậm chí là không hề có.

- Hệ thống thông tin của hệ thống BIDV còn yếu kém, hầu như chưa có thư viện thông tin về các lĩnh vực kinh tế, các doanh nghiệp có quan hệ trong hệ thống dẫn đến các Chi nhánh phải phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn thông tin tự tìm kiếm hoặc do khách hàng cung cấp.

- Ngay đối với thông tin do khách hàng cung cấp cũng không mang tính tin cậy cao. Hiện nay, Nhà nước chưa có quy định và chế tài để khách hàng phải công khai thông tin và chịu trách nhiệm về sự sai lệch thông tin khi cung cấp cho ngân hàng. Trong trường hợp khách hàng có ý định gian dối thì ngân hàng sẽ rất khó để kiểm chứng. Như vậy, vấn đề thông tin không đầy đủ và chân thật về khách hàng đang là khó khăn nổi cộm của cán bộ tín dụng trong quá trình tác nghiệp và cũng là nguy cơ tiềm ẩn cao, là nguyên nhân trực tiếp gây ra rủi ro tín dụng tại các TCTD.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 66%, ít xảy ra : 32%, không xảy ra : 2%)

2.3.2.3.2 Do ngân hàng quá tập trung vào một nhóm khách hàng

- Đặc thù của hệ thống BIDV trước đây là tập trung cho vay phục vụ hoạt động xây dựng cơ bản nên đối tượng phục vụ chủ yếu là các doanh nghiệp xây lắp, một bộ phận lớn vốn phát vay được dành cho đối tượng này. Chi nhánh TP.HCM cũng không phải là ngoại lệ. Với đặc điểm vốn hoạt động dựa phần lớn vào vốn vay ngân hàng nên khi đối tượng khách hàng này gặp khó khăn cũng là lúc tỷ lệ nợ quá hạn tại Chi nhánh tăng mạnh. Thời gian gần đây, tình hình cho vay thi công xây lắp có nhiều diễn biến phức tạp, xuất hiện nhiều khoản vay quá hạn, nợ đọng không có khả năng thu hồi nguyên nhân do các đơn vị thi công nhận với giá thấp hơn giá thành công trình, thi công những công trình không có kế hoạch vốn hoặc kế hoạch vốn kéo dài trong nhiều năm, lãi chậm thanh toán chủ đầu tư không tính vào giá trị hợp đồng thi công, do đó ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của khách hàng dẫn đến không có khả năng trả nợ đúng hạn và đầy đủ cho ngân hàng.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 50%, ít xảy ra : 43%, không xảy ra : 7%)

2.3.2.3.3 Do giảm bớt các điều kiện cho vay theo quy định để thu hút khách hàng

Thực tế để thu hút và duy trì khách hàng do áp lực cạnh tranh từ các TCTD khác, Chi nhánh cũng đã mắc phải một số sai sót khi giảm bớt các điều kiện cho vay theo quy định của Ngân hàng Nhà nước cũng như BIDV như :

- Tin tưởng vào khách hàng dẫn tới yếu tố chủ quan khi quyết định cấp tín dụng trong khi chưa có đầy đủ thông tin về người vay, về thực trạng tài chính cũng như uy tín người vay từ đó gây ra rủi ro về khả năng trả nợ của khách hàng. Bên cạnh đó, một số hồ sơ của tài sản thế chấp, cầm cố chưa đầy đủ hay chưa hợp lệ ảnh hưởng đến việc xử lý nợ quá hạn sau này.

- Lãi suất tín dụng giảm thấp hơn so với quy định của ngành.
- Định giá tài sản chưa phù hợp trước khi cho vay.
- Cho vay vượt quyền phán quyết theo quy định hoặc do theo quy định hạn mức cho vay đối với đơn vị phải giảm nhưng Chi nhánh đã không kịp giảm dư nợ đúng theo thời gian cam kết do vậy đã vi phạm hạn mức tín dụng.

- Giải ngân trước khi thực hiện đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo nợ vay hoặc chưa nhận đủ tài sản tương ứng với dư nợ đã phát vay.

- Quá trình giải ngân còn thiếu các căn cứ (hợp đồng kinh tế, chứng từ thanh toán ...). Có nhiều món vay giải ngân bằng tiền mặt hoặc chuyển vào tài khoản tiền gửi của bên vay thay vì phải chuyển vào tài khoản của bên bán tạo điều kiện cho bên vay sử dụng vốn vay sai mục đích.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 22%, ít xảy ra : 66%, không xảy ra : 12%)

2.3.2.3.4 Do thiếu kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay

- Thiếu kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân, nếu có thì chỉ mang tính hình thức. Biên bản kiểm tra không ghi đầy đủ nội dung hoặc thực hiện quá thời hạn kiểm tra theo quy định sau khi phát vay.

- Không kiến nghị xử lý kịp thời các trường hợp sử dụng vốn vay sai mục đích.
- Do chạy theo thành tích nên việc điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, chuyển quá hạn thực hiện không đúng quy định (như : gia hạn nợ thiếu căn cứ, không chuyển nợ quá hạn kịp thời ...) đã phản ánh không đúng thực trạng tín dụng.

- Chưa chú trọng đến chất lượng tài sản đảm bảo, chưa hoàn thiện thủ tục đảm bảo tiền vay trước, trong và sau khi cho vay, chưa thực hiện đánh giá lại tài sản

đúng định kỳ. Tài sản đảm bảo chưa được giám sát, quản lý chặt chẽ, khi cho vay ra chưa đánh giá đúng giá trị thực của tài sản, chính vì vậy khi phải xử lý rủi ro tín dụng thì một số tài sản không thể hoặc khó xử lý, khi bán thanh lý giá trị thu hồi thấp.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 40%, ít xảy ra : 50%, không xảy ra : 10%)

2.3.2.3.5 Do sự phối hợp, chia sẻ thông tin giữa các TCTD chưa tốt

- Do cạnh tranh nên sự chia sẻ thông tin về khách hàng giữa các TCTD chưa được tốt. Hiện tượng phổ biến là không cung cấp hoặc cung cấp không đầy đủ thông tin về khách hàng, không những giữa các TCTD mà còn giữa các chi nhánh cùng hệ thống BIDV.

- Chính vì sự phối hợp quản lý không tốt nên dẫn đến việc khách hàng đang vay vốn tại chi nhánh này thì lại đến vay tại chi nhánh khác và được duyệt trong khi theo quy định của BIDV một khách hàng nếu trước đây chưa quan hệ với nhiều chi nhánh thì chỉ được quan hệ với một chi nhánh duy nhất tại địa phương doanh nghiệp có trụ sở. Các chi nhánh cho vay sau lại đối phó bằng cách khai mã khách hàng mới thay vì phải duy trì một mã khách hàng duy nhất trên toàn hệ thống. Từ đó dẫn đến tình trạng không kiểm soát được toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là nguyên nhân chứa đựng nhiều rủi ro.

- Đối với các đơn vị xây lắp có nhiều đơn vị hạch toán phụ thuộc, khi trúng thầu thi công các công trình ở địa bàn huyện hoặc tỉnh nào đó để thuận tiện trong quá trình thi công các đơn vị hạch toán độc lập thường ủy quyền cho các đơn vị thành viên đi vay vốn, khi soát xét cho các doanh nghiệp hạch toán phụ thuộc vay, các chi nhánh chưa phối hợp với nhau để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh cũng như tài chính của doanh nghiệp, dẫn đến rủi ro.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 52%, ít xảy ra : 46%, không xảy ra : 2%)

2.3.2.3.6 Do xử lý nợ quá hạn khó khăn

- Văn bản hướng dẫn của Nhà nước và các bộ ngành có liên quan về vấn đề xử lý nợ còn chung chung, chưa thực sự cụ thể, rõ ràng, sát với thực tế nên khó khăn cho ngân hàng trong triển khai thực hiện. Thiếu cơ chế xử lý đối với một số trường hợp doanh nghiệp chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp.

- Việc giải quyết tranh chấp, tố tụng trước tòa thường kéo dài, mất nhiều thời gian. Đối với hợp đồng tín dụng bị tòa tuyên vô hiệu nhưng trên thực tế giữa các bên có sự vay tiền và nắm giữ tài sản của nhau. Trường hợp này, ngân hàng không thể xử lý được tài sản đảm bảo để thu hồi nợ.

- Việc xử lý tài sản đảm bảo phụ thuộc rất nhiều vào sự phối hợp của các cơ quan chức năng như : công an, tòa án, thi hành án, UBND các cấp, tư pháp đối với các trường hợp chây ì trả nợ hoặc đang chờ thi hành án.

- Những tài sản bảo đảm bằng bất động sản thường về mặt pháp lý hồ sơ chứng nhận quyền sử dụng đất chưa đầy đủ. Đặc biệt đối với những DNNN đảm bảo nợ vay là quyết định giao đất thường rất khó khăn trong quá trình hoàn thiện hồ sơ để xử lý.

- Đối với nợ vay chỉ định : do đặc thù vay trung dài hạn theo chỉ định, tài sản đảm bảo nợ vay chủ yếu là tài sản hình thành từ vốn vay với giá trị lớn, chuyên dùng, các tài sản này khó có khả năng thanh lý và tìm người mua do không phổ biến trên thị trường.

- Một số con nợ thiếu thiện chí trả nợ nhưng các cơ quan chưa năng chưa thực sự phối hợp hỗ trợ ngân hàng thực hiện các biện pháp xử lý theo pháp luật.

- Đối với những DNNN đang chuyển đổi, hồ sơ đề nghị xử lý nợ tồn đọng đều chưa giải trình phương án bán cổ phần, điều này cũng góp phần làm ngân hàng không biết được mình có thể thu hồi được nợ từ nguồn thu bán cổ phần hay không và chưa thể kết luận chính xác được “doanh nghiệp không cần đối được nguồn để thanh toán các khoản nợ quá hạn” để làm căn cứ xử lý.

- Một số doanh nghiệp sáp nhập vào đơn vị khác nhưng đơn vị mới không nhận nợ vay của đơn vị cũ hoặc đơn vị có thay đổi lãnh đạo và người mới cũng không chịu ký nhận nợ của người cũ khi tiến hành đổi mới doanh nghiệp.

- Chi nhánh chưa triệt để áp dụng các biện pháp thu hồi nợ, còn chần chừ chưa khởi kiện hoặc chưa áp dụng biện pháp mạnh như nhờ sự hỗ trợ của cơ quan pháp luật. Việc triển khai xử lý nợ chưa gắn với việc quy trách nhiệm các cá nhân có liên quan. Chỉ lập phương án xử lý nợ chung chung, biện pháp triển khai còn thụ động, chưa tận thu nợ có hiệu quả, chưa phân tích được đầy đủ thực trạng tài chính của con nợ để có kế hoạch và biện pháp xử lý thỏa đáng.

- Chi nhánh vẫn còn tư tưởng ỷ lại vào BIDV khi xử lý nợ sau khi được chuyển nợ quá hạn ra ngoài bảng mà không thật sự tích cực thu hồi nợ khi đã chuyển ngoài bảng.

- Bộ phận xử lý nợ còn kiêm nhiệm cả nhiệm vụ khác nên chưa hoàn toàn tập trung cho công tác thu hồi nợ. Nghiệp vụ quản lý tín dụng còn khá mới mẻ đối với hệ thống BIDV. Lực lượng cán bộ quản lý tín dụng còn mỏng, lại chưa được đào tạo chuẩn bị từ trước, chưa tích lũy được kinh nghiệm trong vấn đề xử lý nợ tồn đọng cũng như chưa có kinh nghiệm ngăn chặn các nguy cơ rủi ro phát sinh.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 53%, ít xảy ra : 44%, không xảy ra : 3%)

2.3.2.3.7 Do khối lượng công việc đang quá tải

- Chi nhánh TP.HCM là một trong những chi nhánh mà khối lượng dư nợ trên mỗi cán bộ tín dụng cao nhất trong hệ thống BIDV (gần 100 tỷ VND / người). Do đó, khối lượng công việc mà mỗi cán bộ tín dụng thực hiện là khá lớn dẫn đến nguy cơ không kiểm soát được toàn diện và đầy đủ tình hình khách hàng mà mình đang phụ trách.

- Bên cạnh đó, trong vài năm gần đây đã diễn ra sự biến động mạnh về nhân sự tại Chi nhánh. Số nhân viên nghỉ việc hàng năm lên đến 10% mà trong đó đến hơn phân nửa là cán bộ tín dụng do đó áp lực công việc cho các cán bộ tín dụng

còn lại là rất nặng nề. Việc tuyển dụng các nhân viên mới chưa được nhanh chóng trong khi các người mới hầu hết là sinh viên mới ra trường hoặc chưa có nhiều kinh nghiệm nên chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi ngày càng cao, công tác quản lý còn nhiều hạn chế, phải trải qua một thời gian làm việc nhất định mới có thể tiếp nhận khối lượng công việc như những người cũ.

- Một số cán bộ tín dụng chưa thật sự tâm huyết, có trách nhiệm với công việc được giao, chưa nắm vững các quy định hiện hành trong hoạt động tín dụng, chưa được đào tạo chuyên sâu nên việc thẩm định khách hàng, khoản vay chưa đạt yêu cầu.

(Theo kết quả điều tra : thường xảy ra : 45%, ít xảy ra : 55%, không xảy ra : 0%)

2.3.3 Đánh giá chung về công tác tín dụng và phòng ngừa rủi ro tín dụng tại

Chi nhánh

2.3.3.1 Ưu điểm

- Chất lượng tín dụng đã có chuyển biến tích cực
 - + Tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo được tăng lên làm giảm rủi ro và gia tăng thu nhập.
 - + Cơ cấu khách hàng: khách hàng giao dịch với chi nhánh đã tăng cả về lượng và chất. Các khách hàng ngoài quốc doanh và thuộc các lĩnh vực ưu tiên của ngân hàng đã được chú trọng, tạo điều kiện sử dụng dịch vụ của ngân hàng một cách an toàn và hiệu quả. Hiện nay, hầu hết là khách hàng trong lĩnh vực ngoài xây lắp, ít khách hàng trong lĩnh vực xây lắp.
- Quy trình tín dụng được thực hiện theo Sổ tay tín dụng do BIDV ban hành đảm bảo cho an toàn tín dụng.
- Chi nhánh đang chú trọng từng bước nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên qua các khóa đào tạo ngắn hạn, trung hạn, dài hạn.

- Toàn thể nhân viên tín dụng có tinh thần trách nhiệm cao, sáng tạo trong công tác, có ý thức và có kinh nghiệm trong việc tìm kiếm, thu hút khách hàng, toàn tâm toàn ý với công việc.

- Bước đầu đã có sự phân công trách nhiệm cụ thể trong việc thẩm định khách hàng, quản lý và xử lý nợ xấu giữa các phòng thẩm định, tín dụng và quản lý tín dụng.

- Đã thành lập hội đồng xử lý rủi ro.

2.3.3.2 Tồn tại

- Khách hàng đến giao dịch với ngân hàng còn đa số là khách hàng cũ có quan hệ tín dụng thường xuyên với ngân hàng, số lượng khách hàng mới chưa thật nhiều lắm. Vẫn còn tình trạng vốn vay tập trung vào một số khách hàng lớn, khó phân tán rủi ro.

- Chi nhánh đã triển khai chiến lược tiếp thị song còn bị hạn chế bởi sự cạnh tranh khốc liệt về lãi suất và hạn mức tín dụng cho vay từ các TCTD khác đặc biệt là từ các ngân hàng quốc doanh, cạnh tranh cho vay tín chấp đối với khách hàng là doanh nghiệp lớn.

- Chưa thực sự tách bạch bộ phận quản lý khách hàng và bộ phận giải ngân.

- Việc cập nhật và nắm bắt thông tin khách hàng còn chưa tốt.

- Do chuyển đổi mô hình hoạt động của khối tín dụng nên mối quan hệ hợp tác giữa các phòng (thẩm định, tín dụng, quản lý tín dụng) đôi lúc chưa được thông suốt, ảnh hưởng đến thời gian xét duyệt cho vay.

- Tuy trình độ của cán bộ tín dụng đã có cải thiện đáng kể nhưng nhìn chung vẫn còn một số hạn chế nhất định.

- Hiện nay, các phòng tín dụng còn khó khăn về mặt nhân sự. Do lượng công việc ngày càng tăng trong khi số lượng cán bộ trực tiếp tham gia xử lý còn ít nên công tác quản lý nợ vay và phát triển khách hàng gặp rất nhiều khó khăn.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIÊN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI BIDV HMC

3.1 PHƯƠNG HƯỚNG TÍN DỤNG CỦA BIDV GIAI ĐOẠN 2006 - 2010

3.1.1 Mục tiêu định hướng

- Mở rộng thị trường hoạt động tín dụng tới mọi lĩnh vực, mọi đối tượng khách hàng mà luật pháp Việt Nam cho phép, phát huy ngành nghề truyền thống trong đầu tư phát triển, điều chỉnh lại cơ cấu tín dụng hợp lý và phù hợp với thực tế.

- Giữ vững thị phần hoạt động tín dụng.

- Chất lượng tín dụng: tỷ lệ nợ xấu thấp nhất trong hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Đẩy mạnh các hoạt động đầu tư góp vốn, mua cổ phần ... đưa hoạt động đầu tư góp vốn tương ứng với vị thế cũng như tiềm năng của BIDV.

3.1.2 Nội dung

- Đa dạng hoá đối tượng khách hàng tín dụng, cung cấp vốn cho các thành phần kinh tế đặc biệt chú trọng thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

- Đa dạng hoá sản phẩm tín dụng để phù hợp với từng đối tượng khách hàng, nhằm thực hiện việc chuyển dịch cơ cấu hoạt động tín dụng.

- Nâng cao chất lượng tín dụng, đo lường và quản trị được rủi ro trong hoạt động đầu tư, tín dụng.

- Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, tăng chênh lệch lãi suất đầu vào đầu ra trong hoạt động tín dụng.

- Đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các DN vừa và nhỏ, đẩy mạnh bán lẻ đối với tư nhân cá thể hộ gia đình, các khu công nghiệp, khu chế xuất, đô thị, các chung cư và khu dân cư...

- Đa dạng hoá các hình thức đầu tư góp vốn liên doanh tới các lĩnh vực với các thành phần kinh tế. Đặc biệt chú trọng vào các lĩnh vực BIDV có kinh nghiệm và tiềm năng như đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng đô thị, điện lực, dầu khí, công nghệ viễn thông...

3.1.3 Định hướng chỉ tiêu tín dụng của BIDV từ 2006 đến 2010

Định hướng phát triển 2006 – 2010 của BIDV với mục tiêu “an toàn – chất lượng – hiệu quả – tăng trưởng – bền vững” với các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh cơ bản sau :

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2010
1. Tăng trưởng dư nợ tín dụng	19% - 21%	17%
2. Tỷ lệ nợ quá hạn / Tổng dư nợ	≤5%	
- Tỷ lệ nợ xấu / Tổng dư nợ	≤7% (VAS)	≤5% (IAS)
3. Các chỉ tiêu về cơ cấu tín dụng		
- Tỷ trọng cho vay TDH/Tổng dư nợ	≤43%	≤40%
- Tỷ trọng cho vay có TSĐB/Tổng dư nợ	≥65%	80%
- Tỷ trọng cho vay ngoài QD/Tổng dư nợ	48 - 50%	65%

3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH

3.2.1 Kiến nghị đối với các cấp quản lý vĩ mô và Ngân hàng Nhà nước

3.2.1.1 Về cơ chế, chính sách và môi trường pháp lý

Hoàn thiện hệ thống pháp luật là một đòi hỏi cấp bách. Nhà nước phải không ngừng tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh để khuyến khích sản xuất kinh doanh, tạo hành lang pháp lý vững chắc, rộng mở để các thành phần kinh tế yên tâm bỏ vốn ra đầu tư. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tiếp tục hoàn thiện đổi mới môi

trường kinh tế, coi đó là giải pháp tổng thể và cơ bản nhất trong quá trình đổi mới mọi lĩnh vực kinh doanh nói chung và lĩnh vực kinh doanh tiền tệ nói riêng. Cụ thể là :

- rà soát, hoàn thiện cơ chế chính sách và hệ thống văn bản pháp quy đảm bảo tính thống nhất, phù hợp với hành lang pháp lý chung, phù hợp với điều kiện của nền kinh tế thị trường để ngân hàng và các ngành kinh tế có căn cứ thực hiện.

- Trong việc ban hành và thực hiện các cơ chế, chính sách, luật pháp cần nắm bắt nhanh và kịp thời mọi sự phát triển của nền kinh tế xã hội, nhất là việc từng bước hoàn chỉnh nền kinh tế thị trường. Trước khi ban hành các văn bản điều chỉnh cơ chế, chính sách, luật pháp phải thu thập ý kiến đầy đủ, khách quan từ các cơ quan, ban ngành, doanh nghiệp để bảo đảm việc thực thi được chính xác, hiệu quả, công bằng, phù hợp với điều kiện thực tế.

- Sửa đổi Nghị định 178/1999/QĐ-CP về “Bảo đảm tiền vay của các TCTD” cho phù hợp nhằm đảm bảo quyền chủ động của các TCTD khi xử lý tài sản đảm bảo, cơ chế chính sách bảo vệ quyền lợi của người cho vay theo nguyên tắc thông thường thì khi người vay không hoàn trả được nợ, TCTD được quyền bán tài sản đảm bảo để thanh lý các khoản nợ đó mà không phải thông qua bất kỳ cơ quan nào, ngoại trừ hợp đồng tín dụng có tranh chấp.

- Trường hợp hợp đồng tín dụng bị coi là vô hiệu nhưng thực tế ngân hàng và con nợ đã có sự vay tiền và nắm giữ tài sản đảm bảo của nhau thì cần có quy định xử lý cụ thể biện pháp cho ngân hàng được bán tài sản thế chấp để đảm bảo khoản vay còn các vi phạm trong hợp đồng tín dụng sẽ được giải quyết bằng biện pháp hành chính, chế tài với đương sự.

- Đề nghị Chính phủ ban hành cơ chế đặc biệt cho phép ngân hàng thương mại hoàn thiện các thủ tục pháp lý đối với tài sản thế chấp. Có những cơ chế khuyến khích các hoạt động thu hồi nợ, linh hoạt trong việc chi hoa hồng, thu hồi mua bán và khai thác tài sản xiết nợ.

- Đề nghị Nhà nước cho phép các doanh nghiệp được dùng nguồn bán cổ phần để trả nợ vay ngân hàng khi thực hiện cổ phần hóa.

- Đề nghị Ngân hàng Nhà nước ban hành quy chế cụ thể chuyển nợ thành vốn góp của ngân hàng vào doanh nghiệp đối với những khoản nợ của con nợ là công ty cổ phần hoặc DNNN chuyển thành công ty công ty cổ phần, các trường hợp doanh nghiệp cổ phần hóa nhưng không nhận nợ đối với nợ lãi mặc dù không được ngân hàng cho phép miễn giảm lãi.

- Đề nghị Ngân hàng Nhà nước phối hợp với các bộ ngành có hướng dẫn cụ thể và tháo gỡ những vướng mắc cụ thể, trình tự, thủ tục, trách nhiệm của TCTD, của cơ quan công an, của chính quyền cơ sở, của sở tài nguyên môi trường làm cơ sở pháp lý để cùng các bộ ngành liên quan ban hành văn bản hướng dẫn thêm nhằm nâng cao hiệu quả của công tác phối hợp đẩy nhanh tiến độ, cụ thể hóa từng công việc trong thi hành án.

- Liên bộ Tài chính – Ngân hàng cần ban hành thông tư hướng dẫn việc xử lý tổn thất khi ngân hàng thương mại nhà nước bán nợ tồn đọng.

- Tăng cường hoạt động phối hợp với các cơ quan ban ngành liên quan trong quá trình xử lý nợ xấu. Trong đó, tập trung tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong thủ tục phát mại, xử lý tài sản là bất động sản, khâu thi hành án, hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý của tài sản ...

- Đề nghị Nhà nước phải có chính sách bắt buộc tất cả các doanh nghiệp phải kiểm toán hàng năm tại những cơ quan kiểm toán độc lập và có uy tín, được phép hoạt động hợp pháp. Nhất là những công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần phải thực hiện kiểm toán bắt buộc ngay sau khi hoàn thành thủ tục cấp giấy phép kinh doanh. Chính sách này sẽ khắc phục tình trạng đánh giá khả năng tài chính của các doanh nghiệp chưa được rõ, tiềm ẩn khả năng tài chính các doanh nghiệp không lành mạnh dẫn tới khó khăn, rủi ro cho việc cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại.

3.2.1.2 Cải cách, nâng cao năng lực của hệ thống NHTM Việt Nam

Trong xu hướng toàn cầu hóa, quốc tế hóa kinh tế hiện nay thì xu thế hội nhập về kinh tế là điều tất yếu. Trong đó, ngành ngân hàng đóng vai trò chủ đạo là ngành phải hội nhập trước, chuẩn bị cơ sở nền tảng cho các ngành kinh tế khác phát triển và hội nhập theo. Điều này đã mang lại những cơ hội nhưng cũng đặt ra những thách thức cho các ngân hàng thương mại Việt Nam. Để phát huy những mặt tích cực, hạn chế mặt tiêu cực thì chính phủ và Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện một số biện pháp sau :

- Nâng cao tiềm lực tài chính của các ngân hàng thương mại bằng cách tạo điều kiện thuận lợi để các ngân hàng tăng vốn điều lệ, thúc đẩy các ngân hàng phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Đối với những ngân hàng yếu kém, đang phải chịu sự kiểm soát đặc biệt hoặc ngân hàng không đủ năng lực tài chính thì kiên quyết sáp nhập, giải thể hoặc cho phá sản.

- Tạo lập sân chơi bình đẳng giữa các ngân hàng thương mại quốc doanh và ngoài quốc doanh, không phân biệt đối xử, cạnh tranh bình đẳng, lành mạnh, thúc đẩy nhau cùng phát triển theo hướng ngân hàng quốc doanh phải là đầu tàu mạnh để kéo cả hệ thống cùng phát triển.

- Xây dựng môi trường pháp lý cho hệ thống ngân hàng phù hợp thông lệ quốc tế. Hệ thống kế toán ngân hàng phải thống nhất trong toàn bộ hệ thống, phù hợp theo thông lệ quốc tế, thực hiện kiểm toán định kỳ và bắt buộc công khai tài chính các tổ chức tín dụng.

- Quy định cụ thể lộ trình sắp xếp lại hệ thống ngân hàng thương mại quốc doanh và ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh phù hợp với đặc điểm của từng loại hình, từ đó nâng cao sức cạnh tranh, tiến dần đến hòa nhập với hệ thống ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.

- Chính phủ và ngành ngân hàng cùng các ngành chức năng hữu quan cần phải kiên quyết xử lý ngay các tồn đọng cũ về nợ quá hạn, nợ khó đòi, làm lành

mạnh hóa tài chính của các ngân hàng thương mại đồng thời với việc hỗ trợ các ngân hàng trong việc xử lý tài sản tồn đọng như: đơn giản về thủ tục, ưu đãi về thuế, phí ... Việc phân loại nợ vay và trích lập phòng ngừa rủi ro phải thực hiện theo chuẩn mực quốc tế.

- Cấu trúc lại các ngân hàng từ mô hình truyền thống sang mô hình hiện đại, chuyên môn hóa theo đối tượng, chuyên môn hóa theo sản phẩm để chuẩn bị hội nhập với ngân hàng nước ngoài. Cần trang bị, hiện đại hóa và kết nối hệ thống công nghệ thông tin trong toàn ngành ngân hàng để tương thích trong toàn hệ thống, ứng dụng công nghệ tin học vào dịch vụ thanh toán của toàn bộ hệ thống.

3.2.1.3 Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, đánh giá của NHNN đối với hoạt động tín dụng ngân hàng

- Ngân hàng Nhà nước phải bắt buộc tất cả các tổ chức tín dụng xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ độc lập, có đủ khả năng giám sát tất cả các hoạt động nghiệp vụ kinh doanh của mình, là công cụ hoạt động có hiệu quả giúp cho việc điều hành ngân hàng giảm thiểu rủi ro đến mức thấp nhất. Kiểm soát nội bộ có vai trò phòng ngừa rủi ro hoặc phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn qua công tác giám sát thường xuyên hay kiểm tra trực tiếp từ đó giúp cho công tác điều hành của các ngân hàng mang lại hiệu quả hơn.

- Công tác thanh tra, kiểm soát đối với các ngân hàng phải được tiến hành chặt chẽ, không để xảy ra những sự cố xấu gây mất ổn định xã hội.

- Theo dõi chặt chẽ việc chỉnh sửa, thực hiện của các tổ chức tín dụng đối với những kiến nghị của thanh tra Ngân hàng Nhà nước nhằm đảm bảo bảo hiệu lực và hiệu quả của công tác thanh tra.

- Quy trình, thủ tục thanh tra, kiểm tra trong lĩnh vực ngân hàng cần phải được quy định thống nhất. Mặt khác, thanh tra Ngân hàng Nhà nước phải có quy định thống nhất giữa các khối: ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, quỹ tín dụng.

- Nội dung thanh tra cũng phải được cải tiến để có thể phát hiện kịp thời những vi phạm của tổ chức tín dụng. Tăng cường vai trò của giám sát từ xa để sớm phát hiện vi phạm từ đó có biện pháp xử lý thích hợp.

- Hệ thống giám sát của thanh tra Ngân hàng Nhà nước cần phải được chấn chỉnh và nâng cao, tổ chức học tập và nghiên cứu đầy đủ những văn bản có liên quan để hoạt động giám sát, bố trí cụ thể cán bộ chuyên trách phù hợp và hiệu quả, trang bị các thiết bị hiện đại hơn.

- Cần phải đặt vấn đề để làm thế nào các nhà giám sát và phân tích luôn chủ động và độc lập trong việc khai thác và sử dụng thông tin số liệu mà không cần phải chờ các tổ chức tín dụng cung cấp như hiện nay (mà thường là chậm và có sai sót). Từ đó dẫn đến yêu cầu cần phải xây dựng một mạng thông tin số liệu của các tổ chức tín dụng được cập nhật đầy đủ để có thể cung cấp bất cứ lúc nào cho hoạt động giám sát theo cách truy cập trực tiếp của thanh tra viên.

- Trình độ chuyên môn và đạo đức của thanh tra viên cũng phải luôn được nâng cao đồng thời cũng có chế độ đãi ngộ xứng đáng. Sắp xếp lại cho phù hợp đội ngũ thanh tra, tổ chức thi tuyển để lựa chọn, bổ sung những cán bộ có năng lực, trình độ chuyên môn và phẩm chất đạo đức tốt cho thanh tra ngân hàng, kể cả thanh tra ở các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước.

3.2.1.4 Tăng cường sự hợp tác, sử dụng thông tin CIC từ Ngân hàng Nhà nước

- Nếu chất lượng thông tin càng cao thì rủi ro trong kinh doanh tín dụng của các tổ chức tín dụng càng giảm. Nhưng thực tế hiện nay các ngân hàng chưa có sự hợp tác tích cực với CIC chủ yếu là do muốn giữ bí mật thông tin về khách hàng để cạnh tranh nên chất lượng thông tin từ trung tâm không cao. Do vậy, Ngân hàng Nhà nước cần phải có những biện pháp khuyến khích cũng như quy định bắt buộc các ngân hàng hợp tác, cung cấp thông tin một cách đầy đủ cho trung tâm. Tuy nhiên, về phía trung tâm cũng phải không ngừng nâng cao chất lượng và độ tin cậy của thông tin nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả công tác thông tin rủi ro của

Ngân hàng Nhà nước với các tổ chức tín dụng. Ngoài ra, cũng cần có những quy định rõ ràng về việc cung cấp sử dụng thông tin, người cung cấp thông tin sai lệch sẽ phải chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật và có quy định khen thưởng đối với các TCTD chấp hành tốt quy chế hoạt động thông tin tín dụng.

- Bên cạnh đó CIC cũng cần chủ động cung cấp cho các TCTD các báo cáo, dự báo biến động về kinh tế, tiền tệ, tín dụng và các hoạt động khác nhằm cung cấp các thông tin phục vụ kịp thời cho hoạt động kinh doanh tiền tệ, cho việc ngăn ngừa rủi ro tín dụng ngân hàng.

3.2.1.5 Thành lập công ty xếp hạng tín nhiệm tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam

- Các nước trên thế giới và khu vực đã đi trước Việt Nam hàng mấy chục năm về lĩnh vực xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp. Việc xếp hạng tín nhiệm được tiến hành với nhiều đối tượng khác nhau, từ việc xếp hạng cho một quốc gia đến việc xếp hạng cho một cá nhân. Do đó, việc hình thành công ty xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam là rất có ý nghĩa trong việc xây dựng và hoàn thiện cơ sở hạ tầng của thị trường tài chính, thị trường vốn ở Việt Nam.

- Chức năng chính của công ty sẽ là phân tích, xếp hạng tín nhiệm các TCTD, các doanh nghiệp, đánh giá và xếp hạng cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp. Công ty sẽ nắm giữ vai trò quan trọng trong việc cung cấp thông tin cho các đối tượng.

+ Đối với các TCTD : nhằm hỗ trợ các TCTD trong việc ra quyết định cấp tín dụng, giám sát và đánh giá khách hàng, kiểm soát rủi ro hiệu quả hơn.

+ Đối với các nhà đầu tư và thị trường chứng khoán : nhằm giúp họ có cơ sở để tham khảo, đối chiếu kỹ càng trước khi ra quyết định đầu tư cuối cùng, giảm bớt rủi ro khi đầu tư, giúp cho các công ty chứng khoán lựa chọn một danh mục đầu tư tốt nhất, tạo điều kiện huy động vốn trên thị trường chứng khoán được dễ dàng, thuận lợi hơn.

+ Đối với doanh nghiệp : giúp doanh nghiệp Việt Nam xây dựng hình ảnh và độ tin nhiệm của mình trong sản xuất, kinh doanh cũng như trong quá trình hội nhập quốc tế.

+ Đối với cơ quan quản lý Nhà nước : đánh giá được đối tượng quản lý của mình, có cơ sở để đưa ra những giải pháp thích hợp, góp phần thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế nói chung.

- Việc thành lập công ty nên do trung tâm CIC thực hiện để tận dụng cơ sở vật chất và nguồn thông tin về khách hàng đang lưu trữ. Ngoài ra, công ty cũng cần phải kết nối thông tin với các cơ quan thuế, sở kế hoạch đầu tư để có thể thu thập và cập nhật thông tin về khách hàng nếu trong kho dữ liệu của CIC chưa có.

3.2.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam

3.2.2.1 *Đẩy mạnh chương trình tái cơ cấu BIDV*

Trong thời gian qua, BIDV đã thực hiện chương trình tái cơ cấu theo cam kết với WB. Việc tái cơ cấu bao gồm hai nội dung căn bản sau :

- Nâng cao năng lực tài chính và lành mạnh hóa tài chính, xử lý nợ tồn đọng và thực hiện các giải pháp để nâng cao hệ số an toàn vốn.

- Cơ cấu lại mô hình tổ chức hoạt động và quản lý theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế, tách bạch làm rõ chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận, kiện toàn bộ máy tổ chức, chuyển dịch cơ cấu hoạt động, cơ cấu lại phương thức quản trị kinh doanh.

Với việc thực hiện đề án tái cơ cấu này năng lực tài chính của BIDV đã được nâng cao, công tác quản trị rủi ro trong hệ thống cũng đang từng bước được cải thiện. Các công việc cần phải tiếp tục thực hiện trong thời gian tới gồm :

- Nâng cao năng lực tài chính, tăng khả năng trích lập dự phòng rủi ro.

+ Đối với tăng vốn cấp 1 : BIDV tập trung nâng cao hiệu quả kinh doanh tăng lợi nhuận để tăng số trích quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, các quỹ và lợi

nhuận để lại. Bên cạnh đó, BIDV cũng cần cổ phần hóa để tạo điều kiện thuận lợi gia tăng quy mô vốn.

+ Đối với tăng vốn cấp 2 : phát hành trái phiếu tăng vốn cấp 2.

+ Bên cạnh đó, BIDV phải xây dựng kế hoạch trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo trích đủ dự phòng rủi ro theo quyết định 493 và phần đầu trích dự phòng rủi ro theo kết quả kiểm toán IAS.

- Cơ cấu lại tổ chức và quản lý, nâng cao năng lực quản trị điều hành

+ Từng bước đổi mới quản trị kinh doanh, quản trị điều hành hướng tới các chuẩn mực và thông lệ quốc tế của một ngân hàng hiện đại. Nghĩa là quản trị kinh doanh theo nhóm khách hàng và loại hình sản phẩm, dịch vụ (chiều dọc) chứ không theo chi nhánh (chiều ngang).

+ Chuyển đổi mô hình tổ chức phù hợp để thực hiện hiệu quả phương thức quản trị kinh doanh mới.

+ Sốt xét lại các đề án phát triển mạng lưới bảo đảm phù hợp với mục tiêu an toàn, chất lượng, hiệu quả.

+ Nâng cao năng lực quản trị điều hành của đội ngũ cán bộ quản lý từ hội sở chính đến các chi nhánh.

3.2.2.2 Xây dựng chiến lược quản lý rủi ro và triển khai trong toàn hệ thống

- Hoàn thiện chức năng và mô hình quản lý rủi ro tiếp cận với thông lệ quốc tế. Xây dựng và ban hành sổ tay quản lý rủi ro, hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro của ngân hàng cho từng loại rủi ro : tín dụng, thị trường, vận hành.

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống công cụ quản lý rủi ro : chỉ tiêu đo lường, chương trình quản lý, xác định các hạn mức rủi ro cho từng loại sản phẩm đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động. Từ đó xác định các giới hạn hoạt động cho từng lĩnh vực, đơn vị thành viên và cán bộ nghiệp vụ.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm toán nội bộ, củng cố, kiện toàn hệ thống kiểm tra, kiểm toán tại Hội sở chính và từng đơn vị thành viên để đảm bảo mọi

hoạt động của ngân hàng được kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ theo định kỳ và đột xuất, áp dụng sổ tay kiểm toán nội bộ thống nhất trong toàn hệ thống.

3.2.2.3 Thiết lập mô hình tín dụng mới

Xây dựng mô hình tín dụng mới nhằm đảm bảo hai nguyên tắc : nguyên tắc tập trung và nguyên tắc độc lập, khách quan. Nội dung như sau :

3.2.2.3.1 Mô hình quản lý tín dụng tập trung

Hạn mức tín dụng phải được phán quyết chủ yếu tại hội sở chính bằng một quy trình tín dụng mới. Cho vay đối với khách hàng nhỏ, cá nhân sẽ được ủy quyền cho chi nhánh phê duyệt nhưng hội sở chính thực hiện quản lý thông quan các công cụ chấm điểm tín dụng và quản lý danh mục tín dụng.

3.2.2.3.2 Quy trình phê duyệt tín dụng

Để phù hợp với thông lệ quốc tế, chức năng quản lý rủi ro tín dụng nên được tách khỏi các hoạt động thương mại tạo rủi ro. Hơn nữa, công tác đánh giá rủi ro và rà soát tín dụng phải do những người không liên quan đến việc phê duyệt tín dụng thực hiện và quản trị rủi ro phải được khối tác nghiệp tiến hành độc lập. Ngân hàng cần có sự phân tách trách nhiệm từ cấp cao đến cấp tác nghiệp để tránh những xung đột tiềm tàng có thể có.

Trên cơ sở đó, mô hình tổ chức hoạt động tín dụng của BIDV nên bao gồm 3 bộ phận trực thuộc 3 khối khác nhau :

- Quản lý khách hàng lớn thuộc khối kinh doanh.
- Quản lý rủi ro tín dụng thuộc khối quản lý rủi ro.
- Quản trị cho vay thuộc khối quản trị.

Trong đó :

- Bộ phận quản lý khách hàng lớn có chức năng : thực hiện công tác tiếp thị khách hàng, thu thập thông tin, hồ sơ về khách hàng, khoản tín dụng, thực hiện thẩm định ban đầu và lập bảng đề xuất tín dụng.

- Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng có chức năng : thực hiện rà soát kết quả thẩm định, đánh giá rủi ro của khoản tín dụng do khối kinh doanh tín dụng đề xuất, xác định mức độ rủi ro và lợi ích cuối cùng khoản tín dụng có thể mang lại để có đề xuất quyết định tín dụng.

- Bộ phận quản trị cho vay có chức năng : nhận các hồ sơ phê duyệt, kiểm tra và soạn thảo hợp đồng tín dụng, thực hiện nhập dữ liệu vào hệ thống, tiếp nhận hồ sơ, yêu cầu rút vốn của khách hàng do bộ phận quan hệ khách hàng chuyển sang để xử lý về mặt tác nghiệp. Chỉ thị cho bộ phận thanh toán thực hiện giải ngân, lưu trữ hồ sơ, chứng từ giải ngân, kế ược nhận nợ gốc, thực hiện giám sát, theo dõi lập thông báo các khoản nợ đến hạn.

Việc chuyển đổi mô hình đảm bảo được các nguyên tắc quản lý rủi ro cơ bản của một ngân hàng theo thông lệ, hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ được nâng cao nhờ các rủi ro đã được nhận diện, đo lường và dự tính bù đắp trước. Tuy nhiên, đối với thực tế hoạt động của BIDV mới riêng cũng như đối với trình độ phát triển chung của nền kinh tế thì việc thực hiện chuyển đổi có thể gặp khó khăn và thời gian chuyển đổi kéo dài do phụ thuộc vào nhiều yếu tố như : tính sẵn sàng của các chi nhánh, tập quán giao dịch của khách hàng, cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, luân chuyển hồ sơ, các điều kiện pháp lý liên quan đến giao dịch điện tử ...

3.2.2.4 Xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ mới của BIDV

Hệ thống tín dụng xếp hạng tín dụng mới dùng để thay thế cho hệ thống xếp hạng cũ do các lý do sau :

- Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.
 - + Là công cụ để BIDV thực hiện phân loại nợ theo thông lệ quốc tế.
 - + BIDV căn cứ vào kết quả phân loại nợ này để tính toán và trích lập dự phòng rủi ro theo quy định tại điều 7 quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

+ Trợ giúp cho BIDV tính toán trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo chuẩn mực quốc tế, phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán quốc tế.

- Phục vụ quản lý tín dụng toàn hệ thống

+ Giúp BIDV xác định một cách hợp lý, chính xác nhất tổn thất tín dụng theo từng dòng sản phẩm hoặc lĩnh vực hay ngành kinh tế; phân tích được rủi ro và lợi nhuận của các dòng sản phẩm. Đây là điều kiện quan trọng để có thể xây dựng chiến lược tín dụng có chất lượng cao.

+ Căn cứ vào mức xếp hạng, các quy trình tín dụng và chính sách khách hàng sẽ được xây dựng đồng bộ, rõ ràng và hiệu quả. Các quy trình tín dụng được thiết kế hiệu quả do vậy chi phí quản lý cũng được tiết kiệm.

- Phục vụ quản lý tín dụng tại chi nhánh

+ Ra quyết định tín dụng : kết quả xếp hạng khách hàng được sử dụng làm một trong các căn cứ để đưa ra quyết định tín dụng.

+ Kiểm soát rủi ro tín dụng : kiểm soát rủi ro tín dụng sẽ hiệu quả hơn khi kết quả xếp hạng góp phần đo lường được hợp lý mức độ rủi ro của danh mục tín dụng tại chi nhánh.

+ Cơ chế đánh giá khen thưởng với cán bộ tín dụng : cơ chế đánh giá khen thưởng sẽ chính xác hơn thông qua việc đánh giá quá trình sử dụng hệ thống xếp hạng nội bộ của cán bộ tín dụng.

Các căn cứ sau được dùng để xếp hạng tín dụng :

- Hồ sơ pháp lý và ngành nghề kinh doanh.

- Các chỉ tiêu tổng hợp liên quan đến hoạt động kinh doanh, tài chính, tài sản, khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết của khách hàng.

- Mức độ tín nhiệm của khách hàng trong các giao dịch với BIDV, với các TCTD khác.

- Các nhân tố (môi trường nội bộ, môi trường bên ngoài, xu hướng phát triển khách hàng ...) có ảnh hưởng đến chất lượng, hiệu quả hoạt động của khách hàng.

Để hạn chế tối đa ảnh hưởng của yếu tố chủ quan của người đánh giá, hệ thống cần được thiết kế để có những kiểm soát chặt chẽ đối với vấn đề này như :

- Các chỉ tiêu phi tài chính sẽ được thiết kế cài xen kẽ để bảo đảm tính thống nhất trong quá trình đánh giá, Ngoài ra, hệ thống cũng sẽ cung cấp những hướng dẫn chi tiết cho việc đánh giá từng chỉ tiêu.

- Các thông tin phi tài chính phải được xác nhận bởi các tài liệu và thông tin lưu trong hồ sơ tín dụng.

- BIDV cần ban hành cơ chế thưởng phạt khách quan đi kèm với hệ thống này. Qua đó, những hành vi cố tình đánh giá sai lệch tình hình của khách hàng sẽ được điều chỉnh chặt chẽ.

Căn cứ trên hệ thống này các khách hàng sẽ được đánh giá định kỳ hàng quý thay vì hàng năm như hệ thống xếp loại cũ. Đồng thời, để kết quả xếp hạng có tính thực tế cao, kết quả xếp hạng phản ánh được chính xác mức độ rủi ro đối với từng khách hàng, hệ thống này cần được BIDV định kỳ rà soát để chỉnh sửa thông qua bộ phận kiểm tra độc lập trực thuộc ban quản lý tín dụng, cụ thể :

- Phân tích đánh giá toàn danh mục tín dụng để đưa ra các nhận định về những vấn đề không hợp lý của kết quả xếp hạng. Những phân tích này được dựa trên những thông tin tổng hợp toàn ngành cũng như các thông tin phân tích về các sự kiện kinh tế.

- Thường xuyên có những kiểm tra trên cơ sở chọn mẫu khách quan để đánh giá đo lường chất lượng xếp hạng.

- Quản lý những phản hồi về hệ thống từ những bộ phận sử dụng và kiểm soát hệ thống để có những xử lý kịp thời.

- Đánh giá tổng thể và đề xuất lên ban lãnh đạo những thay đổi cần thiết liên quan đến hệ thống xếp hạng.

3.2.3 Kiến nghị đối với Chi nhánh

3.2.3.1 Chính sách khách hàng

Khách hàng là nhân tố rất quan trọng đối với một tổ chức tín dụng. Sự thành công hay thất bại trong hoạt động kinh doanh tín dụng đều bắt nguồn chủ yếu từ khách hàng. Chi nhánh từ lâu luôn coi khách hàng là ưu tiên hàng đầu của mình và chủ trương sát cánh cùng khách hàng với tinh thần “Hiệu quả kinh doanh của khách hàng là mục tiêu phục vụ của BIDV HCMC”. Do đó, việc xây dựng một chính sách khách hàng là điều cần thiết nhất là trong tình hình cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng với nhau như hiện nay. Với nhận thức sự ổn định, ngày càng lớn mạnh của các khách hàng là cơ sở nền tảng để ngân hàng ổn định và phát triển, Chi nhánh có thể sử dụng một số biện pháp sau :

- Chuyển đổi cơ cấu khách hàng theo hướng tích cực để xóa bỏ tình trạng bị động vào một số lượng khách hàng nhất định. Phân loại khách hàng theo các tiêu chí hiệu quả như : tiền gửi thanh toán, dịch vụ ngân hàng, chất lượng tiền vay ... để áp dụng giá vốn huy động phù hợp, có chính sách động lực thích hợp đối với khách hàng lớn.

- Tổ chức nghiên cứu, tìm hiểu tâm lý của từng nhóm khách hàng để hoàn thiện chính sách huy động vốn kết hợp lãi suất và chính sách chăm sóc khách hàng cho phù hợp với từng nhóm đối tượng nhằm tăng tính ổn định của nguồn vốn.

- Thường xuyên tiến hành trao đổi, tham khảo, đóng góp ý kiến giữa ngân hàng và khách hàng để có thể tạo ra mối quan hệ tốt đẹp giữa khách hàng và ngân hàng cũng như giúp ngân hàng ngày càng hoàn thiện hơn.

- Xây dựng chính sách giá khép kín nhằm khuyến khích khách hàng sử dụng kết hợp nhiều sản phẩm dịch vụ tại Chi nhánh như : dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ thanh toán hộ lương, dịch vụ ngân quỹ ...

- Nâng cao chất lượng phục vụ và dịch vụ ngân hàng. Đây là biện pháp rất hiệu quả trong việc thu hút và sử dụng vốn của ngân hàng qua đó cũng nâng cao

năng lực của ngân hàng. Chất lượng phục vụ bao gồm rất nhiều lĩnh vực có liên quan đến khách hàng, chẳng hạn như: thủ tục giấy tờ gọn nhẹ, thời gian xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, tư vấn cho khách hàng hiệu quả, phong cách, thái độ giao tiếp tốt để làm vừa lòng khách hàng, nơi giao dịch sạch sẽ, thuận tiện ...

- Tổ chức hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp và tổ chức có uy tín trong và ngoài nước tổ chức các buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm dịch vụ ngân hàng theo từng nhóm khách hàng tiềm năng.

3.2.3.2 Chính sách nhân sự

Đây là một vấn đề có tầm quan trọng đặc biệt. Việc nâng cao chất lượng tín dụng có thực hiện được hay không phụ thuộc vào yếu tố quyết định là con người. Cần phải khẳng định phương châm “Chất lượng tín dụng xuất phát từ chất lượng của cán bộ tín dụng” để có những biện pháp thích hợp trong quá trình thực hiện chính sách nhân sự.

- Chi nhánh cần bổ sung nhân sự cho phòng tín dụng và phòng quản lý tín dụng để có thể đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ trong thời gian tới.

- Thường xuyên tiến hành đào tạo nâng cao và đào tạo lại nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng từ cấp lãnh đạo cho đến nhân viên tác nghiệp dưới nhiều hình thức: tổ chức các lớp học về nghiệp vụ chuyên môn do trung tâm điều hành mở, liên hệ học bên ngoài do các trường đại học hoặc các cơ quan khác tổ chức nhằm trang bị thêm cho cán bộ tín dụng những kiến thức về pháp luật, kinh tế, ngoại ngữ, tin học ... Đồng thời cán bộ tín dụng phải nắm bắt kịp thời những chủ trương, chính sách, đường lối phát triển của ngành, của Nhà nước cũng như của BIDV trong từng thời kỳ để vận dụng một cách đúng đắn, linh hoạt, hiệu quả trong hoạt động tín dụng. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng phải có kế hoạch đào tạo đội ngũ cán bộ nòng cốt, kế cận.

- Kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng cũng là yếu tố rất quan trọng. Muốn có những khoản tín dụng tốt thì phải xây dựng một đội ngũ cán bộ tín dụng vững

vàng về chuyên môn và có trực giác nhạy bén. Do vậy, việc đào tạo cán bộ phải chú trọng đến nghệ thuật cho vay. Các cán bộ giàu kinh nghiệm có thể thường xuyên trao đổi kinh nghiệm với những người còn ít kinh nghiệm để nâng cao trình độ tin dụng chung tại chi nhánh.

- Cần giao trách nhiệm rõ ràng và đánh giá cán bộ dựa trên cơ sở chất lượng của những khoản tín dụng được cấp ra. Cụ thể là :

+ Chi nhánh lập kế hoạch chấp nhận một tỷ lệ rủi ro có thể chấp nhận được để làm mức phấn đấu. Việc lập kế hoạch chấp nhận rủi ro tối thiểu trong kinh doanh là điều cần thiết bởi vì nó là mức giới hạn để căn cứ vào đó từng cán bộ tín dụng nói riêng và phòng tín dụng nói chung sẽ cố gắng phấn đấu nhằm hạn chế mức rủi ro thực tế phù hợp với kế hoạch đã đề ra. Trên cơ sở mức giới hạn rủi ro, sau mỗi lần tổng kết hoạt động kinh doanh, Chi nhánh sẽ đánh giá được khả năng, trình độ nghiệp vụ của từng cán bộ và biện pháp phòng chống rủi ro của Chi nhánh, tạo điều kiện cho sự phát triển của Chi nhánh trong thời gian kế tiếp.

+ Dựa vào kết quả đã đạt được, Chi nhánh có chế độ thưởng phạt nghiêm minh. Thông qua đó, có hình thức khen thưởng xứng đáng, kịp thời, trực tiếp cho cá nhân hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao; đồng thời có hình thức kỷ luật đối với cán bộ tín dụng đã để cho tỷ lệ rủi ro vượt quá giới hạn quy định. Khi có vấn đề vi phạm xảy ra cần gắn trách nhiệm cán bộ quản lý với trách nhiệm của nhân viên thừa hành trong xử lý.

- Nâng cao tinh thần trách nhiệm và đạo đức của cán bộ tín dụng, có chế độ đãi ngộ tương xứng với chất lượng và hiệu quả công việc. Xây dựng một môi trường văn hóa phù hợp với phong cách năng động, sáng tạo, trẻ trung của Chi nhánh nhằm tạo sự đoàn kết, gắn bó, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên để từ đó giúp họ vượt qua khó khăn, hoàn thành tốt công việc của mình.

3.2.3.3 Điều chỉnh cơ cấu tín dụng, cơ cấu khách hàng

- Điều chỉnh cơ cấu tín dụng theo đúng định hướng của BIDV : Tăng vốn lưu động cho vay các dự án mới, kết hợp cho vay trung dài hạn kèm ngắn hạn để phát triển khách hàng mới. Giảm dần tỷ trọng dư nợ trung dài hạn, tăng dần tỷ trọng dư nợ ngắn hạn trong tổng dư nợ.

- Điều chỉnh cơ cấu khách hàng : Tập trung tín dụng với các khách hàng thuộc lĩnh vực ngoài quốc doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là mảng khách hàng là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, liên doanh, các doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghiệp, khu chế xuất, khách hàng hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động trong các lĩnh vực trọng điểm của thành phố ...

3.2.3.4 Hoàn thiện quy trình tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ

- Đánh giá tổng thể và đề xuất lên ban lãnh đạo những thay đổi cần thiết liên quan đến hệ thống xếp hạng.

- Hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ phải tách rời với hoạt động của Chi nhánh. Hiện tại có tình trạng cán bộ kiểm tra kiểm soát nội bộ phải kiêm nhiệm thêm một số công việc khác của Chi nhánh nên không đủ thời gian tập trung cho việc tác nghiệp. Ngoài ra, do cán bộ kiểm tra kiểm soát nội bộ cũng thuộc biên chế của Chi nhánh nên trong quá trình tác nghiệp còn cả nể và chưa thật sự góp ý thẳng thắn những hồ sơ tín dụng sau kiểm tra bị mắc lỗi. Do đó, để đảm bảo có thể phản ánh chính xác những vi phạm tín dụng, đề nghị tách phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ ra khỏi Chi nhánh trên cơ sở lập một trung tâm kiểm tra nội bộ cho một cụm khu vực. Nếu chưa thực hiện được ngay thì có thể cho kiểm tra chéo các chi nhánh để có thể phản ánh khách quan hơn.

- Hoạt động kiểm tra kiểm soát phải thường xuyên được tiến hành đột xuất thay vì theo định kỳ như thời gian qua.

- Cần có cơ chế đào tạo cán bộ kiểm tra kiểm soát nội bộ chuyên nghiệp vì hiện nay có những cán bộ thực hiện kiểm tra mà chưa hề được đào tạo hoặc có kinh nghiệm làm tín dụng.

3.2.3.5 Kiến nghị trong việc phòng ngừa rủi ro tín dụng

3.2.3.5.1 Trước khi cho vay

- Vấn đề phân tích, đánh giá năng lực tài chính, khả năng sản xuất kinh doanh của người vay để xem xét hiệu quả vốn tín dụng là đặc biệt quan trọng để quyết định chất lượng vốn tín dụng. Do đó, bản thân ngân hàng phải hiểu biết về những lĩnh vực sản xuất kinh doanh mà người vay vốn đầu tư vào. Mọi sự hiểu biết của ngân hàng có thể tạo thêm cho người đi vay cơ sở chắc chắn hơn để đảm bảo sử dụng hiệu quả vốn vay. Để phục vụ cho công tác thu thập thông tin về lĩnh vực doanh nghiệp đang hoạt động, Chi nhánh nên xây dựng một thư viện thông tin về các ngành, lĩnh vực để các cán bộ tín dụng tham khảo khi xem xét thẩm định khách hàng.

- Bên cạnh phương án vay trả nợ dự kiến cho ngân hàng do người đi vay đưa ra thì ngân hàng cũng cần yêu cầu người đi vay lập một phương án dự phòng trả nợ vay cho ngân hàng trong trường hợp nguồn vốn vay được sử dụng không mang lại hiệu quả.

- Tuyệt đối không vì cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau mà hạ thấp, bỏ bớt quy trình, tiêu chuẩn thẩm định tín dụng để đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng. Đây là một trong những nguyên nhân khởi đầu dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và cả cho khách hàng.

- Mọi quyết định tín dụng đưa ra phải được xem xét, cân nhắc một cách kỹ càng; không được xem xét hời hợt, dễ dãi; có tính đến mối quan hệ tín dụng với ngân hàng thời gian trước đó và triển vọng quan hệ trong tương lai. Phải đặt những quyết định tín dụng trong các yếu tố như: chế độ, chủ trương chính sách của Nhà nước, của hệ thống ngân hàng và của BIDV.

- Thẩm định tài sản đảm bảo khoản vay :

+ Tài sản thế chấp, cầm cố dùng để đảm bảo khoản vay phải đảm bảo được cho cả vốn gốc và lãi vay cùng với những chi phí phát sinh (nếu có) khi buộc phải xử lý tài sản về sau này. Ưu tiên cho tài sản đảm bảo có thị trường tiêu thụ và có tính thanh khoản cao.

+ Hiện nay, cán bộ tín dụng thường chỉ đánh giá giá trị tài sản ở thời điểm khách hàng có nhu cầu vay vốn mà không nhìn xa hơn giá trị tài sản ở thời điểm kết thúc hợp đồng, điều này làm tăng rủi ro mất vốn của ngân hàng khi rủi ro tín dụng xảy ra vì tài sản bị thêm một khoản hao mòn hữu hình cũng như vô hình khi được khách hàng sử dụng vào quá trình sản xuất kinh doanh, do vậy giá trị tài sản khi xảy ra rủi ro sẽ nhỏ hơn giá trị mà ngân hàng đã định giá ban đầu. Để khắc phục tình trạng trên, ngân hàng phải đánh giá giá trị tài sản thế chấp, cầm cố tại thời điểm kết thúc hợp đồng tín dụng.

+ Đối với những tài sản đảm bảo mà ngân hàng không có đủ điều kiện và khả năng thẩm định thì có thể mời các chuyên gia bên ngoài tiến hành đánh giá. Chi phí do phía nào chịu sẽ tùy thuộc vào sự thỏa thuận giữa ngân hàng và người vay vốn với nhau.

3.2.3.5.2 Trong và sau khi cho vay

- Mặc dù phòng tín dụng của Chi nhánh đã tách bộ phận giải ngân và bộ phận quan hệ khách hàng độc lập với nhau nhưng do vẫn còn tồn tại chung trong một phòng nên trong việc giải ngân vẫn còn bị ảnh hưởng bởi ý kiến của bộ phận quan hệ khách hàng hay trưởng phòng. Do đó, Chi nhánh nên thành lập một phòng giải ngân độc lập hoàn toàn với các phòng tín dụng để món vay chỉ được giải ngân sau khi đã thực hiện đúng các quy định.

- Một khoản vay có hiệu quả sẽ phụ thuộc không ít vào việc kiểm tra tín dụng. Ngay cả đối với các khoản vay tốt nhất cũng cần có một số kiểm tra nhất định, kiểm tra định kỳ để bảo đảm nó đang hoạt động theo dự kiến, doanh nghiệp thực

hiện đúng theo hợp đồng tín dụng, tình trạng của khoản vay không xấu đi. Do đó, việc quản lý, kiểm soát sau cho vay tại chi nhánh phải được hết sức coi trọng với quan điểm “Quản lý sau cho vay là quan trọng nhất” để nhằm hạn chế những rủi ro đáng tiếc có thể xảy ra.

- Ngân hàng phải quản lý được nguồn doanh thu của khách hàng. Trong hợp đồng tín dụng phải thỏa thuận được với khách hàng việc chuyển doanh thu và sử dụng các dịch vụ tại Chi nhánh qua đó vừa kiểm soát được nguồn trả nợ, vừa tăng thêm phí dịch vụ thu được. Việc giải ngân bằng tiền mặt phải được hạn chế tối đa nhằm tránh cho khách hàng sử dụng vốn vay mục đích.

- Đối với khách hàng có quan hệ tín dụng với nhiều chi nhánh trong hệ thống thì phải thường xuyên cập nhật tình hình quan hệ tín dụng tại các chi nhánh. Ngoài ra, việc thu thập thông tin CIC tại các TCTD khác phải được tiến hành định kỳ, ít nhất 1 tháng / lần.

- Công tác kiểm tra và đánh giá lại khách hàng phải được thực hiện nghiêm túc và đúng thời hạn đã quy định.

- Lãnh đạo phòng cũng nên tham gia vào việc theo dõi các khoản nợ sắp đến hạn để nhắc nhở cán bộ tín dụng đôn đốc khách hàng trả nợ đúng kỳ, tránh tình trạng phát sinh nợ quá hạn do không thông báo kịp. Lãnh đạo phòng phải có danh sách các khoản nợ đến hạn trước ít nhất 3 ngày.

- Trong trường hợp khách hàng xin cơ cấu lại nợ thì việc cơ cấu phải thực hiện trên cơ sở đánh giá đúng khả năng trả nợ, tránh việc cơ cấu chỉ để che giấu tạm thời nợ quá hạn.

3.2.3.6 Kiến nghị trong công tác xử lý rủi ro tín dụng

- Cần tập trung nhìn thẳng vào nợ xấu và coi việc xử lý nợ xấu là vấn đề tất yếu vì những rủi ro tiềm ẩn là không thể tránh khỏi, nếu không nhìn thẳng vào thực tế này thì rất khó có những giải pháp triệt để phù hợp nhằm giải quyết các khoản nợ xấu phát sinh.

- Cần đánh giá phân tích rõ bản chất tất cả các khoản nợ. Chi nhánh phải chuyển nợ quá hạn ngay đối với các khoản nợ khó có khả năng thu hồi mà không đợi đến khi hết thời hạn gia hạn hoặc ngay cả khi còn trong hạn.

- Phải lập lộ trình thu hồi nợ cụ thể trên cơ sở đánh giá khả năng trả nợ thực tế khách hàng. Lộ trình này sẽ được theo dõi hàng tháng và cập nhật để đảm bảo việc thu hồi nợ được thực hiện theo đúng kế hoạch.

- Việc xử lý nợ xấu được tập trung hoàn toàn cho bộ phận thu hồi nợ chuyên nghiệp là phòng quản lý tín dụng khi nợ ở nhóm 3 trở lên thay vì chỉ sau khi được chuyển ngoại bảng. Đồng thời cũng phải kiểm điểm làm rõ trách nhiệm cá nhân có liên quan.

- Có cơ chế khuyến khích bằng vật chất đối với kết quả tận thu nợ xấu đã xử lý từ dự phòng rủi ro chuyển sang ngoại bảng.

KẾT LUẬN

Rủi ro tín dụng luôn là nỗi lo lắng của các nhà quản trị ngân hàng. Rủi ro tín dụng rất phức tạp và đa dạng, bao gồm rủi ro có thể kiểm soát được và rủi ro không thể kiểm soát được. Rủi ro tín dụng có thể bắt nguồn từ những nguyên nhân chủ quan cũng như từ những nguyên nhân khách quan. Hiện nay, mặc dù các ngân hàng đã đẩy mạnh đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhưng nghiệp vụ tín dụng vẫn là nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng. Do vậy, rủi ro tín dụng luôn có một tác động rất lớn đến tình hình hoạt động của ngân hàng, có thể làm cho ngân hàng bị phá sản. Bên cạnh đó, rủi ro tín dụng cũng có tính lây lan trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. Một khi hệ thống ngân hàng, được ví như huyết mạch của nền kinh tế, bị sụp đổ thì sẽ dẫn đến những hậu quả khó lường đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội. Do đó, việc tìm kiếm các giải pháp để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng luôn là mối bận tâm không chỉ của những chuyên gia trong

ngành ngân hàng mà còn của cả những người có quan tâm sâu sắc đến tác động của ngành ngân hàng đối với sự nghiệp phát triển đất nước. Đồng thời những giải pháp này phải được vận dụng thích hợp với từng hoàn cảnh cụ thể để có thể phát huy hiệu quả cao nhất, đây là vấn đề thật sự không dễ dàng chút nào. Giải quyết rủi ro tín dụng đòi hỏi phải được tiến hành thường xuyên không chỉ bởi riêng ngành ngân hàng mà đòi hỏi còn phải có sự phối hợp, trợ giúp có hiệu quả của các ngành, các cấp có liên quan.

Rủi ro tín dụng có thể xảy ra với bất cứ ngân hàng nào. Đối với Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam mà cụ thể là Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh cũng không phải là một ngoại lệ. Trong thời gian qua, ngân hàng đã tiến hành nhiều biện pháp hữu hiệu cộng với sự nỗ lực, quyết tâm rất cao do đó đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, góp phần đưa hoạt động của ngân hàng dần đi vào ổn định, vững vàng trên thị trường và tiếp tục phát triển. Mặc dù vậy, hậu quả của rủi ro tín dụng vẫn còn khá lớn, vẫn còn ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Từ thực tế trên, cùng với những kiến thức thu thập được trong quá trình học tập, nghiên cứu cũng như trong thực tế, người viết xin đề xuất một số giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong lĩnh vực tín dụng của ngân hàng tại chi nhánh TP.HCM.

Tuy nhiên, do kiến thức và kinh nghiệm còn hạn chế nên đề tài không thể tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong các quý thầy cô, anh chị và các bạn đóng góp, bổ sung thêm.

I TÀI LIỆU THAM KHẢO

ITS Hồ Diệu (Chủ biên) (2001), *Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống kê.

1. TS Nguyễn Đăng Dờn (Chủ biên) (2002), *Tín dụng – Ngân hàng (Tiền tệ Ngân hàng II)*, NXB Thống kê.
2. TS Nguyễn Minh Kiều, *Tài liệu giảng dạy cao học môn nghiệp vụ Ngân hàng – Đại học kinh tế TP.HCM*.
3. TS. Nguyễn Văn Tiến, *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng*, NXB Thống kê.
4. PGS TS. Nguyễn Văn Tiến, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê Hà nội.
5. TS Trần Huy Hoàng (2003), *Quản trị Ngân Hàng Thương Mại*, NXB Thống kê.
6. Báo cáo thường niên Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam năm 2003, 2004, 2005.
7. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2003, 2004, 2005 và 06 tháng đầu năm 2006 của BIDV HCMC.
8. Tạp chí Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam các số: 1/2006, 04/2006.
9. Tạp chí Ngân hàng năm 2004 - 2005.
10. Sổ tay tín dụng Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn.
11. Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động ngân hàng TP.HCM năm 2003, 2004, 2005 của Ngân hàng Nhà nước.
12. Tài liệu đổi mới Ngân hàng Việt Nam, kế hoạch tái cơ cấu BIDV, IFG Development Innitatives Ltd, The World Bank.
13. Website của BIDV, CIC, NHNN.

Tiếng Anh :

1. Hennie van Greuning - Sonja Brajovic Brutanovie (2000), *Analyzing Banking Risk*.

Phụ lục 1

BẢNG THĂM DÒ Ý KIẾN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Kính thưa quý Anh (Chị)

Nhằm khảo sát thực tế về những nguyên nhân dẫn tới rủi ro tín dụng theo kinh nghiệm của các nhà lãnh đạo, các chuyên viên đang công tác tại các bộ phận tín dụng và thẩm định của các ngân hàng, chúng tôi xin gửi tới quý Anh (Chị) bảng thăm dò ý kiến dưới đây. Rất mong quý Anh (Chị) bớt chút thời gian, vui lòng giúp chúng tôi điền các câu trả lời vào bảng câu hỏi này.

Ý kiến của quý Anh (Chị) là những đóng góp vô cùng quý báu cho quá trình nghiên cứu của chúng tôi. Chúng tôi cam đoan sẽ giữ bí mật tuyệt đối những ý kiến đóng góp của quý Anh (Chị).

Xin chân thành cảm ơn quý Anh (Chị).

❖ \

Họ tên:

Chức vụ:

Nơi làm việc:

* Quy mô dư nợ tín dụng tại phòng Anh (Chị) làm việc:

- Dưới 100 tỷ đồng Từ 100 – 500 tỷ đồng Trên 500 tỷ đồng

* Số năm làm công tác tín dụng ngân hàng:

- Dưới 3 năm Từ 3 – 6 năm Trên 6 năm

* Bằng cấp chuyên môn của Anh (Chị)

- Trung cấp, Cao đẳng Đại học Trên Đại học

❖ Phần 2: Các nhóm nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng

I. NHÓM NGUYÊN NHÂN KHÁCH QUAN

1. Do biến động của nền kinh tế như: khủng hoảng, suy thoái, lạm phát...

- Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

2. Do các nguyên nhân bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh ...

- Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

3. Do thay đổi cơ chế chính sách quản lý của Nhà nước

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

4. Do hành lang pháp lý trong hoạt động ngân hàng thiếu đồng bộ

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

5. Do hệ thống thông tin tín dụng chưa phát triển

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

* Xin vui lòng ghi thêm những nguyên nhân khác theo quan điểm của Anh (Chị):

.....
.....
.....

NHÓM NGUYÊN NHÂN THUỘC VỀ KHÁCH HÀNG

6. Hồ sơ pháp lý không đầy đủ

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

7. Năng lực quản trị điều hành yếu kém, không phù hợp với quy mô sản xuất

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

8. Do khách hàng cố ý lừa đảo

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

9. Do khách hàng thiếu thiện chí hợp tác với ngân hàng

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

10. Do khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

11. Tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng không hiệu quả

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

12. Năng lực tài chính của khách hàng yếu kém.

Không xảy ra Ít xảy ra Thường xảy ra

* Xin vui lòng ghi thêm những nguyên nhân khác theo quan điểm của Anh (Chị):

.....
.....
.....

14. Sự phối hợp, chia sẻ thông tin về khách hàng giữa các tổ chức tín dụng chưa tốt

Không xảy ra

Ít xảy ra

Thường xảy ra

15. Việc cập nhật thông tin về khách hàng chưa đầy đủ, kịp thời

Không xảy ra

Ít xảy ra

Thường xảy ra

* Xin vui lòng ghi thêm những nguyên nhân khác theo quan điểm của Anh (Chị):

.....

.....

.....

.....

Một lần nữa, xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ và thời gian quý báu của quý Anh

(Chị) đã giúp chúng tôi hoàn thành bảng câu hỏi này ./.