

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

ThS. Lê Đình Hạc *

Phân tích tín dụng có thể hiểu đó là quá trình kiểm tra, đánh giá khả năng trả nợ và thiện chí trả nợ của khách hàng. Phân tích tín dụng có vai trò quan trọng đối với việc ra quyết định tín dụng, vì nếu phân tích không chính xác sẽ dẫn đến sai lầm trong quyết định tín dụng, sẽ dẫn đến sự lựa chọn đối nghịch và xảy ra rủi ro cho ngân hàng thương mại (NHTM). Trong phân tích tín dụng có nhiều vấn đề cần trao đổi, nhưng trong bài viết chỉ nêu đến việc tổ chức phân tích làm thế nào để hiệu quả hơn, làm thế nào để người quyết định tín dụng có một quyết định chính xác khi ra quyết định, hạn chế thấp nhất rủi ro cho các NHTM Việt Nam.

VỀ HẠN CHẾ TRONG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Theo cách đánh giá của cá nhân, hiện nay việc phân tích tín dụng tại một số NHTM Việt Nam có các hạn chế như sau:

Thông tin để phân tích còn thiếu

Hệ thống thông tin chưa đầy đủ cho các NHTM để phân tích, đánh giá thiện chí và khả năng trả nợ của khách hàng một cách chính xác:

- Thiếu thông tin từ bộ hồ sơ vay vốn: Đối với doanh nghiệp hồ sơ vay vốn còn thiếu những thông tin từ các báo cáo tài chính được kiểm toán một cách chính xác kịp thời, nhiều doanh nghiệp chưa tiến hành kiểm toán, một số doanh nghiệp tiến hành kiểm toán nhưng chậm so với thời gian mà NHTM cần có để sử dụng cho việc phân tích; đối với các nhân thông tin về thu nhập, nhiều khách hàng kê khai không chính xác, nhất là khách hàng là các cá nhân thuộc cơ quan nhà nước, khi kê khai

thường giấu những thu nhập khác, làm cho việc xác định dòng tiền thực sự của người vay không chính xác.

- Sự chia sẻ thông tin giữa các NHTM hạn chế, do sự cạnh tranh cộng với sự đố kỵ giữa các ngân hàng về cho vay với một khách hàng.

- Thông tin lưu trữ tại ngân hàng hạn chế, do trước đây các NHTM sau khi cho vay, hồ sơ thường lưu trữ vào cặp 3 dây cất trữ vào các ngăn tủ, việc tìm lại rất khó khăn; Mặc dù, vừa qua một số NHTM đã hiện đại hoá công nghệ, ứng dụng công nghệ thông tin vào lưu trữ hồ sơ, nhưng mới chỉ áp dụng một vài năm trở lại đây, trong khi để tìm lịch sử vay vốn của khách cần được xem xét trong thời gian dài.

- Thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) cũng mới chỉ khai thác hồ sơ của khách trong thời gian 2 - 3 năm trở lại đây và cũng chủ yếu khách hàng vay từ 50 triệu đồng trở lên; xin số liệu từ CIC mất thời gian, chưa thuận tiện do chưa được kết nối trực tuyến từ các ngân hàng thương mại với CIC.

- Thông tin từ các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề để tham khảo chủ yếu từ tạp chí chuyên ngành, báo và các phương tiện thông tin đại chúng, trong khi nhiều NHTM chưa có bộ phận nghiên cứu, tổng hợp thông tin dự báo nên việc tìm hiểu thông tin không phải dễ dàng. Nhiều doanh nghiệp chưa thiết kế Website nên không thể tìm thông tin của các doanh nghiệp cùng ngành nghề qua mạng.

- Việc tìm hiểu thông tin từ các cơ quan nhà nước (thuế, kiểm toán, công an...) khó khăn, chủ yếu do quan hệ. Một phần do chưa có cơ

chế phối hợp rõ ràng; một phần do việc ứng dụng công nghệ thông tin của các cơ quan này còn hạn chế. Thực tế nhiều doanh nghiệp gửi báo cáo tài chính để vay vốn, có lãi nhưng thực tế còn nợ thuế hoặc sai lệch số liệu với cơ quan kiểm toán.

Trình độ phân tích còn hạn chế

Hiện nay, nhiều NHTM nhà nước vẫn còn tình trạng cán bộ tín dụng chưa có trình độ đại học, nhiều cán bộ có trình độ đại học - cao đẳng nhưng được đào tạo từ thời kỳ tập trung bao cấp. Mặc dù, một số cán bộ đi học chuyển đổi (Cao đẳng lên đại học nhưng vẫn còn nhiều cán bộ chưa đi học) hoặc một số NHTM có tổ chức cho đi học các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ, tuy nhiên vẫn còn thiếu kiến thức nền về kinh tế thị trường nói chung và hoạt động của một NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Từ sự hạn chế về trình độ đã làm hạn chế về khả năng phân tích của cán bộ tín dụng, nhất là kỹ năng đánh giá các dự án đầu tư, kỹ năng phân tích, kỹ năng lập một bảng lưu chuyển tiền tệ từ đó làm cơ sở cho việc có áp dụng phương thức cho vay, mức vay, thời điểm giải ngân, thu nợ thích hợp với từng khách hàng; ngoài ra còn hạn chế về việc phát triển sản phẩm tín dụng mới, hiện đại.

Tổ chức phân tích còn tập trung vào cán bộ tín dụng

Hiện nay, tại các NHTM, thường cán bộ tín dụng được giao nhiệm vụ hướng dẫn khách lập nhận hồ sơ, phân tích, lập tờ trình báo cáo kết quả phân tích, thảo hợp đồng, giám sát theo dõi nợ, chỉ khâu quyết định, giải ngân giao cho bộ phận khác; thậm chí một số ngân hàng thực hiện

* Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

giao dịch một cửa thì việc giải ngân, thu nợ cán bộ tín dụng cũng đảm trách.

Với khối lượng công việc như vậy, một mặt, cán bộ tín dụng không có điều kiện thời gian để thu nhập đầy đủ thông tin phân tích, xảy ra rủi ro nghiệp vụ; mặt khác sẽ xảy ra rủi ro đạo đức khi cán bộ tín dụng có hành vi gian lận vi phạm nguyên tắc cấp tín dụng. Một số ngân hàng cũng đã thành lập bộ phận thẩm định tín dụng, nhưng cũng chủ yếu những hồ sơ vay lớn hay thẩm định tài sản bảo đảm. Hơn nữa, hiện nay các NHTM phát triển theo hướng đa năng nên không thể có điều kiện tìm hiểu thông tin cũng như kiến thức của tất cả các ngành nghề mà NHTM đang tài trợ vốn.

Nhiều NHTM chưa áp dụng phân tích theo phương pháp tính điểm

Việc sử dụng phương pháp điểm số thường áp dụng trong cho vay tiêu dùng, mà nhiều NHTM hiện đại trên thế giới đã áp dụng. Sử dụng phương pháp này sẽ giảm được thời gian phân tích cho cán bộ tín dụng và mang tính khách quan. Hiện nay, việc phân tích theo phương pháp này một vài NHTM cổ phần đã áp dụng, còn lại tại hầu hết các NHTM đối với cho vay tiêu dùng thường dùng phương pháp phán đoán mà chưa sử dụng mô hình phương pháp điểm số để phân tích. Nguyên nhân của tình hình này là do việc cho vay tiêu dùng cũng mới chỉ được phát triển trong mấy năm trở lại đây và số lượng khách hàng cũng chưa nhiều. Trong tương lai khi mà dịch vụ cho vay tiêu dùng phát triển, số lượng khách hàng nhiều sẽ gây áp lực công việc cho cán bộ tín dụng, đồng thời việc phân tích kéo dài thời gian trong khi khách hàng cần đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn, sẽ hạn chế khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

Tờ trình phản ánh kết quả phân tích chưa hoàn thiện

Tờ trình hiện nay do cán bộ tín dụng tại các NHTM lập theo mẫu, một số mẫu chưa đầy đủ các yếu tố cần phân tích. Các đánh giá còn sơ

sài, ngắn gọn. Như vậy có thể các yếu tố rủi ro tiềm ẩn bị che lấp, người ra quyết định không có điều kiện xem xét đánh giá lại toàn bộ sẽ có thể rủi ro cho NHTM. Rủi ro có thể do năng lực đánh giá, do tắc trách, sơ sài của các bộ tín dụng hoặc do cán bộ tín dụng cố tình vi phạm, che giấu điểm yếu cho khách hàng.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP

Để nâng cao chất lượng đánh giá khách hàng, khắc phục những hạn chế hiện nay, nhằm giảm thiểu rủi ro cho các NHTM, đồng thời để cho hoạt động phân tích thích ứng với kỹ năng, với mô hình phân tích tín dụng của một NHTM hiện đại, theo quan điểm cá nhân, các NHTM Việt Nam cần thực hiện một số giải pháp sau:

Thiết lập hệ thống thông tin từ nhiều nguồn khác nhau

Để có thể có đủ thông tin cần thiết cho việc đánh giá khách hàng, trước tiên, cần thiết lập hệ thống thông tin đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau, không chỉ bó hẹp một số thông tin như hiện nay như:

- Những NHTM chưa hiện đại hoá cần đẩy nhanh quá trình ứng dụng công nghệ thông tin, thiết lập phần mềm để quản lý khách hàng, thống kê, nghiên cứu, lưu trữ thông tin từ đó bổ sung cho việc phân tích đánh giá khách hàng từ các lần vay sau.

- Tăng cường hợp tác, trao đổi, chia sẻ thông tin giữa các NHTM Việt Nam trong việc cung cấp thông tin cho nhau về khách hàng, nhằm giảm thiểu rủi ro.

- Hiện đại hoá công nghệ thông tin từ CIC để các NHTM có thể kết nối trực tuyến với CIC mà không qua các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước như hiện nay. Trong điều kiện chưa thể thiết lập hệ thống kết nối trực tuyến, CIC cần xử lý nhanh chóng việc cung cấp thông tin cho các NHTM.

Nâng cao trình độ phân tích của nhân viên tín dụng

- Tạo điều kiện cho cán bộ tín dụng được đi học để nâng cao kiến thức, có khả năng phân tích đánh giá

khách hàng, đánh giá các dự án theo phương pháp hiện đại, thiết lập một bảng lưu chuyển tiền tệ phù hợp với sự vận động khách quan về dòng tiền của khách hàng;

- Kiên quyết không sử dụng cán bộ tín dụng không có trình độ đại học thực hiện phân tích tín dụng;

- Bên cạnh đó, nâng cao khả năng thu thập thông tin từ khách hàng thông qua phỏng vấn, bằng việc nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng, nâng cao kỹ năng giao tiếp, đánh giá tâm lý, thiện trí trả nợ người vay của cán bộ tín dụng.

Tổ chức nhận hồ sơ và phân tích theo hướng chuyên môn hoá

- Tuỳ theo đặc điểm từng loại khách hàng, những khách hàng mới, những món vay nhỏ, khâu hướng dẫn và thu thập hồ sơ cần giao cho một vài nhân viên thuộc bộ phận tín dụng đảm trách, giảm áp lực công việc thủ tục cho cán bộ tín dụng; mặt khác có điều kiện giúp khách hàng lập hồ sơ chính xác tránh phải lập và đi lại nhiều lần gây phiền hà cho khách. Sau khi tiếp nhận hồ sơ bộ phận này chuyển cho cán bộ tín dụng để phân tích.

- Tuỳ theo mục tiêu, lĩnh vực tài trợ của từng ngân hàng mà hình thành bộ phận cán bộ tín dụng chuyên nghiên cứu, đảm trách phân tích một vài lĩnh vực nào đó (như: chuyên trong lĩnh vực xây dựng, công nghiệp, nông nghiệp - trồng trọt, chăn nuôi, trang trại). Những ngân hàng lớn có thể thành lập phòng chuyên phân tích theo lĩnh vực ngành nghề, hỗ trợ cho cán bộ tín dụng trong khâu phân tích. Sau khi thu nhận hồ sơ (trực tiếp hay từ bộ phận chuyên môn hoá hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ) cán bộ tín dụng sẽ chuyển cho bộ phận / cán bộ phân tích theo từng chuyên ngành. Trên cơ sở kết quả phân tích do bộ phận / cán bộ được phân công phân tích chuyển qua, cán bộ tín dụng kết hợp kết quả phân tích thuộc thẩm quyền của mình lập tờ trình bộ phận ra quyết định.

Với việc tổ chức theo mô hình

trên có thể giảm được áp lực trong công việc cho cán bộ tín dụng, cán bộ phân tích có điều kiện nghiên cứu kiến thức chuyên ngành được phân công, góp phần nâng cao chất lượng phân tích. Bên cạnh đó, với biện pháp trên cũng hạn chế được những rủi ro mang tính chủ quan của cán bộ tín dụng mang lại.

Áp dụng phương pháp điểm số trong phân tích cho vay tiêu dùng

Để giảm áp lực công việc và thời gian cho cán bộ tín dụng, đồng thời giảm thời gian xem xét đánh giá hồ sơ, đáp ứng kịp thời nhu cầu cho khách hàng, các NHTM Việt Nam có thể nghiên cứu áp dụng phương pháp điểm số để phân tích trong cho vay tiêu dùng.

Từng NHTM xây dựng hệ thống

các yếu tố cần phân tích đối với khách hàng là cá nhân và hệ thống thang điểm chuẩn phù hợp. Kết quả điểm quyết định ngân hàng có cho vay hay không, mức điểm quyết định mức cho vay, quyết định lãi suất vay.

Thực hiện phương pháp này còn tăng tính khách quan trong đánh giá khách hàng, tuy nhiên khi phân tích cần kết hợp cả phương pháp phán đoán mà không thể hoàn toàn thay thế bằng phương pháp điểm số.

Tờ trình phải đầy đủ các yếu tố cần đánh giá

Để có một quyết định đúng đắn từ người / bộ phận ra quyết định tín dụng, hạn chế được rủi ro, tránh được việc mất khách hàng từng NHTM cần nghiên cứu những yếu tố

cần phân tích vào các mẫu tờ trình / báo cáo kết quả phân tích. Trên cơ sở đó, yêu cầu cán bộ tín dụng lập tờ trình, phân tích một cách cụ thể chi tiết các yếu tố cần phân tích trong tờ trình.

Thực hiện được yêu cầu trên cũng sẽ nâng cao trách nhiệm của cán bộ tín dụng trong việc tìm hiểu khách hàng, cũng như các yếu tố khác để phân tích và lập tờ trình một cách hoàn thiện, hạn chế được tình trạng đánh giá qua loa đại khái.

Mong rằng những vấn đề trình bày trên có thể đóng góp phần nào cho các NHTM Việt Nam trong việc nâng cao chất lượng phân tích tín dụng, hạn chế bớt rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng tại các NHTM Việt Nam. ■

Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng **BẢO LÃNH NGÂN HÀNG**

Nguyễn Tâm *

Bảo lãnh ngân hàng là một nghiệp vụ quốc tế, được sử dụng rộng rãi từ lâu trên thế giới. Nhiều tài liệu dẫn chứng trong giao dịch thương mại, bảo lãnh ngân hàng xuất hiện đầu tiên ở Mỹ vào khoảng những năm đầu thập kỷ 60 của thế kỷ 20 như là một dạng của thư tín dụng dự phòng (Standby L/C). Ở thời điểm này, bảo lãnh ngân hàng bắt đầu thực sự được sử dụng như là một nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng. Ngày nay, bảo lãnh đã trở thành một nghiệp vụ chủ yếu của các ngân hàng tại nhiều nước trên thế giới. Quy mô và doanh thu phí bảo lãnh của mỗi ngân hàng thể hiện uy tín trong nước cũng như quốc tế của ngân hàng đó đối với các ngân hàng đối tác, đối với khách hàng và ngay cả đối với Chính phủ. Trong xu hướng quốc tế hoá, toàn cầu hoá, chu chuyển vốn và giao lưu thương mại quốc tế hiện nay ngày càng gia

tăng với mức độ khổng lồ, nghiệp vụ bảo lãnh rất được các ngân hàng chú trọng hoàn thiện và phát triển, nhất là trong điều kiện mua bán chịu trong giao dịch thương mại ngày càng phổ biến, tiết kiệm vốn cho cả bên bán hàng và bên mua hàng. Đây là nghiệp vụ mang lại thu nhập quan trọng cho các ngân hàng và cũng là nghiệp vụ tài trợ ngắn hạn chủ yếu cho doanh nghiệp. Ngược lại, các doanh nghiệp và các nhà kinh doanh chủ yếu sử dụng nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn cho công việc kinh doanh của mình, đồng thời bảo đảm an toàn trong giao dịch kinh doanh.

Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng trên thế giới hiện nay thực hiện theo quy ước thống nhất do Phòng thương mại quốc tế ban hành. Hiện nay, Phòng thương mại quốc tế (ICC) đã

ban hành các ấn phẩm chủ yếu sau:

- Các qui tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu, số 325 xuất bản năm 1978. Nội dung chủ yếu của văn bản này qui định cụ thể về nội dung, quyền hạn và trách nhiệm của các bên khi tham gia một trong 3 loại hình bảo lãnh: Bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán.

- Các qui tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu, số 458 xuất bản năm 1978. Nội dung chủ yếu qui định cụ thể về Bảo lãnh theo yêu cầu - loại hình bảo lãnh mới xuất hiện giai đoạn này.

- Ấn phẩm số 510 do ICC ban hành nhằm cụ thể hoá các nội dung và điều kiện của Bảo lãnh theo yêu cầu.

Mục đích chính của qui tắc thống nhất về bảo lãnh chính là nhằm phân

* NHNo&PTNT Tân Bình - TP. Hồ Chí Minh