

# CHÍNH SÁCH CHO VAY TÁC ĐỘNG TRỰC TIẾP ĐẾN VIỆC NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

TH.S. NGUYỄN VĂN LÂM

**T**rong xu hướng tiếp tục đổi mới và nâng cao khả năng cạnh tranh trước yêu cầu hội nhập, các Ngân hàng thương mại (NHTM) nước ta đã và đang đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiện ích, phát triển các dịch vụ phi tín dụng, đa dạng dịch vụ ngân hàng bán lẻ hiện đại,... Do đó tỷ trọng thu về dịch vụ phi tín dụng trong tổng thu nhập của mỗi NHTM, mỗi chi nhánh NHTM ngày càng tăng lên, thu từ hoạt động tín dụng có xu hướng giảm. Mặc dù vậy hiện nay cũng như trong nhiều năm tới, thu nhập từ hoạt động tín dụng, tức là thu từ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất vốn huy động vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của NHTM. Việc nâng cao chất lượng tín dụng không những bảo đảm nguồn thu nhập lớn cho ngân hàng mà còn bảo đảm nguồn thu đó bền vững; đồng thời bảo đảm hiệu quả kinh doanh cho khách hàng vay vốn. Một trong những giải pháp quan trọng để không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng là phải có cơ chế, chính sách tín dụng phù hợp. Chính sách tín dụng (CSTD) của NHTM được coi là phù hợp khi thể hiện được các nội dung và yêu cầu sau đây:

*Một là*, CSTD phù hợp của NHTM phải bám sát định hướng phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, chiến lược và phương hướng phát triển kinh tế - xã hội của mỗi địa phương và nội lực của chính tổ chức tín dụng đó đồng thời phải phù hợp với thông lệ quốc tế, khi nước ta đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO. Đồng thời các NHTM phải nhanh nhạy, chủ động nắm bắt các dự án đầu tư có tính khả thi cao để

đầu tư vốn.

*Hai là*, CSTD phù hợp được xây dựng trên cơ sở các qui định pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng và phù hợp với tình hình thực tiễn của Việt Nam trong từng giai đoạn, không tụt hậu nhưng cũng không được đột chày giai đoạn, dập khuôn máy móc kinh nghiệm hay thông lệ quốc tế.

*Ba là*, CSTD phải phục vụ cho mục tiêu kinh doanh của ngân hàng nhằm mang lại hiệu quả trong kinh doanh thông qua việc tăng trưởng nguồn vốn, tăng trưởng tín dụng một cách bền vững, phòng ngừa và hạn chế tới mức thấp nhất những rủi ro trong hoạt động tín dụng.

*Bốn là*, CSTD vừa phải đảm bảo tính khả thi, thông thoáng, dễ hiểu, dễ thực hiện, đa dạng, điều chỉnh các lĩnh vực hoạt động sản xuất, kinh doanh, đời sống xã hội, của doanh nghiệp, cá nhân, hộ sản xuất kinh doanh và làm dịch vụ...nhưng phải tuân thủ các nguyên tắc và điều kiện tín dụng, các qui định của Chính phủ, quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc cho vay vốn của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng và khả năng kiểm soát của ngân hàng.

*Năm là*, Một chính sách tín dụng đúng, năng động không những tạo điều kiện cho khách hàng trong việc vay vốn nói chung và có vốn thực hiện các dự án đầu tư nói riêng nhằm phát triển sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập cho doanh nghiệp và phát triển kinh tế - xã hội mà còn giúp chính ngân hàng thực hiện tốt chức năng nhiệm vụ của mình, bảo đảm an toàn và phát triển bền vững lâu dài.

*Sáu là*, CSTD còn phải được xây dựng trên cơ sở so sánh tương quan giữa các tổ chức tín dụng, giữa các ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài, có tính đến yếu tố cạnh tranh, hợp tác để phát triển. Đặc biệt là

đối với các dự án lớn cần chú ý mở rộng hoạt động đồng tài trợ, cho vay hợp vốn.

*Bảy là*, CSTD phải nhằm đa dạng hoá các phương thức cho vay, đa dạng hoá các đối tượng đầu tư, đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng theo xu thế phát triển chung của thị trường tín dụng, theo xu thế cạnh tranh không ngừng gia tăng; Đồng thời phải gắn tín dụng trong dài hạn với tín dụng ngắn hạn, vốn lưu động, cho vay theo chu trình khép kín từ khâu xây dựng - sản xuất kinh doanh - thanh toán tiền hàng - dịch vụ ngân hàng -kinh doanh ngoại tệ...Nền kinh tế càng phát triển theo xu hướng hội nhập thì yêu cầu mở rộng và đa dạng hoá các sản phẩm cho vay tiêu dùng, như: cho vay mua nhà ở và sửa chữa nhà ở, cho vay tiền mua ô tô, cho vay tiền đi du học hay đi xuất khẩu lao động,... ngày càng lớn. Bên cạnh đó thì cũng phải đẩy mạnh tài trợ vốn theo dự án của doanh nghiệp. Một yêu cầu khác của CSTD của NHTM đó là gắn đầu tư tín dụng với việc thu hút nguồn vốn trong thanh toán của các doanh nghiệp, tiền gửi của cá nhân, hộ sản xuất. Cần mở rộng dịch vụ thấu chi trên tài khoản, cho vay tiêu dùng thông qua nghiệp vụ thẻ tín dụng.

*Tám là*, CSTD phải được thể chế hoá quyền và trách nhiệm của khách hàng, của ngân hàng, của những người có liên quan đến việc cho vay, các qui định về hồ sơ thủ tục vay vốn, qui trình thẩm định, xét duyệt cho vay, thời hạn vay, kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, điều chỉnh nợ (cơ cấu lại nợ), xử lý nợ, bảo đảm tiền vay, ủy quyền, phân cấp mức phán quyết cho vay, liên quan đến khoản vay. Nhưng đồng thời CSTD đó cũng phải quy định rõ về giới hạn các đối tượng cầm cho vay, hạn chế cho vay, giới hạn cho vay, bảo lãnh, đối với 1 khách hàng, ngành hàng, cán bộ tín dụng không được thu nợ và thu lãi trực



*Ngân hàng cần phân đoạn thị trường để có hướng đầu tư và có chính sách khách hàng cho phù hợp nhằm phát huy những lợi thế trong kinh doanh, thu hút khách hàng*

tiếp của khách hàng, cấm cán bộ cán bộ tín dụng vay ké hay nhờ khách hàng vay hộ, hoặc quy định cụ thể các trường hợp pháp luật nghiêm cấm khác....

*Chín là,* CSTD càng qui định cụ thể thì càng dễ thực hiện, hạn chế tới mức thấp nhất sự vận dụng, hiểu sai lệch, tạo kẽ hở trong việc cho vay.

Do vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng, chất lượng thẩm định cho vay, cần thiết phải có một CSTD phù hợp để điều chỉnh hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

*Mười là,* CSTD phải gắn kết với chính sách khách hàng.

Khách hàng của Ngân hàng rất đa dạng và phong phú, đủ mọi thành phần kinh tế hoạt động trên các lĩnh vực SXKD và dịch vụ, đời sống; hoạt động kinh doanh của Ngân hàng trên phạm vi rộng, khắp mọi miền của tổ quốc, từ nông thôn đến thành thị trong nước và quốc tế. Do vậy, Ngân hàng cần phân đoạn thị trường để có hướng đầu tư và có chính sách khách hàng cho phù hợp nhằm phát huy những lợi thế trong kinh doanh, thu hút khách hàng, khai thác các dự án đầu tư có hiệu quả của các

thành phần kinh tế trong các lĩnh vực SXKD, nhất là trong quá trình hội nhập, cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt.

*Để làm tốt chính sách khách hàng, các NHTM cần quan tâm đến những vấn đề sau:*

- Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện chính sách cho vay hộ sản xuất, kinh tế trang trại, cho vay hợp tác xã, theo hướng nâng dần mức cho vay nhưng phải bảo đảm bằng tài sản, tiếp tục cải tiến hồ sơ thủ tục đơn giản hơn nhưng vẫn đảm bảo các qui định của pháp luật.

- Có chính sách về vốn, lãi suất, điều kiện tín dụng, dịch vụ đối với các khách hàng truyền thống, có uy tín trên thị trường và uy tín đối với ngân hàng, SXKD tốt nhằm tăng trưởng và giữ vững thị phần đối với nhóm khách hàng này.

- Có chính sách đối với những món vay lớn sau khi thẩm định có hiệu quả vì khi cho vay những món này ngân hàng tiết kiệm được rất nhiều chi phí.

- Phân loại khách hàng trên cơ sở chấm điểm hàng năm, chuẩn hoá theo bảng điểm trong việc phân loại trên cơ sở các tiêu chí như: Doanh

thu, lợi nhuận, tỷ suất tài trợ, chất lượng tín dụng, khả năng thanh toán, chấp hành chính sách.

Các tiêu chí trên đều có tính quan trọng nhưng lợi nhuận và chất lượng tín dụng vẫn phải đặt lên hàng đầu, không nên quá thiên định về doanh thu vì trong thực tế một số doanh nghiệp doanh thu cao nhưng lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận thấp.

- Có chính sách thích hợp đối với khách hàng vay tiền nhưng luôn có tiền gửi tại ngân hàng, có dịch vụ thanh toán, chuyển tiền thương xuyên với ngân hàng....

- Chính sách tuyên truyền, quảng bá đối với khách hàng cũng là những vấn đề hết sức quan trọng của ngân hàng, cần phải được tiến hành thường xuyên, liên tục, nhưng quảng bá phải lấy hiệu quả kinh doanh làm thước đo.

Chính sách khách hàng rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và đặc biệt quan trọng trong việc xem xét quyết định cho vay, áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay nhằm tăng trưởng tín dụng một cách có hiệu quả ■