

LỜI MỞ ĐẦU



1. Tính cấp thiết của nội dung nghiên cứu

Trong các lĩnh vực hoạt động của ngân hàng thì tín dụng chiếm tỷ trọng cao nhất, mang lại nhiều lợi nhuận nhất. Đồng thời tín dụng cũng là hoạt động kinh doanh phức tạp nhất so với các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng thương mại (NHTM), đem lại nhiều rủi ro nhất cho ngân hàng. Vì vậy, rủi ro tín dụng nếu xảy ra sẽ có tác động rất lớn và ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của mỗi tổ chức tín dụng (TCTD), cao hơn nó tác động ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống ngân hàng và toàn bộ nền kinh tế.

Bên cạnh đó, công tác quản trị rủi ro tín dụng có vai trò cực kỳ quan trọng đối với các ngân hàng nói riêng và cả hệ thống tài chính nói chung. Việc đánh giá, thẩm định và quản lý tốt các khoản cho vay, các khoản dự định giải ngân sẽ hạn chế những rủi ro tín dụng mà ngân hàng sẽ gặp phải, và tất yếu sẽ giảm bớt nợ xấu cho Ngân hàng. Vì thế, làm thế nào để quản trị rủi ro tín dụng có hiệu quả đang là một vấn đề mà các ngân hàng thương mại rất quan tâm, nhất là trong tình hình kinh tế tài chính ngân hàng toàn cầu đầy biến động như hiện nay.

Trong những tháng đầu năm 2008, tỷ lệ nợ xấu của các NHTM nói chung và Navibank nói riêng có dấu hiệu tăng cao vượt quá tỷ lệ cho phép theo quy định của Ngân hàng nhà nước. Vậy đâu là nguyên nhân? Làm thế nào để nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Nam Việt? Đây là một vấn đề đang được ban lãnh đạo Navibank đặc biệt quan tâm.

Trong bối cảnh trên, là một sinh viên đang thực tập tại ngân hàng TMCP Nam Việt, em đã chọn đề tài ***“Nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Nam Việt”*** làm đề tài nghiên cứu.

2. Mục đích nghiên cứu

Tìm hiểu về rủi ro tín dụng và công tác quản trị rủi ro tín dụng. Phân tích tình hình thực tiễn quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng Nam Việt. Từ đó đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng Nam Việt.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là những lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng. Trong đó trọng tâm là nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng.

Phạm vi nghiên cứu: khảo sát hoạt động của ngân hàng Nam Việt trong ba năm 2007, 2008, 2009. Từ đó, đưa ra giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng Nam Việt.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận sử dụng phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với các học thuyết kinh tế, phương pháp thống kê, phương pháp phân tích tổng hợp.

Thu thập số liệu: các báo cáo, tài liệu của ngân hàng TMCP Nam Việt, thông tin trên báo chí và internet

5. Kết cấu của khóa luận

Ngoài phần mở đầu với kết luận, Khóa luận chia làm 3 chương:

Chương 1: Tổng quan về tín dụng ngân hàng và quản trị rủi ro tín dụng trong ngân hàng

Chương 2: Thực trạng rủi ro tín dụng và công tác quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng Nam Việt

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG:

1.1.1. Khái niệm, bản chất của tín dụng ngân hàng:

Thuật ngữ “tín dụng” xuất phát từ chữ latin là Credo (tin tưởng – tín nhiệm). Nhưng trong quan hệ tài chính hoặc cuộc sống, tùy theo góc độ nhìn nhận của mỗi người mà tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau.

- Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ, tín dụng là sự chuyển dịch quỹ cho vay từ người cho vay sang người đi vay.
- Xét trong một quan hệ tài chính cụ thể, tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả.
- Tín dụng ở nghĩa hẹp được hiểu như một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Tuy nhiên, xét ở góc độ tín dụng là một chức năng cơ bản của ngân hàng thì tín dụng được hiểu như sau:

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

Từ khái niệm trên, bản chất của tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả và có các đặc trưng sau:

- Tài sản giao dịch trong quan hệ tín dụng ngân hàng bao gồm hai hình thức là cho vay (bằng tiền) và cho thuê (bất động sản, động sản).
- Xuất phát từ nguyên tắc hoàn trả, người cho vay khi chuyển giao tài sản cho người đi vay sử dụng phải dựa trên cơ sở lòng tin và phải tin rằng người đi vay sẽ trả đúng hạn. Đây là yếu tố hết sức cơ bản trong quản trị tín dụng.
- Bên đi vay phải hoàn trả vô điều kiện cho bên cho vay sau khi hết thời hạn sử dụng thỏa thuận - Thông thường giá trị được hoàn trả lớn hơn giá trị lúc cho vay - phần lớn hơn này là lợi tức.

Ngân hàng tham gia quan hệ tín dụng với 2 tư cách: Vừa là người đi vay vừa là người cho vay.

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng:

Tùy mục tiêu nghiên cứu, mục tiêu của quản trị mà người ta chia tín dụng ngân hàng thành các loại khác nhau.

1.1.2.1. Xét theo mục đích:

Tín dụng ngân hàng gồm:

- Cho vay kinh doanh bất động sản: Gồm các khoản cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng bất động sản nhà cửa, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay công nghiệp và thương mại: Là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay nông nghiệp: Loại vay nhằm hỗ trợ nông dân trong sản xuất như cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc, lao động, nhiên liệu.
- Cho vay các định chế tài chính: Bao gồm cấp tín dụng cho các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các công ty tài chính khác.
- Cho vay cá nhân: Là loại để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền và các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua phát hành thẻ tín dụng.
- Cho thuê: Cho thuê các định chế tài chính bao gồm hai loại cho thuê vận hành và cho thuê tài chính. Tài sản cho thuê bao gồm bất động sản và động sản, trong đó chủ yếu là máy móc thiết bị.

1.1.2.2. Xét theo thời hạn:

- Cho vay ngắn hạn: Là loại vay có thời hạn đến 12 tháng.
- Cho vay trung hạn: Là loại vay có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm

– Cho vay dài hạn: Là loại vay có thời hạn trên 5 năm và thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm tùy thuộc vào dự án và giấy phép đầu tư. Một số trường hợp cá biệt có thể lên tới 40 năm.

1.1.2.3. Xét theo tài sản đảm bảo (TSĐB):

– Cho vay không đảm bảo: là loại vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, việc cấp tín dụng chủ yếu dựa vào mức độ tín nhiệm và uy tín của khách hàng; năng lực tài chính của khách hàng, phương án vay hiệu quả và khả thi.

– Cho vay có đảm bảo: Là loại vay dựa trên cơ sở các tài sản đảm bảo như thế chấp, cầm cố bằng tài sản của khách hàng; hoặc phải có sự bảo lãnh cầm cố, thế chấp bằng tài sản của người thứ ba; hay cho vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

1.1.2.4. Căn cứ vào phương thức hoàn trả:

– Cho vay có thời hạn: Là loại cho vay có thỏa thuận thời hạn cụ thể trong hợp đồng.

– Cho vay không thời hạn: Là loại cho vay mà ngân hàng có thể yêu cầu người đi vay trả nợ bất cứ lúc nào, nhưng phải báo trước một thời gian hợp lý đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

1.1.2.5. Căn cứ vào xuất xứ tín dụng:

– Cho vay trực tiếp: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

– Cho vay gián tiếp: Là khoản vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế:

1.1.3.1. Tín dụng đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình tái sản xuất đồng thời góp phần đầu tư vào phát triển kinh tế:

Nhu cầu vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh luôn là vấn đề quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, bên cạnh đó quan hệ mua bán chịu luôn tồn tại trên thị trường. Do đó, hoạt động tín dụng đã góp phần vào quá trình luân chuyển vốn trong

nền kinh tế diễn ra nhanh hơn, giúp cho người cần vốn có thể tìm được vốn nhanh hơn, hiệu quả hơn để có thể duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục và có thể giúp cho người thừa vốn có thể bảo quản an toàn đồng thời kinh doanh kiếm lời.

Trong nền sản xuất hàng hóa, tín dụng là một trong những nguồn hình thành vốn của doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy ứng dụng khoa học công nghệ vào sản xuất để đẩy nhanh quá trình tái sản xuất xã hội.

1.1.3.2. Tín dụng thúc đẩy quá trình tập trung vốn và tập trung sản xuất:

Bản chất đặc trưng hoạt động ngân hàng là huy động vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi, phân tán trong nền kinh tế, trong xã hội để thực hiện cho vay các đơn vị kinh tế có nhu cầu vốn phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Đầu tư tập trung là nhu cầu tất yếu của nền sản xuất hàng hóa, hạn chế sự lãng phí vốn, tiết kiệm mọi nguồn lực như thời gian, chi phí huy động vốn.

1.1.3.3. Tín dụng thúc đẩy quá trình luân chuyển hàng hóa và luân chuyển tiền tệ:

Tín dụng tham gia trực tiếp vào quá trình luân chuyển hàng hóa và luân chuyển tiền tệ tạo điều kiện phát triển nền kinh tế, đặc biệt những ngành kinh tế trọng điểm trong mỗi giai đoạn phát triển kinh tế. Hoạt động tín dụng luôn chịu sự chi phối trực tiếp của chính sách phát triển kinh tế của chính phủ, vì vậy đã góp phần đẩy nhanh quá trình luân chuyển tiền tệ trong nền kinh tế thị trường, hạn chế thấp nhất sự ứ đọng vốn trong sản xuất kinh doanh, đẩy nhanh vòng quay vốn.

1.1.3.4. Tín dụng góp phần thúc đẩy chế độ hạch toán kinh tế:

Với sự tài trợ tín dụng của các ngân hàng, mỗi doanh nghiệp phải thực hiện một chế độ hạch toán kinh tế một cách minh bạch và hiệu quả hơn. Khi sử dụng vốn vay ngân hàng, các doanh nghiệp phải tôn trọng các hợp đồng tín dụng, phải thực hiện thanh toán lãi và nợ vay đúng hạn, cũng như việc chấp hành các quy định ràng buộc trách nhiệm, nghĩa vụ khác ghi trong hợp đồng như là vấn đề tài chính.

Vì vậy đòi hỏi các doanh nghiệp khi sử dụng vốn vay của ngân hàng phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.1.3.5. Tín dụng tạo điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế:

Trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp không chỉ hoạt động trong phạm vi một quốc gia mà phải mở rộng quan hệ kinh tế ra phạm vi khu vực và thế giới. Tín dụng là công cụ giúp đỡ các doanh nghiệp trong nước có đủ năng lực để tham gia vào thị trường thế giới như tài trợ việc mua bán chịu hàng hóa, mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm cho phù hợp với yêu cầu về quy mô và chất lượng của thị trường thế giới.

1.1.3.6. Tín dụng là công cụ tài trợ vốn cho các ngành kinh tế kém phát triển và các ngành kinh tế trọng điểm:

Với công cụ tín dụng, chính phủ sẽ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển bằng việc cho vay ưu đãi với lãi suất thấp, thời hạn dài, mức vốn lớn. Ngoài ra, Chính phủ còn tập trung vốn tín dụng vào việc phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn, tạo động lực thúc đẩy các ngành kinh tế khác phát triển.

1.2. RỦI RO TÍN DỤNG (RRTD) TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM:

1.2.1. Khái niệm về rủi ro và rủi ro tín dụng:

Rủi ro là những biến cố không mong đợi khi xảy ra dẫn đến tổn thất về tài sản của ngân hàng, giảm sút lợi nhuận thực tế so với dự kiến hoặc phải bỏ ra thêm một khoản chi phí để có thể hoàn thành được một nghiệp vụ tài chính nhất định.

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, tín dụng là hoạt động kinh doanh đem lại lợi nhuận chủ yếu của ngân hàng nhưng cũng là nghiệp vụ tiềm ẩn rủi ro rất lớn. Các thống kê và nghiên cứu cho thấy, rủi ro tín dụng chiếm đến 70% trong tổng rủi ro hoạt động ngân hàng. Mặc dù hiện nay đã có sự chuyển dịch trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng, theo đó thu nhập từ hoạt động tín dụng có xu hướng giảm xuống và thu dịch vụ có xu hướng tăng lên nhưng thu nhập từ tín dụng vẫn chiếm từ 1/2 đến 2/3 thu nhập ngân hàng.⁽⁵⁾ Kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro, theo

đuổi lợi nhuận với rủi ro chấp nhận được là bản chất ngân hàng. Rủi ro tín dụng là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây tổn thất và ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng kinh doanh ngân hàng. Có nhiều định nghĩa khác nhau về rủi ro tín dụng:

Theo Timothy W.Koch: Một khi ngân hàng nắm giữ tài sản sinh lợi, rủi ro xảy ra khi khách hàng sai hẹn – có nghĩa là khách hàng không thanh toán vốn gốc và lãi theo thỏa thuận. Rủi ro tín dụng là sự thay đổi tiềm ẩn của thu nhập thuần và thị giá của vốn xuất phát từ việc khách hàng không thanh toán hay thanh toán trễ hạn.⁽³⁾

Theo Thomas P.Fitch: Rủi ro tín dụng là loại rủi ro xảy ra khi người vay không thanh toán được nợ theo thỏa thuận hợp đồng dẫn đến sai hẹn trong nghĩa vụ trả nợ. Cùng với rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng là một trong những rủi ro chủ yếu trong hoạt động cho vay của ngân hàng.⁽³⁾

Còn theo Henie Van Greuning - Sonja B rajovic Bratanovic: Rủi ro tín dụng được định nghĩa là nguy cơ mà người đi vay không thể chi trả tiền lãi hoặc hoàn trả vốn gốc so với thời hạn đã ấn định trong hợp đồng tín dụng. đây là thuộc tính vốn có của hoạt động ngân hàng. Rủi ro tín dụng tức là việc chi trả bị trì hoãn, hoặc tồi tệ hơn là không chi trả được toàn bộ. điều này gây ra sự cố đối với dòng chu chuyển tiền tệ và ảnh hưởng tới khả năng thanh khoản của ngân hàng.⁽³⁾

Các định nghĩa khá đa dạng, chúng ta có thể rút ra các nội dung cơ bản của rủi ro tín dụng như sau:

- Rủi ro tín dụng khi người vay sai hẹn trong thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng, bao gồm lỗ và/hoặc lãi. Sự sai hẹn có thể là trễ hạn hoặc không thanh toán.
- Rủi ro tín dụng sẽ dẫn đến tổn thất tài chính, tức là giảm thu nhập ròng và giảm giá trị thị trường của vốn. Trong trường hợp nghiêm trọng có thể dẫn đến thua lỗ, hoặc ở mức độ cao hơn có thể dẫn đến phá sản.

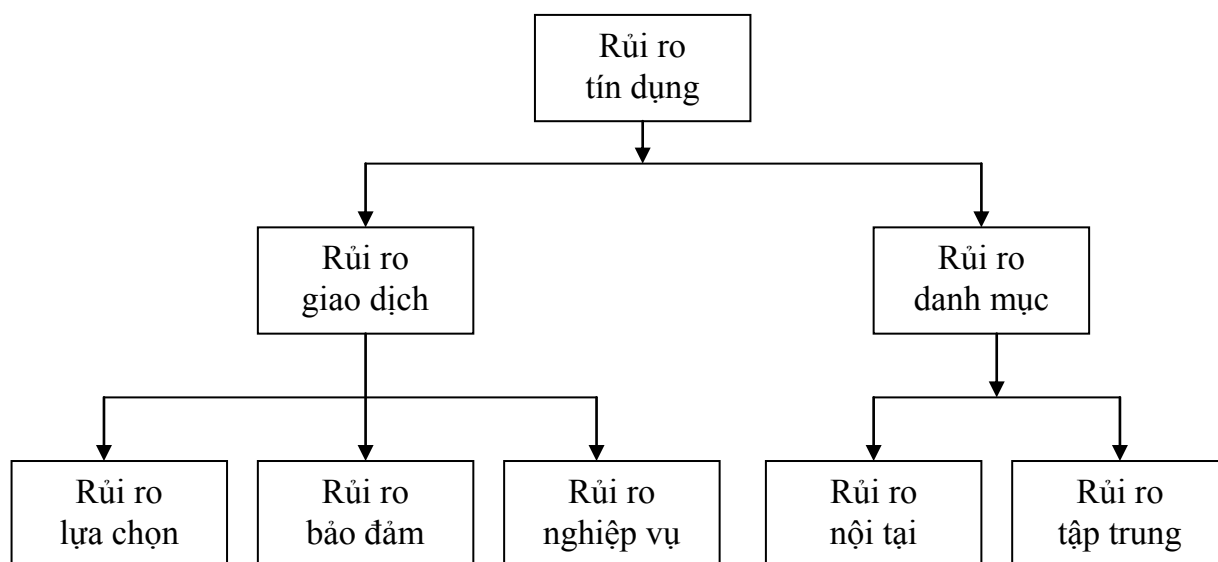
Đối với các nước đang phát triển (như ở Việt Nam), các ngân hàng thiếu đa dạng trong kinh doanh các dịch vụ tài chính, các sản phẩm dịch vụ còn nghèo nàn,

vì vậy tín dụng được coi là dịch vụ sinh lời chủ yếu và thậm chí gần như là duy nhất, đặc biệt đối với các ngân hàng nhỏ. Vì vậy rủi ro tín dụng cao hay thấp sẽ quyết định hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Mặt khác, rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng là hai đại lượng đồng biến với nhau trong một phạm vi nhất định (lợi nhuận kỳ vọng càng cao, thì rủi ro tiềm ẩn càng lớn). Rủi ro là một yếu tố khách quan cho nên người ta không thể nào loại trừ hoàn toàn được mà chỉ có thể hạn chế sự xuất hiện của chúng cũng như tác hại do chúng gây ra.

1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng:

Có nhiều cách phân loại rủi ro tín dụng khác nhau tùy theo mục đích, yêu cầu nghiên cứu. Tùy theo tiêu chí phân loại mà người ta chia rủi ro tín dụng thành các loại khác nhau. Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro, rủi ro tín dụng được phân chia thành các loại sau đây:



Sơ đồ 1.1: Phân loại rủi ro tín dụng

Rủi ro giao dịch là một hình thức của rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá khách hàng. Rủi ro giao dịch bao gồm:

- Rủi ro lựa chọn: rủi ro có liên quan đến quá trình đánh giá và phân tích tín dụng, phương án vay vốn để quyết định tài trợ của ngân hàng

– Rủi ro bảo đảm: rủi ro phát sinh từ các tiêu chuẩn đảm bảo như mức cho vay, loại tài sản đảm bảo, chủ thể đảm bảo...

– Rủi ro nghiệp vụ: rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề.

Rủi ro danh mục là rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của ngân hàng, được phân thành:

– Rủi ro nội tại: Xuất phát từ đặc điểm hoạt động và sử dụng vốn của khách hàng vay vốn, lĩnh vực kinh tế.

– Rủi ro tập trung: Rủi ro do ngân hàng tập trung cho vay quá nhiều vào một số khách hàng, một ngành kinh tế hoặc trong cùng một vùng địa lý nhất định hoặc cùng một loại hình cho vay có rủi ro cao.

1.2.3. Đặc điểm của rủi ro tín dụng:

Để chủ động phòng ngừa rủi ro tín dụng có hiệu quả, nhận biết các đặc điểm của rủi ro tín dụng rất cần thiết và hữu ích. Rủi ro tín dụng có những đặc điểm cơ bản sau:

– Rủi ro tín dụng mang tính gián tiếp: Trong quan hệ tín dụng, ngân hàng chuyển giao quyền sử dụng vốn cho khách hàng. Rủi ro tín dụng xảy ra khi khách hàng gặp những tổn thất và thất bại trong quá trình sử dụng vốn; hay nói cách khác những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của khách hàng là nguyên nhân chủ yếu gây nên rủi ro tín dụng của ngân hàng.

– Rủi ro tín dụng có tính chất đa dạng và phức tạp: Đặc điểm này biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của rủi ro tín dụng do đặc trưng ngân hàng là trung gian tài chính kinh doanh tiền tệ. Do đó khi phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng phải chú ý đến mọi dấu hiệu rủi ro, xuất phát từ nguyên nhân bản chất và hậu quả do rủi ro tín dụng đem lại để có biện pháp phòng ngừa phù hợp.

– Rủi ro tín dụng có tính tất yếu tức luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại: Tình trạng thông tin bất cân xứng đã làm cho

ngân hàng không thể nắm bắt được các dấu hiệu rủi ro một cách toàn diện và đầy đủ, điều này làm cho bất cứ khoản vay nào cũng tiềm ẩn rủi ro đối với ngân hàng. Kinh doanh ngân hàng thực chất là kinh doanh rủi ro ở mức phù hợp và đạt được lợi nhuận tương ứng.

1.2.4. Những căn cứ chủ yếu xác định mức độ rủi ro tín dụng:

Thông thường để đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM người ta thường dùng chỉ tiêu nợ quá hạn (NQH) và kết quả phân loại nợ.

1.2.4.1. Nợ quá hạn:

Nợ quá hạn là những khoản tín dụng không hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ tiêu chuẩn để được gia hạn nợ.

Dư nợ quá hạn

$$\text{Hệ số nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Để đảm bảo quản lý chặt chẽ, các NHTM thường chia nợ quá hạn thành các nhóm sau:

- Nợ quá hạn đến 180 ngày, có khả năng thu hồi
- Nợ quá hạn từ 181 – 360 ngày, có khả năng thu hồi
- Nợ quá hạn từ 360 ngày trở lên (nợ khó đòi)

1.2.4.2. Phân loại nợ:

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc NHNN thì TCTD thực hiện phân loại nợ thành 5 nhóm như sau:

- Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm
 - + Các khoản nợ trong hạn và TCTD đánh giá có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;

- + Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.
- + Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 1 theo quy định
- Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm
 - + Các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày;
 - + Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn lần đầu
 - + Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 2 theo quy định
- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
 - + Các khoản nợ gia hạn thời hạn trả nợ lần đầu;
 - + Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng thanh toán lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.
 - + Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 3 theo quy định.
- Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;
 - + Các khoản nợ cơ cấu thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời gian trả nợ lần thứ hai
 - + Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 4 theo quy định.
- Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:
 - + Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời gian trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu

- + Các khoản nợ cơ cấu lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lần thứ hai
- + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên
- + Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý
- + Các khoản nợ khác được phân vào nhóm năm theo quy định.

Bên cạnh đó, quy định này cũng nêu rõ, thời gian thử thách để thăng hạng nợ (ví dụ từ nhóm 2 lên nhóm 1...) là 6 tháng đối với khoản nợ trung dài hạn và 3 tháng đối với khoản nợ ngắn hạn kể từ ngày khách hàng trả đầy đủ gốc và lãi của khoản vay bị quá hạn hoặc khoản nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Và toàn bộ dư nợ của khách hàng tại các TCTD được phân vào cùng một nhóm nợ. Ví dụ: Khách hàng có hai khoản nợ trở lên tại các TCTD mà có bất cứ một khoản nợ nào được phân vào nhóm có rủi ro cao hơn các khoản nợ còn lại thì toàn bộ các khoản nợ còn lại của khách hàng phải được TCTD phân vào nhóm nợ có độ rủi ro cao nhất đó.

Nợ xấu (hay các tên gọi khác như nợ có vấn đề, nợ khó đòi...) là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5 và có các đặc trưng sau:

- Khách hàng đã không thực hiện nghĩa vụ trả nợ với ngân hàng khi các cam kết này đã đến hạn.
- Tình hình tài chính của khách hàng đang có chiều hướng xấu dẫn đến có khả năng ngân hàng không thu được đầy đủ gốc và lãi.
- Tài sản đảm bảo được đánh giá là giá trị phát mãi không đủ trang trải nợ gốc và lãi.
- Thông thường là những khoản nợ đã được gia hạn nợ, hoặc những khoản nợ quá hạn trên 90 ngày.

Một tổ chức tín dụng có tỷ lệ nợ xấu dưới 5% được coi là nằm trong giới hạn cho phép, khi tỷ lệ nợ xấu vượt quá tỷ lệ 5% thì tổ chức đó cần phải xem xét, rà soát lại danh mục đầu tư của mình một cách đầy đủ, chi tiết và thận trọng hơn.

1.2.5. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng:

Kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro hay nói cách khác hoạt động ngân hàng luôn phải đối diện với rủi ro. Vì vậy, nhận diện những nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng giúp ngân hàng có biện pháp phòng ngừa hiệu quả, giảm thiệt hại. Có 3 nhóm nguyên nhân cơ bản sau đây:

1.2.5.1. Nguyên nhân khách quan:

- Do thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn...
- Tình hình an ninh, trong nước, trong khu vực bất ổn.
- Do khủng hoảng hoặc suy thoái kinh tế, lạm phát, mất thăng bằng cán cân thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái biến động bất thường.
- Môi trường pháp lý không thuận lợi, lỏng lẻo trong quản lý vĩ mô.

1.2.5.2. Nguyên nhân chủ quan:

1.2.5.2.1. Về phía khách hàng (KH):

- Do khách hàng vay vốn thiếu năng lực pháp lý.
- Sử dụng vốn vay sai mục đích, kém hiệu quả.
- Do kinh doanh thua lỗ liên tục, hàng hóa không tiêu thụ được.
- Quản lý vốn không hợp lý dẫn đến thiếu thanh khoản.
- Chủ doanh nghiệp vay vốn thiếu năng lực điều hành, tham ô, lừa đảo.
- Do mất đoàn kết trong nội bộ Hội đồng quản trị, ban điều hành.

1.2.5.2.2. Về phía ngân hàng (NH):

– Chính sách tín dụng không hợp lý, quá nhấn mạnh vào mục tiêu lợi nhuận dẫn đến cho vay đầu tư quá liều lĩnh, tập trung nguồn vốn cho vay quá nhiều vào một doanh nghiệp hoặc một ngành kinh tế nào đó.

– Do thiếu am hiểu thị trường, thiếu thông tin hoặc phân tích thông tin không đầy đủ dẫn đến cho vay và đầu tư không hợp lý.

– Do cạnh tranh của các ngân hàng mong muốn có tỷ trọng, thị phần cao hơn các ngân hàng khác.

– Cán bộ tín dụng (CBTD) không tuân thủ chính sách tín dụng, không chấp hành đúng quy trình cho vay. CBTD yếu kém về trình độ nghiệp vụ; cán bộ tín dụng vi phạm đạo đức kinh doanh.

– Định giá tài sản không chính xác; không thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý cần thiết; hoặc không đảm bảo các nguyên tắc của tài sản đảm bảo là dễ định giá; dễ chuyển nhượng quyền sở hữu; dễ tiêu thụ.

Tóm lại, các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng rất đa dạng, có những nguyên nhân khách quan và những nguyên nhân do chủ thể tham gia quan hệ tín dụng. Những nguyên nhân chủ quan, do các chủ thể có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng và ngân hàng có thể kiểm soát được nếu có những biện pháp thích hợp.

1.2.6. Hậu quả của rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng luôn tiềm ẩn trong kinh doanh ngân hàng và đã gây ra những hậu quả nghiêm trọng, ảnh hưởng nhiều mặt đến đời sống kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia, thậm chí có thể lan rộng trên phạm vi toàn cầu.

– Đối với ngân hàng bị rủi ro:

Do không thu hồi được nợ (gốc, lãi và các loại phí) làm cho nguồn vốn ngân hàng bị thất thoát, trong khi ngân hàng vẫn phải chi trả tiền lãi cho nguồn vốn hoạt động, làm cho lợi nhuận bị giảm sút, thậm chí nếu trầm trọng hơn thì có thể bị phá sản.

– Đối với hệ thống ngân hàng:

Hoạt động của một ngân hàng trong một quốc gia có liên quan đến hệ thống ngân hàng và các tổ chức kinh tế, xã hội và cá nhân trong nền kinh tế. Do vậy nếu một ngân hàng có kết quả hoạt động xấu, thậm chí dẫn đến mất khả năng thanh toán và phá sản thì sẽ có những tác động dây chuyền ảnh hưởng xấu các ngân hàng và các bộ phận kinh tế khác. Nếu không có sự can thiệp kịp thời của NHNN và Chính phủ thì tâm lý sợ mất tiền sẽ lây lan đến toàn bộ người gửi tiền và họ sẽ đồng loạt

rút tiền tại các NHTM làm cho các ngân hàng khác vô hình chung cũng rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

– Đối với nền kinh tế:

Ngân hàng có mối quan hệ chặt chẽ với nền kinh tế, là kênh thu hút và bơm tiền cho nền kinh tế, vì vậy rủi ro tín dụng gây nên sự phá sản một ngân hàng sẽ làm cho nền kinh tế bị rối loạn, hoạt động kinh tế bị mất ổn định và ngưng trệ, mất bình ổn về quan hệ cung cầu, lạm phát, thất nghiệp, tệ nạn xã hội gia tăng, tình hình an ninh chính trị bất ổn...

– Trong quan hệ kinh tế đối ngoại:

Làm ảnh hưởng đến vị thế và hình ảnh của hệ thống ngân hàng – tài chính quốc gia cũng như toàn bộ nền kinh tế của quốc gia đó.

Tóm lại, rủi ro tín dụng của một ngân hàng xảy ra sẽ gây ảnh hưởng ở các mức độ khác nhau: Nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi phải trích lập dự phòng, không thu hồi được lãi cho vay, nặng nhất khi ngân hàng không thu được vốn gốc và lãi vay, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ và mất vốn. Nếu tình trạng này kéo dài không khắc phục được, ngân hàng sẽ bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy đòi hỏi các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức thận trọng và có những biện pháp thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro trong cho vay.

1.3. QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG:

1.3.1. Những biểu hiện chủ yếu về những khoản cho vay có vấn đề và chính sách cho vay kém hiệu quả:

Các dấu hiệu nhận biết một khoản cho vay có vấn đề	Các dấu hiệu nhận biết chính sách cho vay kém hiệu quả của ngân hàng
Thanh toán tiền vay không đúng kế hoạch	Sự đánh giá không chính xác về rủi ro của khách hàng
Kỳ hạn của khoản cho vay	Cho vay dựa trên các sự kiện xảy

bị thay đổi liên tục.	ra bất thường có thể xảy ra trong tương lai
Yêu cầu gia hạn nợ kém hiệu quả (vốn gốc trước mỗi lần gia hạn không giảm đáng kể)	Cho vay do khách hàng hứa duy trì một khoản tiền gửi lớn.
Lãi suất cao bất thường (có gắng bù đắp rủi ro cao)	Không xác định rõ kế hoạch hoàn trả đối với từng khoản cho vay
Sự tích tụ bất thường của các khoản phải thu và/hoặc hàng tồn kho của khách hàng.	Cung cấp tín dụng lớn cho các khách hàng không thuộc khu vực thị trường của ngân hàng
Tỷ lệ (đòn bẩy) nợ trên vốn cổ phần tăng	Hồ sơ tín dụng không đầy đủ
Thất lạc các tài liệu (đặc biệt là các báo cáo tài chính của ngân hàng).	Cấp các khoản tín dụng lớn cho thành viên trong nội bộ ngân hàng (nhân viên, giám đốc hay các cổ đông).
Tài sản thế chấp không đủ tiêu chuẩn.	Có khuynh hướng cạnh tranh tăng thái quá (cấp các khoản tín dụng cho khách hàng để họ không tới ngân hàng khác dù khoản cho vay sẽ có vấn đề).
Trông chờ việc đánh giá lại tài sản sản phẩm tăng vốn chủ sở hữu	Cho vay để tài trợ các hoạt động đầu cơ.
Không có các báo cáo hay dự đoán về dòng tiền	Thiếu nhạy cảm đối với môi trường kinh tế có thay đổi
Việc trông chờ của khách hàng vào các nguồn vốn bất thường để đáp ứng nghĩa vụ thanh	

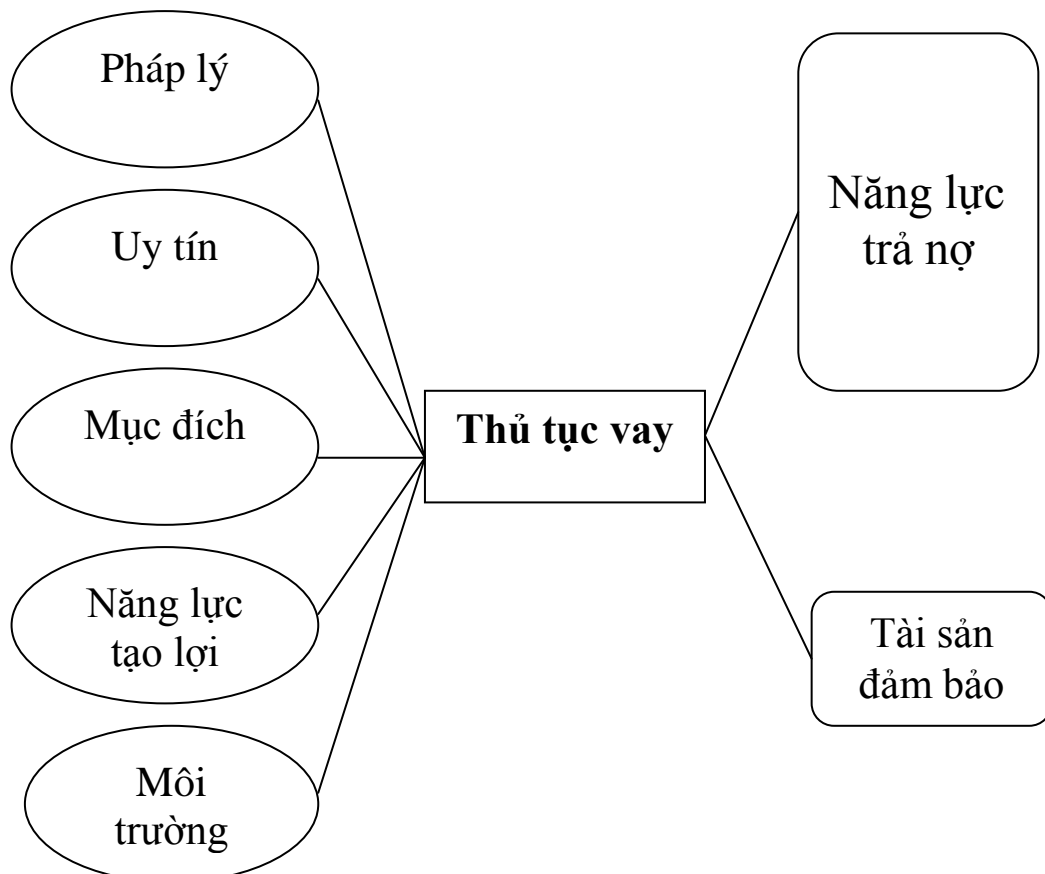
toán (ví dụ: bán các tòa nhà cao ốc hay trang thiết bị).	
--	--

1.3.2. Các mô hình phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng:

Các nhà kinh tế, các nhà phân tích đã sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá rủi ro tín dụng. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm các mô hình định lượng và mô hình định tính. Các mô hình này không loại trừ lẫn nhau nên các ngân hàng có thể sử dụng nhiều mô hình để phân tích, đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng.

1.3.2.1. Mô hình định tính về rủi ro tín dụng

Khi có được thông tin về khách hàng vay vốn, CBTD cần phân tích những vấn đề thiết yếu để có thể ra quyết định cho vay hợp lý như sau:



Mô hình 1.1: Phân tích tín dụng

Các yếu tố định tính: CBTD cần phân tích 5 yếu tố sau:

- Năng lực pháp lý: CBTD phải đánh giá tình trạng pháp lý khách hàng Dựa trên các bộ giấy tờ khác nhau (Quyết định thành lập công ty, giấy phép kinh doanh, quyết định bổ nhiệm giám đốc và kế toán trưởng, giám đốc phải có tư cách như một cá nhân bình thường....)
- Uy tín: Là thái độ, là phẩm chất của người vay. Thông thường uy tín thể hiện ở ba cấp bậc: Sẵn lòng trả nợ, mong muốn trả nợ, kiên quyết trả nợ. Uy tín là cái bên trong, để đánh giá uy tín của người vay, CBTD cần thông qua các biểu hiện bên ngoài rồi dựa vào quan hệ biện chứng với cái bên trong để kết luận cái bên trong. Cụ thể là lịch sử vay nợ của khách hàng, danh tiếng/dur luận, kết quả phỏng vấn trực tiếp (đây là căn cứ chính xác nhất).
- Mục đích vay: CBTD cần xem xét mục đích vay của người vay có thỏa mãn hai yếu tố hợp lệ và hợp pháp hay không. Tính hợp lệ là phù hợp với giấy phép kinh doanh. Tính hợp pháp là ngành nghề kinh doanh không bị pháp luật nghiêm cấm.
- Năng lực tạo lợi nhuận: Người vay phải có kiến thức về kinh tế, phải có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, phải đáp ứng các chỉ số tạo lợi nhuận (tần số tạo lợi nhuận cao hay thấp, tỉ suất lợi nhuận và vòng quay vốn lớn hơn hoặc bằng trung bình ngành)
- Môi trường kinh doanh: CBTD cần nắm rõ các thông tin sau: Mức dự báo lạm phát; các biến động kinh tế, chính trị, xã hội; xu hướng tăng trưởng của ngành...

Các yếu tố định lượng:

- Nguồn trả nợ của khách hàng: CBTD cần xem xét tính cần thiết, tính hiệu quả, tính khả thi, phương án kỹ thuật, tiến độ thực hiện của phương án vay. Bên cạnh đó CBTD còn phải đánh giá nguồn trả nợ thông qua năng lực tài chính ngoài phương án của khách hàng.

– Tài sản đảm bảo: CBTD cần xem xét các tiêu chuẩn về tài sản như: Tài sản phải của người vay, có giá trị, có thị trường trong tương lai, phải có văn thư chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản đó cho ngân hàng trong thời gian vay...

Ngoài ra, CBTD còn có thể phân tích tín dụng căn cứ theo tiêu chuẩn 6C:

– Tư cách người vay (Character): CBTD phải chắc chắn rằng người vay có mục đích tín dụng rõ ràng và có thiện chí nghiêm chỉnh trả nợ khi đến hạn.

– Năng lực của người vay (Capacity): Người đi vay phải có năng lực pháp lý và năng lực hành vi dân sự để ký kết hợp đồng tín dụng.

– Thu nhập của người vay (Cashflow): Xác định nguồn trả nợ của khách hàng vay, người vay có đủ khả năng trả nợ hay không.

– Bảo đảm tiền vay (Collateral): Là nguồn thu thứ hai có thể dùng để trả nợ vay cho ngân hàng.

– Các điều kiện (Conditions): Ngân hàng quy định các điều kiện tùy theo chính sách tín dụng từng thời kỳ.

– Kiểm soát (Control): Đánh giá những ảnh hưởng do sự thay đổi của luật pháp, quy chế hoạt động, khả năng khách hàng đáp ứng các tiêu chuẩn của ngân hàng.

Việc sử dụng mô hình này tương đối đơn giản, song hạn chế của mô hình này là nó phụ thuộc vào mức độ chính xác của nguồn thông tin thu thập, khả năng dự báo cũng như trình độ phân tích, đánh giá của CBTD.

1.3.2.2. Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng:

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều tiếp cận phương pháp đánh giá rủi ro hiện đại hơn, đó là lượng hóa rủi ro tín dụng. Sau đây là một số mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng thường được sử dụng nhiều nhất:

– *Mô hình điểm số Z:*

Mô hình này phụ thuộc vào:

+ Chỉ số các yếu tố tài chính của người vay – X;

- + Tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ, mô hình được mô tả như sau:

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0 X5 \quad (1)$$

Trong đó:

X1: Tỷ số “vốn lưu động ròng/tổng tài sản”.

X2: Tỷ số “lợi nhuận tích lũy/tổng tài sản”.

X3: Tỷ số “lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản”.

X4: Tỷ số “thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”

X5: Tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.

Trị số Z càng cao, thì người vay có xác suất vỡ nợ càng thấp. Như vậy, khi trị số Z thấp hoặc là một số âm sẽ là căn cứ để xếp khách hàng vào nhóm có nguy cơ vỡ nợ cao.

$Z < 1,8$: Khách hàng có khả năng rủi ro cao.

$1,8 < Z < 3$: Không xác định được.

$Z > 3$: Khách hàng không có khả năng vỡ nợ.

Bất kỳ công ty nào có điểm số $Z < 1.81$ phải được xếp vào nhóm có nguy cơ rủi ro tín dụng cao.

Ưu điểm:

Kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản.

Nhược điểm:

Mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Tuy nhiên trong thực tế mức độ rủi ro tín dụng tiềm năng của mỗi khách hàng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không được trả lãi cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay.

Không có lý do thuyết phục để chứng minh rằng các thông số phản ánh tầm quan trọng của các chỉ số trong công thức là bất biến. Tương tự như vậy, bản thân

các chỉ số cũng được chọn cũng không phải là bất biến, đặc biệt khi các điều kiện kinh doanh cũng như điều kiện thị trường tài chính đang thay đổi liên tục.

Mô hình không tính đến một số nhân tố khó định lượng nhưng có thể đóng một vai trò quan trọng ảnh hưởng đến mức độ của các khoản vay (danh tiếng của khách hàng, mối quan hệ lâu dài giữa ngân hàng và khách hàng hay các yếu tố vĩ mô như sự biến động của chu kỳ kinh tế).

– *Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:*

Ngoài mô hình điểm số Z, nhiều ngân hàng còn áp dụng mô hình cho điểm để xử lý đơn xin vay của người tiêu dùng như: Mua xe hơi, trang thiết bị gia đình, bất động sản... Các yếu tố quan trọng trong mô hình cho điểm tín dụng bao gồm: Hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, tài khoản cá nhân, thời gian làm việc.

Mô hình này thường sử dụng 7 – 12 hạng mục, mỗi hạng mục được cho điểm từ 1 – 10.

Ưu điểm:

Mô hình loại bỏ được sự phán xét chủ động trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian ra quyết định tín dụng.

Nhược điểm:

Mô hình không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và cuộc sống gia đình.

1.4. ÁP DỤNG CÁC MÔ HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM:

Vì mỗi mô hình quản trị rủi ro tín dụng đều có những ưu và nhược điểm, mặt khác các mô hình nay không loại trừ lẫn nhau, nên thông thường các ngân hàng thường kết hợp sử dụng nhiều mô hình để phân tích đánh giá mức độ rủi ro tín dụng. Trong điều kiện thực tế ở Việt Nam, các ngân hàng thường sử dụng mô hình định tính để đánh giá khoản vay từ khâu thẩm định đến việc quản lý, theo dõi, kiểm tra và giám sát các khoản nợ vay.

– Yếu tố 1: Thẩm định cho vay: Nhìn chung các ngân hàng đều có quy định về quy trình thẩm định khoản vay bao gồm các yếu tố cơ bản sau đây:

- + Thẩm định tính pháp lý: Kiểm tra tư cách pháp nhân, năng lực pháp luật của khách hàng vay, hồ sơ vay vốn, kiểm tra mục đích vay vốn của khách hàng có hợp pháp không.
- + Thẩm tra uy tín của khách hàng vay vốn, năng lực quản lý điều hành của khách hàng hay là ban quản lý doanh nghiệp: về phẩm chất đạo đức, thiện chí, uy tín trong giao dịch, năng lực quản lý điều hành, hệ thống kiểm tra – kiểm soát nội bộ...
- + Thẩm tra về khả năng tài chính, năng lực hoạt động: thông qua các chỉ số như khả năng thanh toán, tỷ trọng vốn tự có, vòng quay hàng tồn kho, hiệu suất sử dụng tài sản, tỷ suất lợi nhuận...
- + Thẩm tra về tính hiệu quả của phương án vay vốn: về khả năng thực hiện phương án kinh doanh, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ, về nguồn vốn tài trợ cho phương án, về vốn vay từ ngân hàng có hợp lý không...
- + Thẩm tra về nguồn trả nợ: khách hàng dự kiến dùng những nguồn thu nào để thanh toán nợ gốc và lãi, các nguồn thu này có ổn định không...
- + Thẩm tra về tài sản thế chấp khoản vay: tài sản thế chấp có thuộc sở hữu hợp pháp của người vay không, có dễ chuyển nhượng, dễ bán không, có bị hao mòn vô hình không...

– Yếu tố 2: Kiểm tra tín dụng: các ngân hàng hầu hết đều có quy trình tín dụng riêng để kiểm tra tín dụng, tuy nhiên những nguyên lý chung nhất đang được áp dụng tại hầu hết các ngân hàng là:

Tiến hành kiểm tra tất cả các loại tín dụng theo định kỳ nhất định.

Xây dựng kế hoạch, chương trình, nội dung quá trình kiểm tra một cách thận trọng và chi tiết, đảm bảo rằng những khía cạnh quan trọng của mỗi khoản tín dụng đều được kiểm tra, bao gồm:

- + Kế hoạch trả nợ của khách hàng nhằm đảm bảo trả nợ đúng hạn.
- + Chất lượng và điều kiện của tài sản đảm bảo.
- + Tính đầy đủ và hợp lệ của hợp đồng tín dụng, đảm bảo tính hợp pháp để sở hữu các tài sản khi người vay không trả được nợ.
- + Đánh giá điều kiện tài chính và những kế hoạch kinh doanh của người vay, trên cơ sở đó xem xét lại nhu cầu tín dụng.
- + Đánh giá xem khoản tín dụng có tuân thủ chính sách cho vay của ngân hàng.
- + Kiểm tra thường xuyên các khoản tín dụng lớn. Vì chúng có ảnh hưởng rất lớn tình trạng tài chính của ngân hàng.
- + Quản lý thường xuyên, chặt chẽ các khoản tín dụng có vấn đề, tăng cường kiểm tra, giám sát khi phát hiện những dấu hiệu xấu liên quan đến khoản vay.
- + Tăng cường công tác kiểm tra khoản tín dụng khi nền kinh tế có nhiều hướng đi xuống, hoặc những ngành nghề cho vay có biểu hiện nghiêm trọng trong phát triển.

Tóm lại, để có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng, thì chức năng cho vay của ngân hàng phải được thực hiện một cách chặt chẽ nhằm tuân thủ chính sách và thực hành tín dụng của ngân hàng. Ngoài ra, để kiểm soát rủi ro tín dụng, các ngân hàng thường xây dựng một “chính sách tín dụng” và “quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng”.

– Yếu tố 3: Xử lý tín dụng: Khi một khoản tín dụng trở nên có vấn đề, thì cần đến sự xử lý nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng. Cán bộ ngân hàng phải tìm ra được nguyên nhân của tín dụng có vấn đề và hợp tác cùng khách hàng để tìm ra giải pháp để ngân hàng thu hồi vốn.

Các chuyên gia đưa ra các giải pháp thu hồi những khoản tín dụng có vấn đề như sau:

- + Tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi nợ.

- + Khẩn trương khám phá và báo cáo kịp thời vấn đề thực chất liên quan đến tín dụng.
- + Tách chức năng cho vay và xử lý tín dụng ra riêng biệt nhằm tránh xung đột có thể xảy ra với quan điểm của CBTD trực tiếp cho vay.
- + Dự tính những nguồn có thể dùng để thu hồi nợ có vấn đề.
- + Cần xem trọng chất lượng, năng lực và sự nhất quán trong quản lý, đồng thời trực tiếp tiến hành khảo sát các hoạt động và các tài sản của doanh nghiệp.
- + Phải cân nhắc mọi phương án có thể hoàn thành việc thu hồi nợ có vấn đề, bao gồm cả việc thỏa thuận gia hạn tạm thời nếu khách hàng chỉ gặp khó khăn trước mắt. Các khả năng khác là có thể bổ sung tài sản đảm bảo, yêu cầu có bảo lãnh của bên thứ ba...

Kết luận chương 1

Rủi ro tín dụng trong ngân hàng có tính tất yếu khách quan, không thể tránh khỏi. Vì thế, các ngân hàng chỉ có thể kiểm soát, giảm thiểu, hạn chế rủi ro tín dụng ở một mức thấp nhất có thể chấp nhận được. Cơ sở lý thuyết trong chương 1 đã khái quát các vấn đề cơ bản về rủi ro tín dụng cũng như đề cập đến các mô hình và biện pháp đảm bảo giảm thiểu rủi ro tín dụng, làm cơ sở cho các chương tiếp theo.

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT:

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:

Tiền thân của ngân hàng TMCP Nam Việt là ngân hàng TMCP nông thôn Kiên Giang thuộc tỉnh Kiên Giang, thành lập năm 1995 với vốn điều lệ là 3 tỷ đồng. Với điểm xuất phát là ngân hàng thương mại nông thôn nên hoạt động chính của ngân hàng tập trung chủ yếu với tín dụng nông nghiệp dành cho các khách hàng là nông gia trên toàn tỉnh Kiên Giang.

Đến năm 2004, vốn điều lệ chỉ còn 1.5 tỷ, nợ quá hạn ngày càng lớn, ngân hàng có nguy cơ phá sản và phải ở trong tầm kiểm soát đặc biệt.

Sau đó các doanh nghiệp lớn như tập đoàn dệt may Việt Nam, Công ty cổ phần liên hiệp vận chuyển Gemadept, Công ty cổ phần khu công nghiệp Tân Tạo, Công ty cổ phần phát triển đô thị Kinh Bắc ... tham gia đầu tư. Đến năm 2005, ngân hàng mới khôi phục và bắt đầu có lãi. Năm 2006, được sự chấp thuận của ngân hàng Nhà Nước Việt Nam, ngân hàng đã chuyển đổi mô hình hoạt động từ ngân hàng TMCP nông thôn thành ngân hàng TMCP đô thị.

Tên đầy đủ:	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Việt
Tên giao dịch quốc tế:	Nam Viet Commercial Joint Stock Bank
Tên gọi tắt:	NAVIBANK
Hội sở:	343 Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(08) 38 216 216
Fax:	(08) 39 142 738
Website:	www.navibank.com.vn
Email:	navibank@navibank.com.vn

Được thành lập từ năm 1995, trải qua hơn 14 năm hoạt động, Ngân hàng TMCP Nam Việt (Navibank) đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường tài chính – tiền tệ thể hiện qua sự tăng trưởng nhanh chóng và ổn định cả về quy mô tổng tài sản, vốn điều lệ lẫn hiệu quả kinh doanh. Hiện nay vốn điều lệ của Navibank là 2000 tỷ đồng. Trong môi trường cạnh tranh như hiện nay, để đón đầu xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, Navibank xác định mũi nhọn chiến lược là nâng cao năng lực kinh doanh của mình thông qua năng lực tài chính, công nghệ thông tin và thực hiện tốt công tác quản trị rủi ro. Bên cạnh đó, việc tập trung đầu tư nghiên cứu phát triển, ứng dụng triệt để công nghệ thông tin vào việc nâng cao tính tiện ích cho các sản phẩm dịch vụ tài chính của ngân hàng cũng được quan tâm một cách đặc biệt.

Sự phát triển ổn định và bền vững của một tổ chức chỉ có thể có được nếu tổ chức đó tạo dựng được uy tín và lòng tin đối với công chúng. Ý thức được điều này, toàn bộ các mảng hoạt động nghiệp vụ của Navibank đều được chuẩn hóa trên cơ sở các chuẩn mực quốc tế thông qua việc triển khai vận dụng Hệ thống quản trị ngân hàng cốt lõi (core banking) Microbank. Với hệ thống này, Navibank sẵn sàng cung cấp cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ chính xác, an toàn, nhanh chóng và hiệu quả. Navibank tự hào là điểm tựa tài chính vững chắc để hỗ trợ quý khách hàng của mình đạt được những thành công ngày càng rực rỡ hơn trong cuộc sống.

2.1.2. Lĩnh vực kinh doanh:

Huy động vốn của các tổ chức và cá nhân thuộc các thành phần kinh tế, dưới mọi hình thức, tiếp nhận nguồn vốn uỷ thác đầu tư và phát triển của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, vay vốn của Ngân hàng Nhà Nước (NHNN) và các tổ chức tín dụng khác.

– Cho vay các tổ chức và cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của NHNN.

– Cung cấp các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ dưới các hình thức cung ứng các phương tiện thanh toán, dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán quốc tế khi được NHNN cho phép, dịch vụ thu hộ, chi hộ, dịch vụ ngân quỹ.

– Thực hiện các hoạt động kinh doanh như góp vốn, mua cổ phần, liên doanh theo quy định của pháp luật, tham gia thị trường tiền tệ, kinh doanh ngoại hối và vàng.

2.1.3. Mục tiêu chiến lược của Navibank:

Mục tiêu hoạt động của ngân hàng là nhằm mang lại lợi nhuận cho các cổ đông, tạo ra việc làm ổn định cho người lao động, thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước, thực hiện các chính sách kinh tế xã hội của nhà nước, góp phần vào công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Navibank định hướng trở thành một trong những ngân hàng thương mại bán lẻ hàng đầu của Việt Nam, hoạt động đa năng với sản phẩm đa dạng, chất lượng dịch vụ cao, mạng lưới kênh phân phối rộng dựa trên nền tảng mô hình tổ chức và quản lý theo chuẩn mực quốc tế, công nghệ thông tin hiện đại, công nghệ ngân hàng tiên tiến.

2.1.4. Phương thức hoạt động:

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, tự do hóa tài chính đang diễn ra mạnh mẽ, Navibank hướng đến hiện đại hóa công nghệ ngân hàng để nhanh chóng tiếp cận và phát triển các dịch vụ ngân hàng thương mại hiện đại – đa năng, tăng cường công tác quản lý rủi ro nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về hệ số an toàn tín dụng, nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh. Những năm vừa qua, Navibank đã có những tiên bộ vượt bậc trong việc cơ cấu lại tổ chức và hoạt động đi đôi với việc hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Với sức mạnh nội lực được tích tụ và phát triển qua nhiều năm hoạt động cùng tinh thần quyết tâm của tập thể lãnh đạo và cán bộ nhân viên, chúng tôi tự tin có thể vượt qua mọi thách thức để trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

Navibank chú trọng đẩy mạnh công tác huy động vốn với nhiều hình thức phong phú, chủ yếu huy động vốn trung dài hạn trong dân cư để tạo nguồn cho vay, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của các thành phần kinh tế trên phạm vi cả nước.

Navibank hướng đến phát triển bền vững và nhanh chóng mạng lưới hoạt động tại các tỉnh thành lớn trong cả nước, mục tiêu chiếm lĩnh thị phần tại 3 địa bàn trọng điểm như TP.Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh và TP.Đà Nẵng.

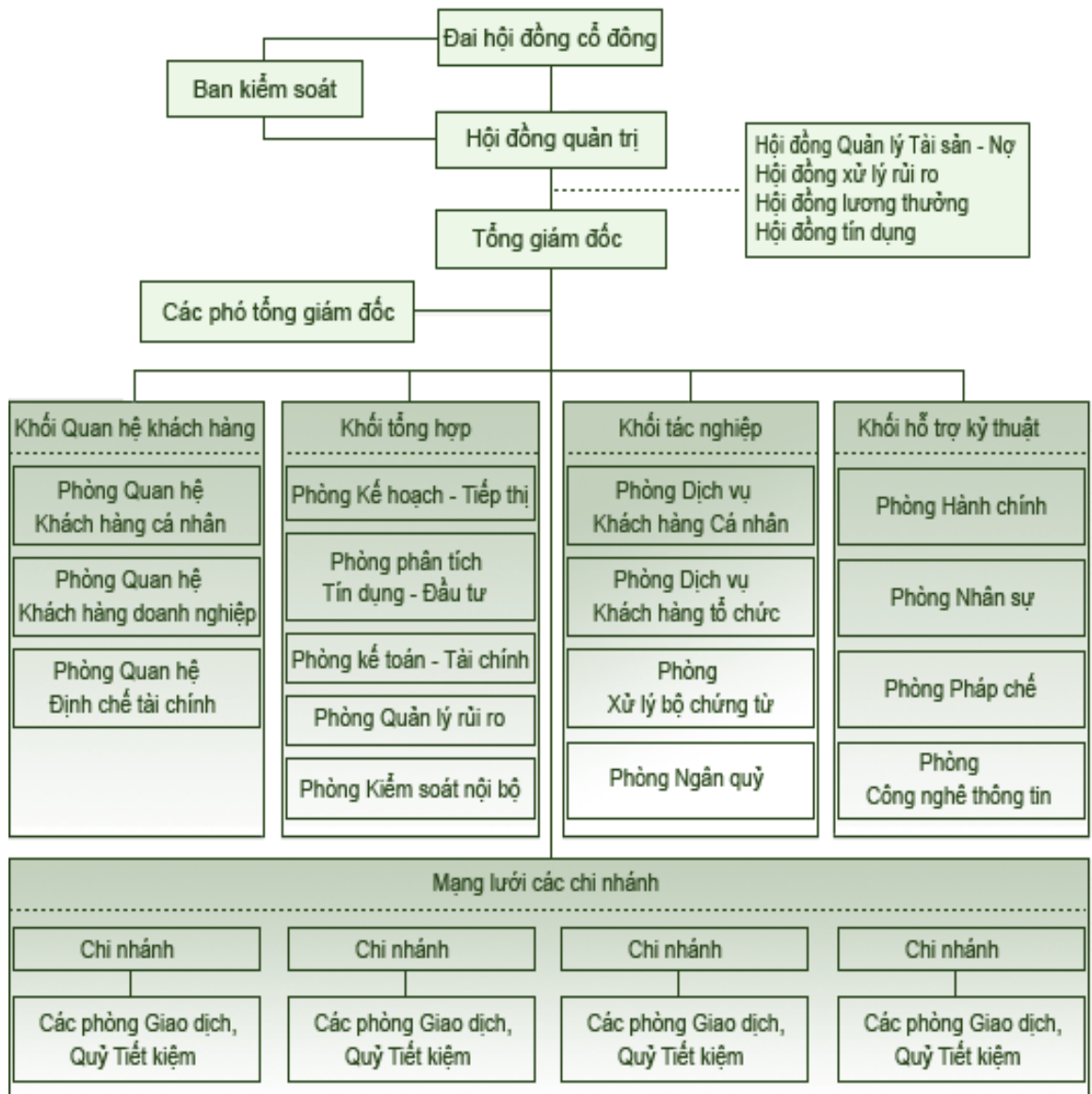
Navibank tập trung phát triển sản phẩm thẻ (ATM và thẻ thanh toán) thông qua việc nghiên cứu gia tăng những tiện ích của thẻ như thanh toán, chuyển khoản và các giao dịch tiện ích khác,...nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Navibank sẽ tăng cường tìm kiếm và thu hút các cổ đông lớn chiến lược là các tổ chức kinh tế có vốn đầu tư lớn, tiềm lực tài chính mạnh, đủ sức nâng vốn điều lệ ngân hàng.

Navibank luôn quan tâm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng thông qua việc tìm hiểu nhu cầu, kỳ vọng của mỗi đối tượng khách hàng để đưa ra các giải pháp chăm sóc hữu hiệu, thỏa mãn cao nhất các nhu cầu hợp lý của khách hàng trong khả năng cho phép của mình.

2.1.5. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Navibank:

2.1.5.1. Sơ đồ tổ chức:



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của NAVIBANK

2.1.5.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban:

– Phòng quan hệ khách hàng: có chức năng thiết lập, khai thác và phát triển quan hệ toàn diện với nhóm khách hàng tương ứng để cung ứng tất cả các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng.

– Phòng quan hệ định chế tài chính và kinh doanh tiền tệ: có chức năng thiết lập, khai thác và phát triển quan hệ toàn diện với các định chế tài chính ngân hàng và phi ngân hàng trong và ngoài nước.

– Phòng kế hoạch – tiếp thị:

- + Có chức năng hoạch định kế hoạch kinh doanh và xây dựng các chính sách tiếp thị kinh doanh cho ngân hàng.
- + Lập đội theo dõi, kiểm tra, báo cáo tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh của ngân hàng.
- Phòng phân tích tín dụng - đầu tư:
 - + Có chức năng phân tích, thẩm định dự án vay vốn, dự án đầu tư phục vụ công tác tín dụng, đầu tư của ngân hàng.
 - + Phân tích, thẩm định, đánh giá hiệu quả khả năng sinh lời các dự án đầu tư, phương án kinh doanh.
- Phòng tài chính - kế toán: có chức năng thực hiện công tác quản lý tài chính và công tác kế toán của ngân hàng.
- Phòng quản lý rủi ro:
 - + Có chức năng quản lý các rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.
 - + Xây dựng cơ chế, chính sách, quy trình; thiết lập hệ thống các giới hạn, hạn mức, định mức, tỷ lệ... để quản lý rủi ro, bảo đảm an toàn cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
 - + Nhận diện, phân tích, định lượng, đánh giá các rủi ro; giám sát việc tuân thủ các giới hạn, hạn mức để đảm bảo các rủi ro.
 - + Phòng kiểm soát nội bộ: có chức năng thực hiện công tác kiểm soát nội bộ bao gồm giám sát hoạt động và kiểm tra trực tiếp các hoạt động của ngân hàng.
 - + Phòng dịch vụ khách hàng cá nhân: có chức năng xử lý các nghiệp vụ ngân hàng phát sinh trong quá trình cung cấp các dịch vụ cho ngân hàng dành cho nhóm khách hàng.
 - + Phòng dịch vụ khách hàng tổ chức: có chức năng xử lý các nghiệp vụ ngân hàng phát sinh trong quá trình cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho 2 nhóm khách hàng là doanh nghiệp và định chế tài chính.

2.1.6. Các sản phẩm và dịch vụ tín dụng cung cấp chính:**2.1.6.1. Sản phẩm tín dụng dành cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình:**

- Cho vay mua xe ô tô
- Cho vay mua bất động sản
- Cho vay xây dựng, sửa chữa nhà
- Cho vay bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh
- Cho vay mua sắm máy móc thiết bị, đầu tư nhà xưởng
- Cho vay trung hạn bổ sung vốn sản xuất kinh doanh
- Cho vay tiêu dùng
- Cho vay du học
- Cho vay cầm cố sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi
- Cho vay mua xe gắn máy trả góp

2.1.6.2. Sản phẩm tín dụng dành cho khách hàng doanh nghiệp:

- Cho vay bổ sung vốn lưu động
- Tài trợ nhập khẩu hàng hoá, nguyên vật liệu
- Tài trợ sản xuất, gia công hàng xuất khẩu
- Cho vay đầu tư tài sản cố định
- Cho vay thực hiện dự án nhà ở, đất ở
- Gói sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp kinh doanh xe ô tô
- Cho vay đầu tư xe ô tô đối với các doanh nghiệp vận tải

2.1.7. Tác động của suy thoái kinh tế đối với Navibank:

Năm 2008 kết thúc với nhiều biến động phức tạp, khó lường và được đánh giá là một năm đặc biệt khó khăn đối với kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng. Xuất phát từ những bất ổn của thị trường nhà ở và hoạt động cho vay dưới chuẩn, hàng loạt các ngân hàng và các tập đoàn lớn của Hoa Kỳ rơi vào

tình trạng mất khả năng thanh toán và phá sản. Khủng hoảng tài chính bắt đầu tại Hoa Kỳ, lan rộng sang khu vực Châu Âu rồi ảnh hưởng đến toàn thế giới.

Việt Nam tuy chưa hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới nhưng thị trường trong nước vẫn bị sức ép khá lớn từ cuộc khủng hoảng tài chính thể hiện qua việc sụt giảm nghiêm trọng kim ngạch xuất nhập khẩu, việc giải ngân dòng vốn đầu tư nước ngoài gặp nhiều khó khăn, cán cân thanh toán mất cân đối nghiêm trọng, chỉ số giá tiêu dùng tăng cao, thị trường bất động sản và chứng khoán đóng băng... Trong bối cảnh đó, Chính phủ mà cụ thể là Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã có các giải pháp nhằm kiềm chế lạm phát, kiểm soát thị trường tài chính trong nước như gia tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, quy định lãi suất trần, buộc các ngân hàng thương mại mua tín phiếu bắt buộc... Tất cả những chính sách này đã đặt các ngân hàng thương mại trong nước vào tình thế hết sức khó khăn khi phải tham gia cuộc đua lãi suất để đảm bảo khả năng thanh khoản, lại vừa phải đối mặt với nguy cơ khủng hoảng nợ xấu do khách hàng mất khả năng thanh toán...

Trong tình hình đó, việc thực hiện kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Việt đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi những khó khăn chung của nền kinh tế. Thật vậy, trong năm 2008, Ngân hàng TMCP Nam Việt đã phải tạm gác mục tiêu tăng trưởng nhanh để tập trung cho nhiệm vụ quan trọng hàng đầu là vượt qua khủng hoảng, duy trì sự ổn định và an toàn trong hoạt động.

Đến năm 2009, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn đã ảnh hưởng đáng kể đến tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Ngoài ra, với việc không hoàn thành kế hoạch tăng vốn như dự kiến từ 1000 tỷ lên 2000 tỷ cũng đã ảnh hưởng đến việc thực hiện các kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2008 thông qua.

Tuy kết quả thực hiện còn khá khiêm tốn nhưng qua kết quả kinh doanh đạt được cho thấy Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban điều hành và toàn bộ cán bộ công nhân viên đã cố gắng nỗ lực rất lớn. Thành công lớn nhất của ngân hàng trong năm 2009 là đã vượt qua khủng hoảng để có thể tiếp tục phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

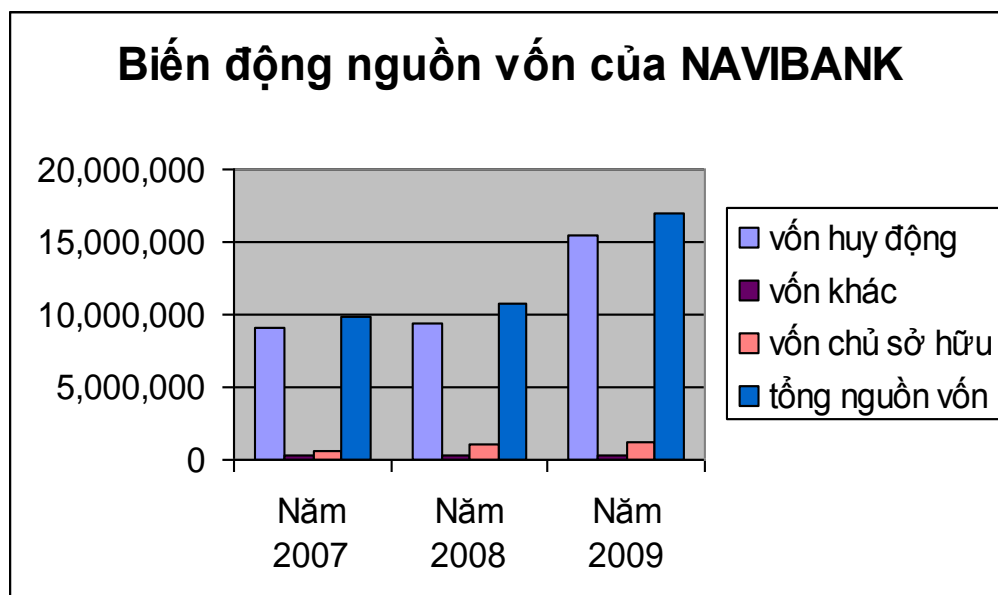
Ngoài ra, trong năm 2009 Ngân hàng đã hoàn tất việc điều chỉnh mạng lưới trên cơ sở nâng cấp 7 phòng giao dịch thành 7 chi nhánh mới và đưa vào hoạt động tại các địa bàn Thừa Thiên Huế, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa Vũng Tàu, Đồng Nai, Long An và Bắc Ninh; nâng mạng lưới điểm giao dịch đạt 80 điểm gồm 1 Hội sở chính, 12 chi nhánh và 67 Phòng giao dịch.

2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT:

2.2.1. Hoạt động huy động vốn:

Trong giai đoạn 2007 – 2009, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới, thị trường tiền tệ có nhiều biến động về lãi suất, tình hình lạm phát, cạnh tranh về huy động vốn giữa các TCTD trong nước gây ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của NHTM nói chung và ngân hàng Nam Việt nói riêng. Trước biến động về giá huy động vốn trên thị trường, ngân hàng TMCP Nam Việt đã chủ động áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt trên cơ sở cung cầu vốn thị trường, tích cực cải thiện chênh lệch lãi suất cho vay - huy động, cải thiện quản trị thanh khoản dựa trên hệ thống thông số an toàn và phát triển nhiều công cụ huy động vốn mới. Các biện pháp chủ động và linh hoạt trong điều khiển lãi suất đối với cá nhân, doanh nghiệp để góp phần giảm thiểu tác động thị trường lên công tác huy động vốn, nâng cao hệ số sử dụng vốn, chất lượng quản trị vốn và sau cùng là hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Trong 3 năm trở lại đây, Navibank đã cố gắng rất nhiều để vượt qua khủng hoảng, điều đó được thể hiện qua tình hình biến động nguồn vốn trong 3 năm 2007, 2008, 2009



Biểu đồ 2.1: Biến động nguồn vốn của Navibank

Bảng 2.1: Bảng tình hình huy động
vốn của Navibank

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)
I. Vốn huy động	9.025.692	91%	9.424.071	88%	15.455.619	91%
1. Tiền gửi của kho bạc nhà nước và TCTD khác	2.885.557	29%	3.402.210	32%	5.685.312	34%
2. Vay của NHNN – TCTD khác	0	0%	0	0%	140.580	1%
3. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế dân cư	6.140.135	62%	6.021.861	56%	9.629.727	57%
II. Vốn khác	298.337	3%	254.810	2%	277.697	2%
III. Vốn chủ sở hữu	579.028	6%	1.076.158	10%	1.166.039	7%

Tổng nguồn vốn	9.903.057	100%	10.755.039	100%	16.899.355	100%
----------------	-----------	------	------------	------	------------	------

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Navibank giai đoạn 2007-2009)

Nhìn chung nguồn vốn của ngân hàng liên tục tăng qua các năm, cụ thể: năm 2007 tổng nguồn vốn là 9.903.057 triệu đồng thì sang năm 2008 là 10.755.039 triệu đồng, với tốc độ phát triển là 110% (tăng 10%) so với năm 2007. Sang năm 2009 tổng nguồn vốn là 16.899.355 triệu đồng; gấp 1.57 lần so với năm 2008. Điều này đã khẳng định được nỗ lực của ngân hàng trong hoạt động huy động vốn, vượt qua những khó khăn, ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới tác động đến Việt Nam.

Tuy nhiên nguồn vốn huy động của ngân hàng đa phần là nguồn vốn có kỳ hạn, chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn. Tỷ trọng nguồn vốn trung dài hạn trên tổng nguồn vốn huy động thấp sẽ gây khó khăn cho việc mở rộng hoạt động tín dụng trung, dài hạn của ngân hàng. Trong tương lai, Navibank cần có nhiều phương thức hiệu quả hơn nữa để tăng khả năng thu hút nguồn vốn này trong dân cư.

2.2.2. Hoạt động cho vay:

Hoạt động cho vay là hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của ngân hàng. Sự chuyển hoá từ vốn tiền gửi sang vốn tín dụng để bổ sung vốn cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh trong nền kinh tế. Vì thông qua cho vay mà tạo ra nguồn thu nhập để từ đó bồi hoàn lại tiền gửi của khách hàng, bù đắp chi phí kinh doanh và tạo ra lợi nhuận. Tuy nhiên hoạt động cho vay mang lại rủi ro lớn, vì vậy ngân hàng cần phải quản lý các khoản nợ một cách chặt chẽ mới có thể ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro.

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động tín dụng
của Navibank

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2008	
				Mức tăng giảm	Tỷ lệ tăng giảm (%)	Mức tăng giảm	Tỷ lệ tăng giảm (%)
1. Cho vay các tổ chức kinh tế cá nhân trong nước	4.363.446	5.474.559	9.959.607	1.111.113	25.5	4.485.048	81.9
2. Dự phòng khoản phải thu khó đòi	(6.095)	(21.942)	(95.404)	(15.847)	260	(73.462)	334.8
Tổng doanh số cho vay	4.357.251	5.452.617	9.864.203	1.095.366	25.1	4.411.586	80.9

(Nguồn: Kết quả hoạt động tín dụng của Navibank giai đoạn 2007-2009)

Doanh số cho vay tăng qua các năm, đặc biệt tăng cao vào năm 2009, cụ thể như sau:

Doanh số cho vay năm 2007 là 4.357.251 triệu đồng. Doanh số cho vay năm 2008 là 5.452.617 triệu đồng; tăng 1.095.366 triệu đồng tức là tăng 25.1% so với năm 2007. Doanh số cho vay năm 2009 là 9.864.203 triệu đồng; tăng 4.411.586 triệu đồng tức là tăng 80.9%.

Ngân hàng chủ yếu tập trung cho vay các tổ chức kinh tế, dân cư. Hoạt động cho vay của ngân hàng đã phần nào đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế, tuy không đáng kể so với các ngân hàng đã có một quá trình phát triển lâu dài như Vietcombank, ACB... Tính đến nay, ngân hàng Nam Việt đã có những cải tiến tích cực cơ cấu tín dụng, nâng cao tỷ lệ cho vay trung và dài hạn, mạnh dạn hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ với nhiều hình thức tín dụng cho vay khá phong phú.

2.2.3. Hiệu quả kinh doanh:

Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng. Nó cũng như những doanh nghiệp sản xuất khác, luôn có mục tiêu hàng đầu là lợi nhuận. Lợi nhuận là yếu tố then chốt, nói lên kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó là hiệu số giữa tổng thu nhập và tổng chi phí. Để gia tăng lợi nhuận, ngân hàng phải quản lý tốt các khoản mục tài sản có, nhất là các khoản mục cho vay và đầu tư, giảm thiểu các chi phí, trong đó tập trung quản lý chặt chẽ việc chi tiêu, mua sắm trang thiết bị, công tác phí... đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Navibank luôn chú trọng phát triển mở rộng một cách toàn diện tất cả các lĩnh vực hoạt động ngân hàng đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với từng lĩnh vực. Vì vậy Navibank đã đạt được những kết quả kinh doanh khá tốt và ổn định, ngay cả năm 2008 là năm có nhiều khó khăn đối với hoạt động kinh doanh.

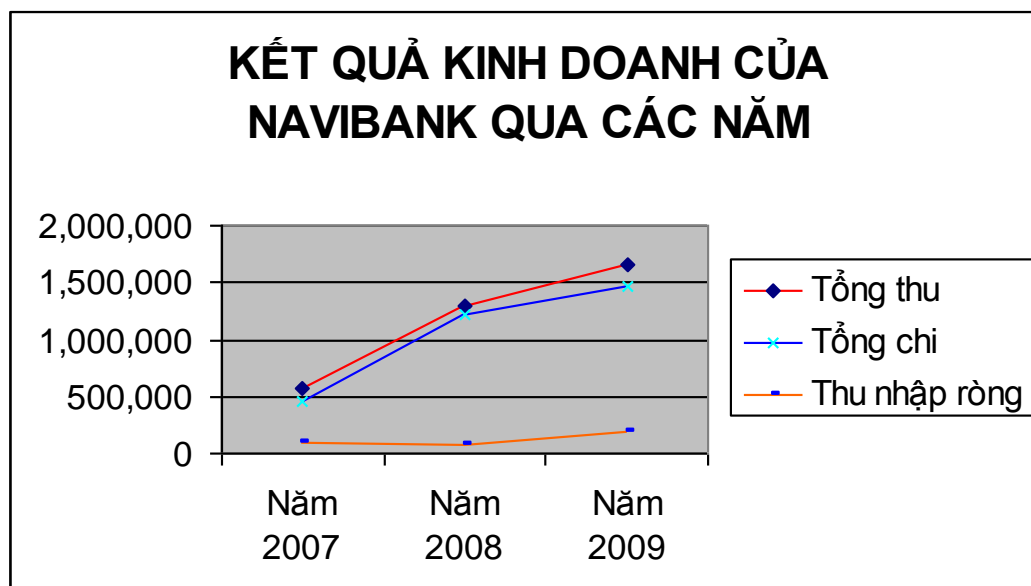
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh

(Đơn vị: triệu đồng)

của Navibank

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng thu	564.272	1.287.527	1.647.888
Thu từ lãi	421.670	1.259.711	1.487.375
Thu ngoài lãi	142.602	27.816	160.513
Tổng chi	461.236	1.213.487	1.458.071
Chi trả lãi	345.390	986.607	1.126.619
Chi ngoài lãi	110.519	210.363	249.897
Chi dự phòng	5.327	16.517	81.555
Thu nhập ròng	103.036	74.040	189.817

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Navibank)



Biểu đồ 2.2: Kết quả kinh doanh của Navibank qua các năm

Qua bảng số liệu và biểu đồ, ta thấy kết quả kinh doanh của Navibank biến động qua các năm, cụ thể năm 2008 là 74.040 triệu đồng giảm 28.996 triệu đồng (-28.14%) so với năm 2007. Nguyên nhân do lãi suất huy động – cho vay trên thị trường biến động theo chiều hướng bất lợi kết hợp với tình hình nợ quá hạn, nợ xấu tăng nhanh làm ảnh hưởng đến doanh thu của Ngân hàng. Phần lớn lợi nhuận có được từ hoạt động đầu tư và góp vốn.

Năm 2009 lợi nhuận trước thuế là 189.817 triệu đồng, tăng 115.778 triệu đồng (156.37%) so với năm 2008. Tuy kết quả đạt được còn khá khiêm tốn nhưng qua kết quả kinh doanh đạt được cho thấy HĐQT, Ban điều hành và toàn bộ cán bộ công nhân viên đã cố gắng nỗ lực rất lớn vượt qua ảnh hưởng khủng hoảng tài chính quốc tế để có thể tiếp tục phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

2.3. THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG:

Rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình cho vay của ngân hàng còn được gọi là rủi ro mất khả năng chi trả và rủi ro sai hẹn. Biểu hiện lớn nhất của rủi ro tín dụng là tỉ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tăng cao. Quy định hiện nay của NHNN là dư nợ quá hạn không được vượt quá 5% trên tổng dư nợ, khi tỷ lệ này trên 5% thì được coi là đáng báo động.

Do đó, để đánh giá rủi ro tín dụng, người ta thường đánh giá qua hệ số:

Hệ số nợ quá hạn = (Dư nợ quá hạn/ Tổng dư nợ cho vay) x 100% < 5%

Hệ số rủi ro tín dụng = Tổng dư nợ cho vay/ Tổng tài sản có

Thường thì hệ số này càng cao thì lợi nhuận sẽ càng lớn đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao.

2.3.1. Tình hình dư nợ:

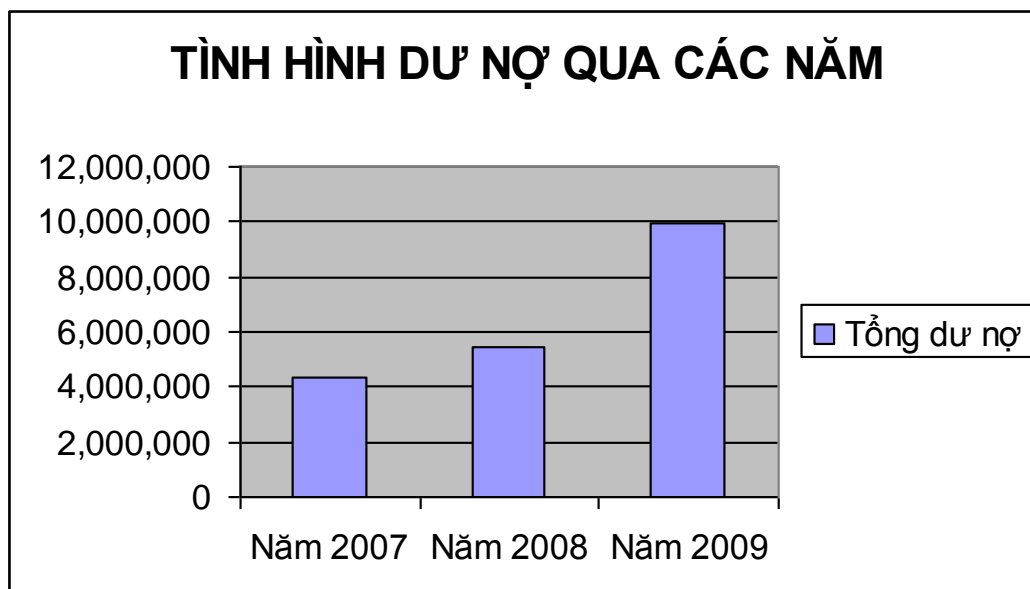
Bảng 2.4: Tình hình dư nợ tín dụng

(ĐVT: Triệu đồng)

của Navibank

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2008	
				Mức tăng giảm	Tỷ lệ tăng giảm (%)	Mức tăng giảm	Tỷ lệ tăng giảm (%)
I. Theo thành phần kinh tế	4.363.446	5.474.559	9.959.607	1.111.113	25.46	4.485.048	81.93
1. Cá nhân	2.439.378	2.302.127	3.208.700	(137.251)	(5.63)	906.573	39.38
2. Tổ chức kinh tế	1.924.068	3.172.432	6.750.907	1.248.364	64.88	3.578.475	112.80
II. Theo thời hạn	4.363.446	5.474.559	9.959.607	1.111.113	25.46	4.485.048	81.93
1. Ngắn hạn	1.638.836	1.961.766	4.906.178	322.930	19.70	2.944.412	150.09
2. Trung và dài hạn	2.724.610	3.512.793	5.053.429	788.183	28.93	1.540.636	43.86
Tổng dư nợ	4.363.446	5.474.559	9.959.607	1.111.113	25.46	4.485.048	81.93

(Nguồn: Báo cáo tổng kết 2007, 2008, 2009 của Navibank)



Biểu đồ 2.3: Tình hình dư nợ tín dụng

Trên cơ sở nhận định mức độ rủi ro của thị trường, Ngân hàng đã thực hiện nhiều biện pháp để kiểm soát tăng trưởng và luôn có sự điều chỉnh về chính sách tín dụng cho phù hợp với những diễn biến của thị trường, đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động tín dụng. Cụ thể:

- Dư nợ tín dụng của toàn ngân hàng năm 2008 đạt 5.474.559 triệu Đồng, tăng 1.111.113 triệu Đồng (tăng 25.46%) so với năm 2007. Dư nợ tín dụng tăng chủ yếu từ khách hàng tổ chức kinh tế (tăng 1.248.364 triệu Đồng) và tập trung ở trung - dài hạn. Dư nợ cho vay trung - dài hạn chiếm 64.17% và cho vay khách hàng tổ chức kinh tế chiếm 57.95% tổng dư nợ.

- Dư nợ tín dụng của toàn Ngân hàng năm 2009 đạt 9.959.607 triệu đồng, tăng 4.485.049 triệu đồng (tăng 81.93%) so với năm 2008 (tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với toàn nền kinh tế khoảng 38%). Thực hiện chính sách kích cầu của Chính phủ, Ngân hàng đã tích cực triển khai hiệu quả, an toàn và đúng quy định chương trình hỗ trợ lãi suất. Dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất của toàn Ngân hàng tính đến 31/12/2009 đạt 1.876.695 triệu đồng, trong đó cho vay ngắn hạn chiếm gần 80% và tập trung chủ yếu nhóm ngành công nghiệp chế biến, thủy sản, xây dựng và thương nghiệp.

2.3.2. Tình hình chất lượng tín dụng:

Sự tăng trưởng, mở rộng đầu tư tín dụng luôn đi kèm với những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra trong tương lai. Kinh nghiệm và thực tế cho thấy, sự tăng trưởng nóng tín dụng một giai đoạn nào đó, thường để lại hậu quả về tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trong những năm tiếp theo. Và Navibank dường như cũng không thoát ra được quy luật khắc nghiệt đó của thị trường. Trong giai đoạn 2007-2009 tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của Navibank luôn được duy trì ở mức thấp khoảng trên dưới 2%/tổng dư nợ; Tuy nhiên trong năm 2008, chất lượng tín dụng của Navibank giảm sút thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tăng cao.

2.3.2.1. Nợ quá hạn:

Bảng 2.5: Tình hình chất lượng tín dụng

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm		
	2007	2008	2009
Tổng tài sản có	9.903.074	10.905.278	18.689.952
Tổng dư nợ	4.363.446	5.474.559	9.959.607
Các khoản nợ quá hạn	14.806	412.175	348.961
- NQH dưới 181 ngày	9.172	302.200	154.315
- NQH từ 181 đến 360 ngày	1.783	92.878	102.819
- Nợ khó đòi	3.851	17.097	91.827
Tỷ lệ NQH trên tổng dư nợ	0.34%	7.53%	3.50%
Hệ số rủi ro	0.44	0.50	0.53

(Nguồn: báo cáo tài chính của Navibank)

Năm 2007 tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ duy trì ở mức 0.34%. Tuy nhiên, trong năm 2008 tỷ lệ nợ quá hạn có xu hướng tăng cao (7.53%) nguyên nhân là do nền kinh tế bị khủng hoảng, lạm phát cao xảy ra, Nhà Nước buộc phải tăng lãi suất cơ bản kéo theo sự gia tăng lãi suất cho vay của các NHTM. Lúc này, đối với những DN có tỷ lệ đòn cân nợ lớn, tiềm lực tài chính yếu sẽ dễ dẫn đến mất khả năng thanh toán nợ.

Sang năm 2009, với sự cố gắng của tập thể cán bộ nhân viên ngân hàng, tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ có tiến triển tốt, giảm từ 7.53% còn 3.5%. Đạt được kết quả này, ngoài những tác động thuận lợi từ môi trường vĩ mô và chính sách tín dụng của ngân hàng còn do những nguyên nhân sau:

- Các khoản vay mới có chất lượng đáng kể, hiệu quả hoạt động của các đơn vị đi vay ngày càng tăng, môi trường kinh tế khả quan, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhờ vào khả năng cải tiến chất lượng hoạt động, tăng lợi nhuận kinh doanh qua các năm và chủ động trong việc trích lập dự phòng rủi ro nên quỹ dự phòng rủi ro đã là một công cụ đắc lực trong việc xử lý nợ tồn đọng của ngân hàng.

- Trong cho vay, ngân hàng luôn tuân thủ nghiêm ngặt những quy định của NHNN.

2.3.2.2. Phân loại nợ:

Kết quả phân loại nợ trong thời gian gần đây cho thấy chất lượng tín dụng của ngân hàng TMCP Nam Việt đang giảm sút, tỷ lệ nợ xấu có xu hướng ngày càng tăng cao, đặc biệt nợ xấu đã xuất hiện ở những Chi nhánh trước đây vẫn được đánh giá có chất lượng đảm bảo. Điều này thể hiện những hạn chế, bất cập về công tác quản trị rủi ro tín dụng, đòi hỏi phải được tổ chức nghiên cứu, tổng hợp các nguyên nhân để kịp thời rút kinh nghiệm và phòng tránh, giảm thiểu nợ xấu trong tương lai.

Bảng 2.6: Tình hình phân loại nợ vay (ĐVT: Triệu đồng)
của Navibank

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1. Tổng dư nợ	4.363.446	5.474.558	9.959.607
- Nợ đủ tiêu chuẩn	4.348.640	5.062.383	9.610.646
- Nợ cần chú ý	7.703	253.102	104.725
- Nợ dưới tiêu chuẩn	1.468	49.097	49.590
- Nợ nghi ngờ	1.782	92.878	102.819
- Nợ có khả năng mất vốn	385	17.097	91.826
2. Tổng nợ xấu	3.635	159.072	244.235
3. Tỷ lệ nợ xấu	0.08%	2.91%	2.45%

(Nguồn: báo cáo tài chính của Navibank)

Năm 2008, số dư nợ xấu (nợ phân loại các nhóm 3, 4, 5 theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 18/2008/QĐ-NHNN) của toàn Ngân hàng là 159.072 triệu Đồng, tăng 151.971 triệu Đồng (21.39 lần) so với đầu năm và chiếm 2.91% tổng dư nợ.

Năm 2009, số dư nợ xấu (nợ phân loại các nhóm 3, 4 và 5 theo quy định của NHNN) của toàn Ngân hàng là 244.236 triệu Đồng, chiếm 2,45% tổng dư nợ nhỏ hơn tỷ lệ quy định của Ngân hàng Nhà nước (3%).

Qua số liệu trên có thể thấy tỷ lệ nợ xấu đã tăng mạnh trong năm 2008, trong năm 2009 tỷ lệ nợ xấu có giảm nhưng không nhiều. Thực tế đó đã phản ánh mô hình, chính sách quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng Nam Việt chưa thực sự hiệu quả, cùng với sự khủng hoảng kinh tế trong năm 2008, cũng như chất lượng CBTD chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển là những nhân tố chính gây nên sự giảm sút chất lượng tín dụng. Đây là thách thức thật sự trong công tác quản trị rủi ro tín dụng và yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng là một đòi hỏi cấp bách, thiết thực để đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững đối với ngân hàng Nam Việt.

2.3.3. Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng tại Navibank:

2.3.3.1. Nguyên nhân khách quan:

Môi trường kinh doanh bất ổn do ảnh hưởng của các yếu tố tự nhiên (thiên tai, dịch bệnh...) hay sự biến động quá nhanh và không dự đoán được của thị trường thế giới (khủng hoảng kinh tế, lạm phát, giá cả các mặt hàng thay đổi đột biến) gây tổn thất cho khách hàng vay vốn.

Rủi ro tất yếu của quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế có thể làm cho nợ xấu gia tăng khi tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến hầu hết các doanh nghiệp, những khách hàng thường xuyên của ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Bên cạnh đó, bản thân sự cạnh tranh của các NHTM trong nước và quốc tế trong môi trường hội nhập kinh tế cũng khiến cho các ngân hàng trong nước với hệ thống quản lý chưa hoàn chỉnh gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên bởi hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị các ngân hàng nước ngoài thu hút.

Rủi ro do môi trường pháp lý chưa thuận lợi: NHNN và các cơ quan liên quan đã ban hành nhiều luật, văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành luật liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên việc triển khai vào hoạt động ngân hàng còn gặp phải nhiều khó khăn như một số văn bản về việc cưỡng chế thu hồi nợ. Những văn bản này đều có quy định: Trong những trường hợp khách hàng không trả được nợ, NHTM có quyền xử lý tài sản đảm bảo nợ vay. Trên thực tế, các NHTM không làm được điều này vì ngân hàng là một tổ chức kinh tế, không phải là cơ quan quyền lực nhà nước, không có chức năng cưỡng chế buộc khách hàng bàn

giao tài sản đảm bảo cho ngân hàng để xử lý hoặc việc chuyển tài sản đảm bảo nợ vay để tòa án xử lý qua con đường tố tụng... cùng nhiều các quy định khác dẫn đến tình trạng NHTM không thể giải quyết được nợ tồn đọng, tài sản tồn đọng.

Hệ thống thông tin quản lý (CIC) còn nhiều bất cập: Hiện nay ở VN chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về doanh nghiệp và ngân hàng. Trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng (CIC) của NHNN đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin kịp thời về tình hình hoạt động tín dụng. Tuy nhiên, thông tin cung cấp còn đơn điệu, không kịp thời, chưa đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp thông tin. Thông tin CIC chỉ dừng lại ở mức dư nợ tại các tổ chức tín dụng, chưa có thông tin phi tài chính, khả năng điều hành lãnh đạo của doanh nghiệp, cá nhân. Các thông tin về các cá nhân, doanh nghiệp chưa có quan hệ tín dụng với các TCTD thì hoàn toàn không có cập nhật.

2.3.3.2. Nguyên nhân chủ quan:

2.3.3.2.1. Về phía khách hàng:

– Đối với khách hàng doanh nghiệp:

+ Sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay: Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều. Tuy nhiên những vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác

+ Hoạt động kinh doanh không được quản lý tốt dẫn đến nhiều vấn đề nghiêm trọng, thiếu thông tin tài chính, không có kế hoạch kinh doanh được triển khai, các sản phẩm không có sự gắn kết, không có khả năng thích ứng với những thay đổi của thị trường, năng lực tài chính yếu, năng lực quản lý kinh doanh hạn chế. Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh phình ra quá to so với tư duy quản

lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

+ Các báo cáo tài chính (BCTC) do khách hàng cung cấp không tuân thủ các chế độ hạch toán kế toán Việt Nam, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất, dễ xảy ra gian lận, thiếu sót. Khi cán bộ ngân hàng lập các bản phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng.

+ Khách hàng không có thiện chí trả nợ mặc dù hoạt động kinh doanh có hiệu quả, làm mất uy tín trong kinh doanh. Việc xác định uy tín của khách hàng rất quan trọng và rất khó để thực hiện. Điều này đòi hỏi CBTD phải có đủ năng lực, kinh nghiệm để xác định.

– *Đối với khách hàng cá nhân:*

+ Hoạt động kinh doanh không thuận lợi.

+ Nguồn hoàn trả chính từ thu nhập cơ bản bị mất hoặc suy giảm do mất việc, chuyển sang công việc kém hơn hoặc không còn khả năng lao động.

+ Cá nhân khách hàng gặp nhiều chuyện bất thường trong cuộc sống, vì vậy họ phải sử dụng một số tiền lớn nên ảnh hưởng khả năng hoàn trả cho ngân hàng.

+ Đạo đức cá nhân không tốt: Cố tình lừa ngân hàng, sử dụng tiền vay không đúng mục đích.

2.3.3.2.2. *Về phía ngân hàng:*

Đứng trên góc độ NH nhìn nhận một cách đúng đắn về nguyên nhân tự thân NH gây ra nợ quá hạn là thực sự cần thiết và đây cũng là điều kiện tiên quyết để Navibank đưa ra những giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng. Theo thống kê tổng

hợp, nhìn chung Ngân hàng chưa có quy trình quản trị rủi ro cụ thể, nợ quá hạn tại NH tồn tại chủ yếu do những nguyên nhân sau:

- Áp lực công việc cường độ cao: Quy mô hoạt động của Navibank còn hạn chế. CBTD phải đảm nhiệm toàn bộ quy trình cho vay bao gồm: thẩm định dự án, bám sát khách hàng, quản lý theo dõi các khoản nợ thế chấp... ảnh hưởng đến hiệu quả làm việc của CBTD.

- Quy trình thẩm định thiếu thông tin, thiếu các chuẩn mực so sánh để đưa ra kết luận. Do không xác định được quy mô kinh doanh thực sự của khách hàng, khả năng cạnh tranh của khách hàng đối với ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh, không xác định được nguồn thu khách hàng từ đâu và về đâu để có thể đưa ra một mức cho vay và cách thức giám sát hợp lý. Mặt khác, uy tín khách hàng là yếu tố quan trọng gắn liền với thiện chí hoàn trả tiền vay của khách hàng, thường bị lãng quên trong quá trình thẩm định ban đầu.

- Nguồn cung cấp thông tin: Rất khó kiểm chứng được toàn bộ những thông tin mà khách hàng cung cấp. NH vẫn chưa có sự liên thông với các cơ quan khác như thuế, hải quan... để kiểm chứng những thông tin tài chính do khách hàng cung cấp. Trong tình hình cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng gay gắt như hiện nay, vai trò của CIC là rất quan trọng trong việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác để các ngân hàng có các quyết định cho vay hợp lý. Đáng tiếc là hiện nay ngân hàng dữ liệu của CIC chưa đầy đủ và thông tin còn quá đơn điệu, chưa được cập nhật và xử lý kịp thời.

- Năng lực thẩm định của cán bộ còn nhiều hạn chế Các ngành nghề của các doanh nghiệp đi vay là rất đa dạng: Đa phần các CBTD không thể có đầy đủ thông tin cũng như hiểu biết về các ngành nghề lĩnh vực mà doanh nghiệp đang đầu tư kinh doanh. một số dự án đầu tư không được thẩm định chính xác về năng lực vốn, nguồn lao động tại khu vực triển khai dự án, năng lực của chủ doanh nghiệp nên khi dự án hoàn thành không thể đi vào hoạt động, không thể trả nợ vay ngân hàng

- Quá trình kiểm tra, giám sát sau khi cho vay của ngân hàng còn nhiều sơ hở, sai sót nên không thể giám sát được việc sử dụng vốn vay của khách hàng cũng như không kịp thời thu hồi được tiền hàng để thu nợ. Do sự kiểm soát quá lỏng lẻo

nên mặc dù một số phương án vay có hiệu quả, tiền bán hàng đã được trả nhưng khách hàng không trả nợ cho ngân hàng mà sử dụng số tiền đó vào những mục đích khác không hiệu quả và bị tổn thất.

2.4. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NAM VIỆT:

2.4.1. Bộ máy tổ chức cấp tín dụng:

Tham gia trực tiếp vào hoạt động cấp tín dụng có các phòng nghiệp vụ tại Hội sở chính, Các chi nhánh (Quan hệ khách hàng, phân tích tín dụng, quyết định tín dụng, dịch vụ khách hàng) và các Phòng Giao dịch. Trong đó, Tổng giám đốc uỷ quyền cho cấp tín dụng thường xuyên đối với Giám đốc quan hệ khách hàng, Trưởng phòng quan hệ khách hàng, Trưởng phòng giao dịch với hạn mức và nội dung uỷ quyền phù hợp với quy định uỷ quyền quyết định tín dụng số 167/2006/QĐ-TGD.

Nhìn chung đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng của ngân hàng TMCP Nam Việt có trình độ chuyên môn, được đào tạo bài bản, tốt nghiệp các chuyên ngành kinh tế - tài chính – ngân hàng. Tuy nhiên đa số cán bộ còn trẻ, kinh nghiệm thực tiễn chưa nhiều. Nguyên nhân là do, hoạt động tín dụng tăng cao mà chưa có sự chuẩn bị đầy đủ về nguồn nhân lực, mặt khác do cơ chế đãi ngộ chưa thỏa đáng dẫn đến hiện tượng một số cán bộ có năng lực và kinh nghiệm chuyển qua các TCTD khác.

2.4.2. Quy trình cho vay:

2.4.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động tín dụng:

Cơ cấu tổ chức hoạt động tín dụng của ngân hàng (Hội sở, Sở giao dịch, chi nhánh) được tổ chức thành 4 khối cơ bản của quy trình cho vay. Tùy theo quy mô hoạt động của ngân hàng và tính chất của loại hình cho vay, một bộ phận có thể đảm nhiệm một hoặc một số khâu của quy trình cho vay.

Quan hệ khách hàng	Phân tích tín dụng	Quyết định tín dụng	Dịch vụ khách hàng
---------------------------	---------------------------	----------------------------	---------------------------

<div data-bbox="301 495 563 584" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Bộ phận tín dụng tổ chức</div> <div data-bbox="301 607 563 696" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Bộ phận tín dụng cá nhân</div>	<div data-bbox="588 539 866 651" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;">Bộ phận phân tích tín dụng</div>	<div data-bbox="895 248 1153 427" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Giám đốc/ Trưởng phòng quan hệ khách hàng</div> <div data-bbox="895 450 1153 539" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Ban Giám đốc chi nhánh</div> <div data-bbox="895 562 1153 651" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Ban Tổng giám đốc</div> <div data-bbox="895 674 1153 786" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Hội đồng tín dụng</div> <div data-bbox="895 808 1153 898" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Hội đồng quản trị</div>	<div data-bbox="1182 472 1444 584" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">Bộ phận quản lý tín dụng</div> <div data-bbox="1182 607 1444 719" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Bộ phận Dịch vụ khách hàng</div>
--	---	---	--

– Khối quan hệ khách hàng: thiết lập, duy trì và phát triển mối quan hệ toàn diện với khách hàng để cung cấp sản phẩm tín dụng và các sản phẩm dịch vụ khác của ngân hàng cho khách hàng; chịu trách nhiệm lập tờ trình thẩm định tín dụng trình (hoặc chuyển Khối phân tích tín dụng thẩm định trước khi trình) cấp quyết định tín dụng.

– Khối phân tích tín dụng: tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng từ Khối quan hệ khách hàng, thực hiện phân tích, thẩm định một cách độc lập để đưa ra các nhận xét đánh giá và ý kiến đề xuất cho vay hoặc không cho vay.

– Khối quyết định tín dụng: Là cấp ra quyết định cuối cùng về việc cho vay hay không cho vay trong thẩm quyền quyết định tín dụng của mình. Hội đồng quản trị uỷ quyền quyết định tín dụng cho Hội đồng tín dụng và Tổng giám đốc. Tổng giám đốc uỷ quyền quyết định tín dụng cho các cấp trong ngân hàng theo quy định về uỷ quyền quyết định tín dụng do Tổng giám đốc ban hành.

– Khối dịch vụ khách hàng: Tiếp nhận hồ sơ vay vốn đã được cấp có thẩm quyền của Khối quyết định tín dụng phê duyệt cho vay, thực hiện công tác quản lý tiền vay như: ký hợp đồng, giải ngân, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn, chuyển nợ quá hạn, thu nợ, lãi, phí...

2.4.2.2. Quy trình cho vay cụ thể:

Bước 1: Tiếp thị khách hàng vay vốn

– Nhân viên quan hệ khách hàng (NVQHKH) chủ động tiếp thị khách hàng, tìm hiểu nhu cầu tín dụng của khách hàng, xem xét có phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng hay không để chào bán sản phẩm tín dụng thích hợp.

– Lập báo cáo tiếp thị

Bước 2: Tiếp nhận nhu cầu vay vốn và hướng dẫn khách hàng thủ tục vay vốn

– Khi khách hàng có nhu cầu đề nghị ngân hàng cung cấp các sản phẩm tín dụng, NVQHKH trao đổi, xác định nội dung: tìm hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng, phương thức hoạt động; mục đích vay vốn...

– Đề xuất cấp tín dụng cho khách hàng có phù hợp không

– Nếu phù hợp, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ

– Trình cấp trưởng phòng

Bước 3: Thẩm định hồ sơ tín dụng

– Nội dung thẩm định: Năng lực khách hàng, khả năng tài chính, tình hình sản xuất và bán hàng

– Phân tích về tài chính khách hàng

– Phân tích thẩm định dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh

– Đánh giá quan hệ khách hàng với ngân hàng và các TCTD khác

– Đánh giá lợi ích của ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt: ước tính số tiền lãi, phí có thể thu.

– Phân tích, thẩm định biện pháp bảo đảm tiền vay

Bước 4: Quyết định tín dụng

Sau khi nhận được tờ trình thẩm định cùng với toàn bộ hồ sơ vay vốn do cấp trưởng phòng trình, cấp có thẩm quyền quyết định kiểm tra lại các thông tin tại tờ trình, đánh giá tính khả thi, hiệu quả của khoản vay, ra quyết định.

Bước 5: Hoàn thiện các thủ tục trước khi giải ngân

- Thông báo khách hàng hoàn tất, bổ sung các hồ sơ.
- Lập hợp đồng tín dụng
- Lập hợp đồng bảo đảm tiền vay
- Công chứng hợp đồng bảo đảm tiền vay
- Đăng ký giao dịch đảm bảo
- Nhận hồ sơ TSDB, nhập kho TSDB
- Nhập tài khoản ngoại bảng

Bước 6: Lập và chuyển hồ sơ giải ngân

- Nhân viên quản lý tín dụng (NVQLTD) có trách nhiệm: lập kế ước nhận nợ, kiểm tra sự phù hợp giữa các chứng từ rút vốn vay và các điều kiện cho vay
- Sau khi lập hồ sơ giải ngân, (NVQLTD) chuyển hồ sơ giải ngân cho phòng giao dịch để thực hiện giải ngân và hạch toán.

Bước 7: Theo dõi và kiểm tra sau khi giải ngân

- Theo dõi tiền vay
- Kiểm tra sau cho vay: trong vòng 10 ngày làm việc sau khi cho vay, phải tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn.

Bước 8: Thu nợ gốc, lãi và phí khoản vay

NVQLTD có trách nhiệm theo dõi và thống kê các khoản nợ gốc và lãi đến hạn, phí phải trả của các khoản nợ vay, bảo lãnh vay vốn, chuẩn bị và thông báo trả nợ đến khách hàng vay vốn trước ngày đến hạn phải trả ít nhất 5 ngày.

Bước 9: Cơ cấu lại thời hạn trả nợ

Trường hợp khách hàng không trả được nợ đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng NVQLTD lập tờ trình cấp trưởng phòng.

Bước 10: Xử lý TSDB để thu nợ

- Trường hợp khách hàng không trả được nợ vay đúng hạn và không được ngân hàng cơ cấu lại thời hạn trả nợ, NVQLTD phải:
 - Xem xét lại hồ sơ tín dụng, hồ sơ đảm bảo tiền vay để bổ sung những điểm còn thiếu về mặt pháp lý
 - Chuẩn bị hồ sơ để khởi kiện

Bước 11: Thanh lý hợp đồng

Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng.

2.4.3. Bảo đảm tiền vay

Phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả là tiêu chí quyết định trong việc xem xét cho vay. Tuy nhiên những rủi ro tín dụng rất đa dạng và có những rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của con người mà thẩm định tín dụng không thể lường hết được. Đồng thời việc áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay sẽ nâng cao tính chịu trách nhiệm và chia sẻ rủi ro của khách hàng với ngân hàng. Do đó Navibank cũng rất chú trọng tăng cường áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay, đa dạng về hình thức: thế chấp, cầm cố tài sản, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay... Do đó tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản có xu hướng gia tăng, góp phần vào giảm thiểu tổn thất khi rủi ro xảy ra.

Tuy tỷ lệ TSDB được nâng cao nhưng tính thanh khoản của các tài sản còn hạn chế nên khả năng thu hồi nợ sẽ thấp hơn. Một số tài sản không có giấy tờ về quyền sở hữu, một số tài sản khác là quyền đòi nợ mà khả năng kiểm soát nguồn thu rất khó khăn. Do đó, khi xử lý tài sản bảo đảm trên thực tế rất phức tạp, cả về mặt pháp lý cũng như khả năng chuyển nhượng tài sản, mất rất nhiều thời gian và công sức.

2.4.4. Phòng ngừa, phát hiện và hạn chế rủi ro tín dụng:

Kiểm tra và phát hiện các dấu hiệu rủi ro là công việc không chỉ của các cán bộ tham gia vào quy trình cấp tín dụng mà còn được quán triệt đến từng cán bộ của Navibank. Tuy nhiên chủ yếu do Phòng Quan hệ khách hàng thực hiện bởi đây là bộ phận trực tiếp làm việc với khách hàng, thu thập các thông tin, kiểm tra sử dụng vốn vay... nên có khả năng phát hiện kịp thời những biến động bất thường. Thực tế những năm qua cho thấy, công tác phát hiện rủi ro tín dụng chỉ mang tính thụ động, chủ yếu là xử lý khi những dấu hiệu rủi ro đã xuất hiện (không trả được nợ đúng hạn, kinh doanh thua lỗ, kết quả phân loại nợ không tốt...), khả năng dự báo và phòng ngừa từ xa chưa tốt do sự hạn chế về trình độ, kinh nghiệm của CBTD; hệ thống thông tin thị trường và xử lý thông tin qua các phân tích, dự báo chưa tốt; công tác kiểm tra sử dụng vốn còn hời hợt, chủ yếu dựa vào báo cáo do khách hàng cung cấp, đặc biệt là các khách hàng ở xa...

Để hạn chế tổn thất khi rủi ro xảy ra, Navibank cần có chủ trương yêu cầu khách hàng phải mua bảo hiểm khi đầu tư dự án hoặc khi kinh doanh xuất nhập khẩu. Giải pháp này đã phát huy tác dụng đáng kể khi thiên tai xảy ra, vốn rất thường xuyên ở nước ta, vì có nguồn hỗ trợ để bù đắp các tổn thất vốn vay.

2.4.5. Công tác xử lý nợ xấu:

Định hướng chung của Navibank trong xử lý nợ xấu là thực hiện các giải pháp hợp lý trên cơ sở phân tích tình hình của từng khách hàng cụ thể như:

– Đối với các khoản nợ xấu, ngân hàng thực hiện việc phân loại nợ, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trên cơ sở hàng tháng để phục vụ cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng.

– Đối với các khoản vay bằng nguồn vốn tài trợ, uỷ thác của bên thứ ba mà bên thứ ba cam kết chịu toàn bộ trách nhiệm xử lý rủi ro khi xảy ra và các khoản cho vay bằng nguồn vốn góp đồng tài trợ của TCTD khác mà ngân hàng không chịu bất cứ rủi ro nào thì ngân hàng không phải trích lập dự phòng rủi ro nhưng phải phân loại nợ nhằm đánh giá đúng tình hình tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng phục vụ cho công tác quản lý rủi ro tín dụng.

– Đối với các khoản bảo lãnh, cam kết cho vay và chấp nhận thanh toán, Ngân hàng phải phân loại vào nợ nhóm 1 để quản lý, giám sát tình hình tài chính, khả năng thực hiện nghĩa vụ của khách hàng và trích lập dự phòng chung.

Tuy nhiên, chủ trương của Navibank là thực hiện thương lượng, phối hợp với khách hàng trong xử lý nợ xấu để quá trình triển khai được nhanh chóng và ít tốn thời gian. Đối với các khách hàng có thái độ thiếu hợp tác, thoái thác trách nhiệm trả nợ, thì kiên quyết thực hiện các biện pháp pháp lý, khởi kiện ra tòa để tăng cường khả năng thu hồi nợ.

2.5. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT:

2.5.1. Đánh giá chung:

Từ những kết quả đã đạt được ở trên ta thấy hoạt động cho vay của Navibank đã có những bước phát triển nhanh chóng. Dư nợ tín dụng liên tục tăng, số lượng khách hàng quan hệ ngày càng tăng. Mặc dù trong năm 2008 tỷ lệ NQH trên tổng dư nợ tăng cao so với năm 2007. Nhưng sang năm 2009, tỉ lệ NQH trên tổng dư nợ cho vay giảm rõ rệt. Bên cạnh đó, Ngân hàng đã luôn duy trì một khoảng dự phòng để bù đắp rủi ro. Nhìn chung công tác quản trị rủi ro tín dụng (QTRRTD) của Navibank đã có những thay đổi rõ rệt so với trước đây, cụ thể là:

– Đội ngũ lãnh đạo ngân hàng có khả năng quản lý và hoạch định chính sách tốt. Đội ngũ nhân viên đông đảo, còn trẻ cho nên rất năng động, nhanh nhạy, có khả năng tiếp thu cái mới.

– Nhờ những biện pháp QTRRTD hiện đại trong năm 2009, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ của ngân hàng tính theo tiêu chuẩn Việt Nam đã giảm. Xu hướng giảm nợ xấu là một cố gắng lớn của Navibank trong việc nâng cao chất lượng tín dụng và ngăn ngừa nợ xấu.

– Navibank đã đánh giá được tầm quan trọng của công tác quản trị rủi ro tín dụng và đã tích cực thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao khả năng phòng ngừa và phát hiện rủi ro tín dụng. Navibank đã xây dựng một chính sách cho vay tương đối hợp lý, đảm bảo tính linh hoạt trong hoạt động thực tế, với các quy định chặt chẽ và

tăng cường khả năng kiểm soát những nguy cơ rủi ro tiềm ẩn, bảo đảm mục tiêu quản lý rủi ro tín dụng.

– Navibank đang kiên quyết thực hiện các giải pháp đồng bộ để giảm nợ xấu, thực hiện kiểm soát tín dụng chặt chẽ, chú trọng đến chất lượng hơn là tăng trưởng dư nợ.

2.5.2. Hạn chế cần khắc phục:

Mặc dù có những tiến bộ trong quản trị rủi ro tín dụng nhưng công tác này vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định về những quy định, mô hình quản trị rủi ro của Navibank cụ thể có một số hạn chế cơ bản sau:

– Thiếu nguồn thông tin để phân tích tín dụng, thông tin trong nội bộ Ngân hàng còn đơn giản, chưa đầy đủ. Các thông tin về BCTC của doanh nghiệp chưa bị bắt buộc phải qua kiểm toán nên độ chính xác của các báo cáo chưa cao.

– Về vấn đề bảo đảm tiền vay: Ngân hàng chỉ chấp nhận cho vay tín chấp với một số doanh nghiệp có uy tín, quan hệ tốt với ngân hàng và phương án kinh doanh xét thấy khả thi. Việc định giá tài sản đảm bảo còn chưa sát thị trường.

– Các giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu tài sản còn rất phức tạp, đặc biệt là các giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thẩm định và quản lý TSĐB. Khi công chứng giao dịch đảm bảo, các công chứng viên chỉ xác nhận hình thức của hợp đồng hoặc hành vi đại diện của các bên ký hợp đồng chứ không chứng nhận nội dung hợp đồng. Việc công chứng hồ sơ tốn rất nhiều thời gian, các công chứng viên thường gây khó dễ cho CBTD của ngân hàng.

– Nhân viên tín dụng còn thiếu trình độ chuyên môn về các ngành nghề. Trình độ chuyên môn về tín dụng chưa đủ mà còn phải trang bị thêm kiến thức chuyên môn kỹ thuật nữa. Bên cạnh đó số lượng CBTD được phân bổ chủ yếu dựa trên số dư nợ cho vay của các phòng giao dịch, không phù hợp với thực tế. Đối với các phòng giao dịch có số dư nợ cao thu được từ hợp đồng tín dụng của một số khách hàng doanh nghiệp lớn, thì việc quản lý các khách hàng đó không cần yêu cầu nhiều CBTD tham gia. Tuy nhiên do có số dư nợ tín dụng cao nên số lượng CBTD nhiều hơn mức cần thiết dẫn đến việc thừa nhân viên. Còn đối với những

phòng giao dịch mà khách hàng chủ yếu là cá nhân nhỏ lẻ vì thế số lượng khách hàng đông đúc, đòi hỏi nhiều CBTD cùng tham gia để chia ra quản lý nhưng do quy mô của dư nợ tín dụng không cao nên số lượng CBTD bị hạn chế. Điều này dẫn đến tình trạng một CBTD phải quản lý nhiều khách hàng nên không thể quản lý tốt, kiểm soát chặt chẽ tình hình các khoản vay của khách hàng.

→ Tóm lại, việc mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Navibank hiện nay là vấn đề được quan tâm hàng đầu. Để làm được điều này, Ngân hàng cần tìm hiểu những đặc thù của từng loại hình kinh doanh của doanh nghiệp, những vấn đề tồn tại trong hoạt động cấp tín dụng và quản lý RRTD khi cho vay và nguyên nhân của những tồn tại trên, từ đó có những biện pháp tích cực để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và giảm bớt RRTD.

Kết luận chương 2

Trong nhiều năm qua, Navibank luôn phấn đấu để trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu của Việt Nam và đã có những thành công bước đầu khả quan. Tuy nhiên, trong năm 2008, chất lượng tín dụng của Navibank đang bị giảm sút, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cao và có xu hướng tăng lên. Mặc dù trong năm 2009 tình hình có nhiều biến chuyển theo hướng tích cực nhưng yêu cầu nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng vẫn là yêu cầu hết sức cấp bách và là một thách thức thực sự đối với ngân hàng TMCP Nam Việt trong nỗ lực tăng trưởng tín dụng an toàn và hiệu quả. Chương hai của khóa luận đã nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh, thực trạng rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt, từ đó làm cơ sở khoa học thực tiễn cho các giải pháp, đề xuất ở chương ba.

3.1. TRIỂN VỌNG VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NAVIBANK:

3.1.1. Phân tích SWOT:

❖ Những điểm mạnh :

– Các cổ đông chiến lược có tiềm lực tài chính vững mạnh như Tập đoàn dệt may Việt Nam, Công ty CP Đại lý Liên hiệp Vận chuyên, Tập đoàn đầu tư Sài Gòn.

– Đội ngũ cán bộ, nhân viên trẻ, năng động, được đào tạo chính quy, sẵn sàng tiếp thu kiến thức mới.

– Mạng lưới giao dịch rộng khắp, có 80 điểm giao dịch (kế hoạch cuối năm 2010 đạt 100 điểm giao dịch) tập trung tại 24 tỉnh/thành phố lớn trên cả nước, tạo thuận lợi cho khách hàng khi đến giao dịch.

– Có điều kiện để phát triển khách hàng trong các khu công nghiệp do các cổ đông của Ngân hàng làm chủ đầu tư.

❖ Những điểm yếu :

– Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới chưa được đầu tư đúng mức, chưa phù hợp với quy mô hoạt động của ngân hàng.

– Chưa có chính sách giá độc lập mà chủ yếu dựa vào sự điều chỉnh giá của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

– Công tác nghiên cứu thị trường chưa được quan tâm đúng mức để phân khúc, lựa chọn thị trường phù hợp dẫn đến chính sách chăm sóc khách hàng còn nhiều hạn chế.

– Là ngân hàng mới so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường nên chi phí hoạt động của ngân hàng đặc biệt là chi phí khấu hao tài sản còn cao dẫn đến kém cạnh tranh trong chính sách giá. Mạng lưới giao dịch rộng nhưng một số đơn vị (chi nhánh, phòng giao dịch) mới thành lập nên cần có thời gian mới đóng góp vào lợi nhuận chung của ngân hàng.

❖ Những cơ hội :

- Việt Nam có tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5.32% trong năm 2009 và là nước có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong khu vực Đông Nam Á.
- Số lượng doanh nghiệp mới thành lập, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy mô hoạt động vừa và nhỏ rất lớn (trên 83000 doanh nghiệp được thành lập trong năm 2009).
- Việt Nam có dân số gần 87 triệu và theo thống kê chỉ mới có gần 20% người dân sử dụng dịch vụ ngân hàng, chủ yếu tập trung tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.
- Các ngân hàng nước ngoài chịu ảnh hưởng nghiêm trọng từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu.
- Tâm lý của người dân thích giao dịch với các ngân hàng Việt Nam cũng sẽ là yếu tố thuận lợi để các ngân hàng trong nước quan tâm khai thác.

❖ Những thách thức :

- Thị trường tài chính tiền tệ còn chịu nhiều ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế nên dự báo sẽ còn nhiều biến động phức tạp, khó lường trước.
- Người dân Việt Nam và các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn thói quen cất giữ và thanh toán bằng tiền mặt và chưa thấy được các tiện ích của việc thanh toán không dùng tiền mặt.
- Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng trong nước còn nhiều hạn chế so với các ngân hàng nước ngoài về quy mô vốn, công nghệ, kỹ năng quản trị điều hành và quản lý rủi ro.

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới:

Trong năm 2010, Ngân hàng TMCP Nam Việt xác định tiếp tục theo đuổi mục tiêu chiến lược đã lựa chọn là trở thành ngân hàng thương mại bán lẻ chuẩn mực hàng đầu Việt Nam. Tuy nhiên, để có thể đạt được mục tiêu chiến lược trong thời gian sớm nhất và với chi phí hợp lý nhất, Ngân hàng TMCP Nam Việt cần thiết

phải xác định cho riêng mình chiến lược kinh doanh một cách cụ thể. Trên cơ sở chiến lược kinh doanh chung đã được xác định, các kế hoạch kinh doanh của từng bộ phận như kế hoạch tài chính, kế hoạch Marketing, kế hoạch nhân sự,... được xây dựng và triển khai thực hiện nhưng vẫn đảm bảo tính thống nhất về mục tiêu chiến lược trở thành ngân hàng thương mại bán lẻ chuẩn mực hàng đầu Việt Nam, hoạt động đa năng – đa lĩnh vực dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại cùng với đội ngũ cán bộ nhân viên thân thiện và tinh thần trách nhiệm cao.

Các mục tiêu chủ yếu năm 2010 của toàn hệ thống Navibank:

Chỉ tiêu	Năm 2010
<i>Vốn điều lệ</i>	3000 tỷ đồng
<i>Lợi nhuận trước thuế</i>	350 tỷ đồng
<i>Tổng tài sản</i>	27.000 tỷ đồng
<i>Dư nợ cho vay khách hàng</i>	17.000 tỷ đồng
<i>Huy động tiền gửi khách hàng</i>	18.800 tỷ đồng
<i>Số chi nhánh và phòng giao dịch mới</i>	21

Bên cạnh đó Navibank còn có những định hướng trong giai đoạn 2010-2013 như sau:

Trên cơ sở nhận định các điểm mạnh, điểm yếu và cơ hội, thách thức nêu trên, để tận dụng tốt các lợi thế sẵn có như các cổ đông chiến lược có tiềm lực tài chính vững mạnh, mạng lưới kênh phân phối rộng khắp, khả năng am hiểu thị trường trong nước,... để có thể thực hiện thành công mục tiêu chiến lược trở thành Ngân hàng thương mại bán lẻ chuẩn mực hàng đầu Việt Nam, các chiến lược kinh doanh được đề nghị cùng phối hợp thực hiện trong giai đoạn 2010 – 2013 bao gồm:

- Chiến lược thâm nhập thị trường: chiến lược duy trì thị phần hiện tại, tập trung giải quyết vấn đề gia tăng thị phần của Ngân hàng trên các thị trường hiện có.

Chiến lược này được thực hiện thông qua kế hoạch quảng cáo, khuyến mại, quan hệ công chúng,... nhằm gia tăng khả năng nhận biết cũng như tạo điều kiện thuận lợi để khách hàng sử dụng dịch vụ tài chính của Ngân hàng. Để thực hiện thành công chiến lược này, Ngân hàng dự tính sẽ sử dụng khoảng 10% tổng chi phí quản lý hàng năm của Ngân hàng cho hoạt động chiêu thị.

– Chiến lược phát triển thị trường (mở rộng mạng lưới hoạt động): bên cạnh việc tập trung cho công tác đánh giá, đẩy mạnh hoạt động các kênh phân phối hiện tại nhằm hỗ trợ một các hữu hiệu trong hoạt động kinh doanh, chiến lược phát triển thị trường tập trung giải quyết vấn đề đa dạng hóa hệ thống kênh phân phối (bao gồm kênh phân phối truyền thống lẫn các kênh phân phối ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại) tại các thị trường mới nhằm đón đầu và chiếm lĩnh thị trường. Tiếp tục phát triển mạng lưới một cách chọn lọc trên các địa bàn trọng điểm đông dân cư, có tiềm năng phát triển mạnh về công nghiệp, dịch vụ. Dự kiến hàng năm, Ngân hàng sẽ mở mới từ 20 đến 30 điểm giao dịch.

– Chiến lược phát triển sản phẩm: tạo sự khác biệt cho các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng bằng việc ứng dụng công nghệ hiện đại để tăng tính chính xác, an toàn, bảo mật, nhanh chóng trong quá trình giao dịch. Ngân hàng sẽ chủ động đầu tư cho hoạt động nghiên cứu khảo sát nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để phục vụ cho công tác thiết kế sản phẩm nhằm tạo ra những sản phẩm dịch vụ chủ đạo, nổi bật dẫn đầu trong từng nhóm khách hàng. Sản phẩm dịch vụ tài chính của Ngân hàng phải được thiết kế theo hướng mở, đảm bảo tính linh hoạt cần thiết nhằm đáp ứng nhu cầu khác biệt của khách hàng.

3.1.3. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng trong thời gian tới:

Trong giai đoạn 2007 -2009, tổng dư nợ tín dụng của Navibank vẫn tăng đều mặc dù nền kinh tế năm 2008 không khả quan, có nhiều biến động không thể biết trước. Điều này đã chứng tỏ các nhà lãnh đạo của Navibank có năng lực quản lý tốt, có thể thích nghi với các điều kiện thay đổi của thị trường. Sang năm 2010, Navibank có chủ trương tiếp tục duy trì và phát triển hoạt động tín dụng như sau:

- Đẩy mạnh hoạt động tín dụng, đặc biệt là gia tăng (tối thiểu 70,00%) tỷ trọng các khoản vay thuộc đối tượng áp dụng lãi suất thỏa thuận trên tổng dư nợ để đảm bảo mức chênh lệch lãi suất bình quân đầu vào – đầu ra tối thiểu đạt 4%/năm.
- Tập trung tăng trưởng quy mô hoạt động bằng cách giao kế hoạch kinh doanh cụ thể cho từng chi nhánh, phòng giao dịch, trong đó, phòng giao dịch phải đạt mức quy mô hoạt động tối thiểu.
- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng; thực hiện các biện pháp cứng rắn để đốc thúc thu hồi nợ kết hợp với việc xử lý tài sản bảo đảm của các khoản nợ xấu khi cần thiết để đảm bảo nguồn thu gốc, lãi cho Ngân hàng.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT:

3.2.1. Nâng cao chất lượng tín dụng:

3.2.1.1. Hoạt động huy động vốn:

Để hoạt động cho vay tốt đòi hỏi ngân hàng phải có nguồn vốn đủ mạnh, trong đó, vốn lưu động là yếu tố rất cần thiết đối với ngân hàng. Nếu ngân hàng tổ chức thực hiện tốt công tác huy động vốn thì không những mở rộng được công tác cho vay mà càng mang đến cho ngân hàng ngày càng nhiều lợi nhuận. Để tăng cường nguồn vốn huy động cần thực hiện một số biện pháp:

- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn để thu hút khách hàng đến gửi tiền. Phát triển các dịch vụ mới như thẻ thanh toán, thẻ ATM.
- Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu tiện ích ngày càng cao của khách hàng; cung cấp cho họ những phương tiện thanh toán thuận lợi, nhanh, an toàn và chính xác, hoàn thiện hệ thống mạng vi tính để có thể rút và gửi tiền ở bất cứ chi nhánh nào.
- Tăng cường hoạt động marketing ngân hàng. Mở rộng phạm vi hoạt động ra khắp cả nước.
- Xây dựng đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, giao tiếp tốt và nắm vững chuyên môn nghiệp vụ nhằm giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới.

- Thực hiện đảm bảo tiền gửi cho khách hàng

3.2.1.2. Hoạt động cho vay:

– Đa dạng hoá các hình thức cấp tín dụng: ngân hàng cần sử dụng nhiều phương thức cho vay để tăng doanh số cũng như khách hàng vay tại đơn vị mình. Các sản phẩm tín dụng có tiện ích cũng như sự thuận tiện khi sử dụng sẽ dễ dàng được khách hàng chấp thuận hơn. Chú trọng mở rộng sản phẩm về: hạn mức, hạn mức dự phòng, thấu chi, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh....

– Thực hiện hoàn chỉnh quy trình tín dụng có ý nghĩa quan trọng trong việc hạn chế sai sót, hạn chế khả năng rủi ro và nâng cao chất lượng từng khoản vay. Các quy trình tín dụng đã được ban hành khá chặt chẽ và cụ thể hoá theo từng loại tín dụng. Tuy nhiên cần phải chi tiết hơn với từng khoản vay, từng loại khách hàng.

– Có quy trình thẩm định phương án vay vốn khoa học, hợp lý, đánh giá tương đối chính xác đầu vào và đầu ra của phương án vay vốn để đảm bảo khả năng hoàn trả vốn vay. Điều chỉnh kỳ hạn nợ phù hợp với thị trường và đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

– Thủ tục giấy tờ đơn giản, gọn nhẹ nhưng phải đảm bảo tính an toàn cho khách hàng cũng như ngân hàng. Tùy theo quy mô khoản vay; đối tượng cho vay; loại vay; cường độ cạnh tranh mà NH cần giảm bớt một số thủ tục. Nhưng có hai thủ tục tuyệt đối không được bớt là giấy đề nghị vay và hồ sơ pháp lý.

– Triển khai công tác khách hàng thăm dò ý kiến khách hàng, để đánh giá chất lượng dịch vụ NH cung cấp và có cơ sở điều chỉnh hoạt động NH, chính sách KH cho phù hợp với tình hình chung và đáp ứng hơn nữa những yêu cầu của KH. Tìm cách tiếp cận trực tiếp với khách hàng để hiểu rõ nguyện vọng, nhu cầu về vốn và các dịch vụ mà KH cần. Từ đó tư vấn, hướng dẫn các phương thức cũng như điều kiện vay vốn phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

– Tăng cường phối hợp chặt chẽ với trung tâm thông tin tín dụng nhằm mục đích giúp cho ngân hàng có thêm thông tin cần thiết để làm cơ sở cho việc đầu tư tín dụng có hiệu quả, tránh thất thoát vốn, ngăn ngừa phát sinh nợ quá hạn.

3.2.2. Những giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt:

Lợi nhuận và rủi ro là hai mặt của một vấn đề: muốn có lợi nhuận, phải chấp nhận rủi ro. Nếu không chấp nhận rủi ro, sẽ không bao giờ thu được lợi nhuận. Sự đối mặt và chịu sự tác động của rủi ro có thể ảnh hưởng xấu đến NH, thậm chí bị phá sản và loại ra khỏi thị trường.

3.2.2.1. Phân loại khách hàng:

Là một yêu cầu bắt buộc khi xác định giới hạn tín dụng đối với khách hàng. Đây là một phương pháp lượng hoá rủi ro của khách hàng thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm.

Đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài, các chỉ tiêu đánh giá xếp hạng doanh nghiệp phải bổ sung chỉ tiêu tham chiếu đến khả năng tài chính và hoạt động của chủ đầu tư ở nước ngoài.

Đối với khách hàng là các công ty cổ phần đã thực hiện niêm yết trên thị trường chứng khoán thì xu hướng biến động thị giá cổ phiếu cũng cần được xem là một chỉ tiêu tham chiếu khi xếp hạng doanh nghiệp.

Khi xếp hạng khách hàng dựa vào:

- Tính cách, trách nhiệm và độ tin cậy của người đứng vay
- Lịch sử nợ vay của người đi vay
- Mức độ rủi ro ngành nghề kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện
- Những biến động trong hoạt động kinh doanh của khách hàng
- Chất lượng của các chiến lược kinh doanh

- Tài sản đảm bảo

3.2.2.2. Trong công tác thẩm định, xét duyệt cho vay:

Thẩm định là khâu quan trọng để giúp ngân hàng đưa ra quyết định đầu tư một cách chính xác, từ đó nâng cao chất lượng các khoản vay, hạn chế nợ quá hạn phát sinh, bảo đảm hiệu quả tín dụng vững chắc. Do đó, Navubank cần:

- Hoàn thiện công tác thẩm định trên cơ sở đổi mới đồng bộ mô hình tổ chức, hoàn thiện quy chế, quy trình và cách thức tổ chức thẩm định. Trong công tác thẩm định cần vận dụng nguyên tắc 6C để đánh giá khách hàng.

- Nâng cao trình độ thẩm định của CBTD, đặc biệt là thẩm định tư cách của khách hàng vì điều này có ảnh hưởng rất lớn đến thiện chí hoàn trả tiền vay của khách hàng.

- Thường xuyên cập nhật các thông tin về kinh tế, kỹ thuật, các thông tin dự báo phát triển của các ngành, giá cả trên thị trường, tỷ suất lợi nhuận bình quân của một ngành, của các loại sản phẩm... để phục vụ cho công tác thẩm định.

- Đặc biệt quan tâm đến thực trạng và chiều hướng biến động trong tương lai của thị trường kinh doanh mà sản phẩm doanh nghiệp tham gia. Xem xét hệ số sinh lời của đồng vốn đầu tư mà doanh nghiệp thu được.

3.2.2.3. Nâng cao hiệu quả trong việc thu thập và sử dụng thông tin trong hoạt động tín dụng:

Thông tin đầy đủ, chính xác về khách hàng, về thị trường, có vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng cho vay, hạn chế rủi ro. Cần thực hiện có hiệu quả các khâu sau đây:

- Thu thập thông tin về khách hàng: hiện nay, việc khai thác thông tin về khách hàng thường qua BCTC trong các năm gần đây của khách hàng (doanh nghiệp). Các BCTC do khách hàng lập thường không qua kiểm toán, hoặc nếu có nhưng chậm, không đủ, không chính xác. Do vậy đối với CBTD, bên cạnh việc thu thập thông tin từ khách hàng cần thu thập thêm thông tin thứ cấp từ:

- + Các đối tác của khách hàng

- + Từ những ngân hàng mà khách hàng có quan hệ. Tăng cường sự hợp tác giữa các ngân hàng trong vấn đề chia sẻ thông tin.
- + Từ cơ quan quản lý khách hàng
- + Từ trung tâm phòng ngừa rủi ro của NHNN (CIC)
- Thu thập thông tin từ thị trường: bên cạnh các thông tin thu thập được về khách hàng, CBTD cần phải khai thác thông tin mang tính chất thị trường về sản phẩm khách hàng kinh doanh như dự toán tình hình cung cầu, giá cả sản phẩm, TSDB.
- Phân tích xử lý thông tin: CBTD phải tập trung phân tích, đánh giá xếp loại tín dụng doanh nghiệp dựa trên các thông tin thu thập được để làm căn cứ khi xem xét quyết định cho vay, nhằm hạn chế rủi ro.

3.2.2.4. Không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ CBTD:

Tín dụng là hoạt động chính mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Mặt khác, hoạt động tín dụng có hiệu quả hay không còn phụ thuộc vào trình độ của nhân viên tín dụng. Do đó, để nâng cao hiệu quả hoạt động, Navibank cần có những biện pháp để góp phần cải thiện chất lượng đội ngũ CBTD. Cụ thể như:

- Việc đào tạo CBTD phải được coi là thường xuyên. Bên cạnh đó công tác tuyển dụng mới phải đảm bảo đúng quy trình, yêu cầu công việc. (phải được đào tạo chính quy, đúng chuyên ngành, có khả năng ngoại ngữ, tin học, có phẩm chất đạo đức, hiểu biết về xã hội và có khả năng giao tiếp)
- Công tác đào tạo cần tập trung vào một số vấn đề như tăng cường hình thức đào tạo tập trung, kết hợp hình thức tập huấn tại chỗ. Phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, tự nâng cao nhận thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tránh sự tụt hậu trước sự thay đổi của nền kinh tế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng.
- Có chính sách khen thưởng cho các nhân viên tín dụng giỏi, có trình độ nghiệp vụ tốt, có tinh thần trách nhiệm trong công việc nhằm động viên tinh thần, khuyến khích CBTD tránh xảy ra rủi ro đạo đức nghề nghiệp. Đồng thời cũng phải

kiên quyết phê bình, kỷ luật và cuối cùng là sa thải đối với những CBTD sa sút về phẩm chất hoặc không có khả năng chuyên môn gây ảnh hưởng xấu đến công việc.

3.2.2.5. Tăng cường công tác quản lý hạn chế rủi ro tín dụng:

– Mở rộng hoạt động tín dụng phải đi đôi với quản lý phòng ngừa rủi ro tín dụng. Đây là việc làm thật sự cần thiết đối với Navibank trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Cụ thể: đầu tư, thiết lập hẳn một bộ phận chuyên nghiên cứu dự báo kinh tế tầm vĩ mô ngắn hạn, trung và dài hạn để có khả năng đề ra chiến lược đầu tư, mở rộng hoạt động tín dụng.

– Nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm phòng ngừa rủi ro thuộc bộ phận quản lý rủi ro.

– Tăng cường giám sát sử dụng vốn vay, tránh trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không trả nợ mà sử dụng vào việc khác, khi nợ đến hạn không có khả năng trả. Trong đó đặc biệt thực hiện:

+ Kiểm tra thường xuyên và đột xuất

+ Thay đổi nội dung kiểm tra, không chỉ kiểm tra mục đích vay mà còn các yếu tố khác như TSĐB, pháp lý, uy tín...

+ Sau khi kiểm tra, phải xử lý kết quả kiểm tra bằng cách đánh giá lại xếp hạng khách hàng và xử lý

– Nâng cao vai trò kiểm tra, kiểm soát nội bộ nhằm ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng; phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức do CBTD gây ra.

– Tăng cường năng lực quản trị điều hành, tinh thần trách nhiệm; nắm chắc lĩnh vực nghiệp vụ và khách hàng phụ trách; nhất là những khách hàng đang có dấu hiệu khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

– Tổ chức kênh thông tin thông suốt từ ban giám đốc đến từng CBTD, đảm bảo mọi phản ánh của ban giám đốc đều được truyền đạt đúng, đầy đủ đến mọi CBTD và mọi phản ánh của doanh nghiệp đều được trình báo với ban giám đốc kịp thời.

3.2.2.6. Biện pháp giải quyết nợ có vấn đề và nợ quá hạn :

3.2.2.6.1. Biện pháp giải quyết nợ có vấn đề:

– Khi khách hàng có dấu hiệu phát sinh nợ xấu, phải tìm hiểu nguyên nhân để có giải pháp thích hợp. Có biện pháp xử lý ngay từ đầu như quản lý kho hàng, kho nguyên vật liệu, phong tỏa tài sản, tiến hành khởi kiện sớm nên khả năng thu hồi nợ rất cao do máy móc thiết bị lúc này còn đang hoạt động có giá hơn lúc đã bị bỏ hoang.

– Cần phải xây dựng hệ thống thẩm định nợ có vấn đề để thúc đẩy nhanh việc xử lý nợ tồn đọng tại ngân hàng.

– Giúp đỡ thu hồi các khoản nợ bị chiếm dụng của khách hàng.

– Tư vấn thêm cho khách hàng.

– Nhận thêm tài sản thế chấp hoặc sự bảo lãnh.

3.2.2.6.2. Biện pháp giải quyết nợ quá hạn:

Biện pháp khai thác: áp dụng để xử lý những khoản nợ quá hạn thuộc loại khó đòi giống như một chương trình phục hồi.

– Ngân hàng hướng dẫn, tư vấn khách hàng những vấn đề: khả năng tạo ra sản phẩm và lợi nhuận.

– Gia hạn điều chỉnh lại kỳ hạn để giảm được quy mô hoàn trả trước mắt, cho vay tiếp để tăng sức mạnh tài chính cho người vay, khôi phục lại cho sản xuất kinh doanh và tổ chức giám sát.

– Quản lý chặt chẽ ngân quỹ chi tiêu, khuyến bán bớt tài sản có giá trị, giảm lượng hàng tồn kho.

– Đề nghị khách hàng nên cải tạo hệ thống sản xuất kinh doanh, tổ chức lại sản xuất, thay đổi thiết bị, máy móc và công nghệ. Khuyến khích khách hàng thu hồi những khoản nợ trả chậm bằng cách đẩy mạnh tiến trình thu hồi khoản phải đòi, giảm tối đa lượng vốn bị chiếm dụng.

– Trực tiếp giúp đỡ khách hàng khi gặp khó khăn tài chính như cấp thêm tín dụng để phục hồi sản xuất kinh doanh.

Cuối cùng nếu tình thế không thể giải quyết được thì tiến hành thanh lý tài sản.

3.2.2.7. Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng:

CBTD tiến hành đối chiếu phân tích tình hình sử dụng vốn vay, tính toán xác định nguồn thu, đánh giá khả năng trả nợ trên cơ sở đó làm cam kết và tiến độ trả nợ cụ thể với khách hàng, thông qua thứ tự ưu tiên: thu từ phương án, dự án kinh doanh (nguồn thu thứ nhất) tiếp đến thu từ phát mại TSĐB (nguồn thu thứ hai hay còn gọi là nguồn dự phòng) và cuối cùng là thu từ nguồn thu khác như: từ sản xuất kinh doanh, từ nguồn tài trợ, vốn khác

Nguồn thu thứ nhất:

Khi thẩm định, CBTD đã cùng khách hàng tính toán xác định chu kỳ kinh doanh, dòng tiền của phương án, dự án, hoặc nguồn trả nợ khác để thống nhất thời hạn cho vay, kỳ hạn nợ. CBTD phải phối hợp với khách hàng để làm rõ nguyên nhân. Nếu do năng lực thẩm định của CBTD yếu kém dẫn đến xác định thời hạn cho vay sai hoặc do nguyên nhân khách quan thì ngân hàng cùng doanh nghiệp bàn bạc điều chỉnh hoặc gia hạn nợ cho phù hợp. Nếu không vì lý do trên, CBTD phải cùng đơn vị đối chiếu dòng tiền giải ngân để xác định cụ thể hình thái biểu hiện của tiền vay. Trong qua trình đối chiếu nếu:

- Vốn nằm ở khâu nguyên vật liệu: phải yêu cầu khách hàng hạch toán, xác định lại nếu thấy không cần thiết sử dụng hoặc không thể sử dụng được phải bán để trả nợ ngân hàng.
- Vốn vay đang nằm trên dây chuyền sản xuất: phải xem xét từng trường hợp cụ thể để có biện pháp quản lý và kế hoạch đầu tư thích hợp.
- Vốn vay ở khâu thành phẩm, hàng hoá: phải xem xét lại khâu tiêu thụ.
- Vốn đang nằm ở khâu hàng gửi bán: đề nghị khách hàng kiểm tra, đối chiếu lại.

– Vốn vay đang ở công nợ phải thu: yêu cầu khách hàng rà soát, đối chiếu với hợp đồng mua bán để biết được khoản nợ đã quá hạn hay chưa? Có khả năng thu hồi hay không?

Trong qua trình xác định nguồn thu, đánh giá khả năng thu, làm cam kết với khách hàng về tiến độ trả nợ, CBTD cần kết hợp đánh giá, kiểm tra tính chính xác của các số liệu, xu hướng phát triển để có kế hoạch đầu tư đúng đắn, đảm bảo an toàn, hiệu quả.

Thu từ tài sản đảm bảo:

Để đánh giá nguồn thu này, CBTD cùng khách hàng phải rà soát lại tính pháp lý của tài sản, thực trạng tài sản, thủ tục và khả năng bán, chuyển nhượng và tranh thủ sự ủng hộ của các cơ quan chức năng xử lý thu hồi nợ vì càng để lâu càng khó xử lý, tài sản càng xuống cấp, mất giá trị.

Thu từ nguồn khác:

Thu từ sản xuất kinh doanh: Doanh nghiệp chỉ có thể lấy một phần lợi nhuận trả nợ còn vốn quay vòng tái sản xuất bảo đảm hoạt động bình thường.

Thu từ nguồn khác: như các nguồn kinh phí hỗ trợ từ đơn vị chủ quản, các khoản đầu tư đến hạn, bán các tài sản khác, phát hành cổ phiếu...cần phải được thẩm định, đánh giá cụ thể cho từng trường hợp.

3.2.3. Các giải pháp hạn chế tổn thất khi xảy ra rủi ro tín dụng:

3.2.3.1. Xây dựng hệ thống các chỉ tiêu cảnh báo sớm về rủi ro tín dụng:

Hệ thống các dấu hiệu cảnh báo rủi ro phản ánh quan điểm và đánh giá của ngân hàng về những dấu hiệu phản ánh khả năng hoạt động giảm sút và mức độ rủi ro tăng lên của khách hàng. Hệ thống này được xây dựng trên cơ sở các lý thuyết về quản trị rủi ro ngân hàng và cơ sở khách hàng có tính đặc thù của mỗi ngân hàng.

3.2.3.2. Tổ chức giám sát và thu hồi những khoản nợ xấu:

– Tiếp nhận toàn bộ hồ sơ khách hàng. Tiến hành phân tích tổng thể xác định nguyên nhân chủ yếu dẫn đến rủi ro.

- Tổ chức điều tra phân tích chuyên sâu, xác định chính xác mức độ rủi ro.
- Trong trường hợp đánh giá khách hàng còn khả năng phục hồi kinh doanh và trả nợ ngân hàng, đề xuất cụ thể các giải pháp phục hồi như: tái cơ cấu lại hoạt động kinh doanh, thay đổi các bộ quản lý, chuyển hướng sản xuất, cắt giảm chi phí, thanh lý các tài sản không cần thiết. Đồng thời áp dụng các biện pháp hỗ trợ.
- Trường hợp đánh giá khách hàng không còn khả năng phục hồi sản xuất kinh doanh, lựa chọn một giải pháp xử lý hữu hiệu: Bỏ sung cầm cố và giám sát tồn kho; yêu cầu chuyển giao cho NH các quyền đòi nợ; bán tài sản thế chấp, cầm cố; tiến hành các thủ tục pháp lý về phá sản doanh nghiệp.

3.3. KIẾN NGHỊ:

3.3.1. Đối với ngân hàng nhà nước Việt Nam:

3.3.1.1. Nâng cao chất lượng quản lý, điều hành:

Nâng cao chất lượng quản lý, điều hành vĩ mô của nhà nước, cần phải có kế hoạch chi tiết phù hợp thực tiễn trước khi ban hành các văn bản pháp luật, hạn chế tình trạng sai tới đâu sửa tới đó. NHNN cần rà soát lại các văn bản liên quan tới lĩnh vực ngân hàng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng, nhanh chóng hoàn thiện thống nhất đồng bộ

Tiếp tục hoàn thiện quy chế cho vay, bảo đảm tiền vay trên cơ sở bảo đảm an toàn cho hoạt động tín dụng. Hoàn thiện quy trình cấp tín dụng, phân loại nợ, trích lập dự phòng và sử dụng dự phòng rủi ro. Có cơ chế chính sách hướng dẫn cụ thể để các TCTD có thể chủ động trong việc xử lý và khai thác tài sản của khách hàng (phát mại tài sản và tự chịu trách nhiệm về việc làm của mình)

NHNN cần phải có quy định kiểm toán BCTC bắt buộc đối với Doanh nghiệp. Hiện nay, do không có yêu cầu bắt buộc phải kiểm toán BCTC của các doanh nghiệp nên ngân hàng khó xác định tính chính xác, trung thực và hợp lý của các số liệu trên BCTC mà doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng.

Ban hành quy định về tiêu chuẩn, các yêu cầu đối với hệ thống quản trị rủi ro hữu hiệu. Quy định về công tác kiểm tra, kiểm soát trong ngân hàng, hệ thống quản lý tài sản nợ/ tài sản có và hệ thống quản lý rủi ro tín dụng.

3.3.1.2. Nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC):

Cần tạo lập hệ thống thông tin tín dụng có tính hữu ích cao hơn theo hướng:

– Dựa trên cơ sở hợp tác, NHNN thực hiện kết nối kho thông tin dữ liệu giữa các ngân hàng để bổ sung, tăng tính đầy đủ và sự chính xác của kho dữ liệu, không chỉ là các dữ liệu về khách hàng mà còn các đánh giá và dự báo về ngành, làm nền tảng trong phân tích và thẩm định tín dụng.

– Dựa trên thông tin về các doanh nghiệp, ngành hàng, dự án đã cấp tín dụng, Trung tâm thông tin tín dụng cần tổng hợp và đưa ra các đánh giá, phân tích và cung cấp các thông tin hữu ích cho toàn bộ hệ thống để sử dụng trong thẩm định tín dụng. Kho dữ liệu này cần có tính mở để có khả năng tích hợp với kho dữ liệu của các ngân hàng khác nhằm đáp ứng nhu cầu hợp tác trong cạnh tranh được đặt ra trong môi trường hội nhập.

– Cần thiết lập các mối liên hệ với các tổ chức, dịch vụ cung cấp thông tin trên thế giới để có thể khai thác, mua tin khi cần thiết để đáp ứng yêu cầu thông tin từ các Chi nhánh, đặc biệt là các thông tin về tình hình tài chính, hoạt động của các công ty mẹ - đối tác ở nước ngoài của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài.

3.3.1.3. Tăng cường công tác thanh tra, giám sát:

– Nâng cao chất lượng thanh tra bằng cách nắm bắt kịp thời các nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ ngân hàng hiện đại, áp dụng công nghệ mới nhằm giám sát liên tục các ngân hàng thương mại dưới hai hình thức thanh tra tại chỗ và giám sát từ xa. Trong đó:

- + Thanh tra tại chỗ sẽ nâng cao hiệu lực cho việc xử lý các vi phạm không tuân thủ các quy định pháp luật do nguyên nhân khách quan để áp dụng các chế tài cụ thể.
- + Giám sát từ xa giúp cảnh báo kịp thời các sai phạm để các NHTM có biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

– Nghiên cứu và định hướng hoạt động phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng; tiếp thu có chọn lọc các kinh nghiệm của các nước đang phát triển giúp các NHTM tăng trưởng an toàn và có khả năng cạnh tranh với các TCTD nước ngoài.

3.3.2. Đối với Ngân hàng TMCP Nam Việt:

Mặc dù thời gian thực tập tại ngân hàng Nam Việt tương đối ngắn, Nhưng tôi luôn nhận thấy đội ngũ nhân viên làm việc nhiệt tình, tận tụy trong công việc của toàn thể nhân viên trong ngân hàng. Trong thời gian tới, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động chính, là nghiệp vụ chủ yếu mang lại thu nhập cho ngân hàng. Tuy nhiên, vấn đề rủi ro tín dụng ở NH vẫn tồn tại và còn nhiều bất cập, đòi hỏi sự quan tâm hơn nữa đến công tác quản trị rủi ro tín dụng. Sau đây, tôi xin đề xuất một số ý kiến:

3.3.2.1. Tăng cường công tác quản lý hoạt động tín dụng:

– Kịp thời triển khai việc xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hoá cao nhằm hỗ trợ cho quản trị rủi ro. Nghiên cứu, đưa vào áp dụng các mô hình quản trị rủi ro phù hợp với các quy định hiện hành, đặc điểm hoạt động của NH và thông lệ quốc tế.

– Cần phối hợp với các đơn vị liên quan thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo và bồi dưỡng kiến thức để nâng cao năng lực đánh giá, đo lường, phân tích rủi ro tín dụng cho cán bộ. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát tín dụng trong toàn hệ thống. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo phân loại mức độ rủi ro thích hợp gắn với việc đánh giá xếp loại doanh nghiệp.

3.3.2.2. Phân tán rủi ro tín dụng:

– Mở rộng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng khách hàng, tránh việc cho vay quá mức đối với một khách hàng, hạn chế rủi ro khi khách hàng gặp rủi ro không trả được nợ.

– Thực hiện bảo hiểm tín dụng dưới các loại như: bảo hiểm hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay. Hiện nay, tại Việt Nam mới chỉ có bảo hiểm tài sản được thực hiện để hạn chế rủi ro đối với TSDB ngân hàng yêu cầu đơn vị mua bảo hiểm toàn bộ giá tài sản đã làm đảm bảo cho ngân hàng và người thụ hưởng quyền bồi thường là ngân hàng.

– Đa dạng hoá lĩnh vực đầu tư, nguồn tiền ngân hàng được đầu tư vào nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau, tránh sự ảnh hưởng của chu kỳ tăng trưởng và suy thoái của các lĩnh vực kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

3.3.2.3. Đầu tư hệ thống hiện đại hoá công nghệ ngân hàng:

Chú trọng hơn nữa đến đầu tư công nghệ thông tin giúp lãnh đạo có thể quản lý tài sản, an toàn hệ thống tốt hơn, nhất là quản lý rủi ro tín dụng. Các NHTM Việt Nam đang triển khai dự án hiện đại công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán. Qua hệ thống trên, các NHTM, các chi nhánh trong cùng hệ thống có thể thông tin cho nhau về tình hình hoạt động của khách hàng có cùng quan hệ tín dụng trong hệ thống một cách nhanh nhất.

3.3.2.4. Đề xuất quy trình quản trị rủi ro tín dụng:

Trước xu thế hội nhập, các tổ chức tài chính ngân hàng sẽ phải đối phó với sự cạnh tranh cũng như nhiều loại hình rủi ro khác nhau. Tuy nhiên, tại Việt Nam, do xuất phát điểm của các ngân hàng khá thấp so với trung bình trong khu vực nên việc phải tập trung phát triển và quan tâm đến lợi nhuận được xem là ưu tiên số một. Chính vì thế, hệ thống quản lý rủi ro của các ngân hàng Việt Nam hầu như vẫn chưa được đầu tư xây dựng một cách thoả đáng và chuyên nghiệp. Đó là lí do vì sao, tỷ lệ nợ xấu cùng nhiều vấn đề phát sinh do mất khả năng kiểm soát đang trở thành bài toán chưa có lời giải tại một số ngân hàng Việt Nam hiện nay. Đây cũng là vấn đề đối với ngân hàng TMCP Nam Việt, bởi vì Navibank chưa xây dựng cho mình một quy trình quản trị rủi ro tín dụng hoàn chỉnh. Từ thực trạng đó có thể đề xuất một quy trình như sau:

Thứ nhất, nhận diện và phân loại rủi ro tín dụng: hiệu quả của việc quản trị rủi ro tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào việc phân loại rủi ro tín dụng. Phân loại rủi ro được hiểu là việc phân rủi ro thành từng nhóm riêng biệt theo dấu hiệu của chúng.

Việc phân loại rủi ro là nhằm làm rõ các chỉ số cơ bản để đánh giá tính hiệu quả của hoạt động tín dụng ngân hàng, xác định những yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến kết quả tiềm năng mà ngân hàng có thể đạt được. Bởi vì có

nhiều loại rủi ro tín dụng khác nhau không có cùng mức độ ảnh hưởng đến sự vững chắc của hoạt động tín dụng ngân hàng và hình thành từ nhiều yếu tố khác nhau, có mức độ khác nhau nên không thể cùng áp dụng một loại phương pháp đánh giá và quản trị chung.

Thứ hai, Phân tích rủi ro tín dụng: phân tích rủi ro được bắt đầu từ việc làm sáng tỏ nguồn gốc và nguyên nhân của chúng. Quan trọng nhất trong công việc này là xác định chính xác nguồn gốc của rủi ro, khả năng thiệt hại cũng như lợi nhuận từ những nghiệp vụ ngân hàng có tiềm ẩn rủi ro. Việc phân tích sẽ giúp ngân hàng lựa chọn kịp thời giải pháp tối ưu trong nhiều giải pháp khác nhau.

Thứ ba, đánh giá rủi ro, tính toán và cân nhắc các mức độ rủi ro và mức độ chịu đựng tổn thất khi rủi ro xảy ra, tạo điều kiện cho các nhà quản trị ngân hàng xác định đại lượng của rủi ro ngân hàng, để quyết định rủi ro nào NH có thể kiểm soát được và những rủi ro nào không thể kiểm soát. Đối với những rủi ro có thể kiểm soát, NH phải đánh giá liệu có chấp nhận rủi ro này hay không, mức độ giảm thiểu rủi ro mà NH muốn đạt được thông qua quá trình kiểm soát. Đối với rủi ro không kiểm soát được, NH phải chấp nhận.

– Đối với tổn thất không thể dự đoán được: để đối phó với loại rủi ro này, ngân hàng phải có tiềm lực mạnh về vốn chủ sở hữu. Do đó, tỷ lệ bảo đảm về vốn luôn là mối quan tâm hàng đầu khi đánh giá tính ổn định và xếp loại đối với ngân hàng.

– Đối với tổn thất có thể dự đoán được: NH phải tìm cách lượng hoá những tổn thất dự kiến và tiến hành trích lập quỹ dự phòng rủi ro.

Mô hình lượng hoá rủi ro tín dụng làm cơ sở cho việc trích lập dự phòng rủi ro: trên cơ sở mô hình tính toán dựa vào hệ thống cơ sở dữ liệu nội bộ.

$$\text{Tổn thất dự đoán} = \begin{matrix} \text{Xác suất} \\ \text{khách hàng} \\ \text{không trả} \\ \text{được nợ} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{Dư nợ tại} \\ \text{thời điểm} \\ \text{không trả} \\ \text{được nợ} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{Tỷ lệ tổn thất} \\ \text{dự tính trên} \\ \text{tổng khoản} \\ \text{nợ vay} \end{matrix}$$

Cơ sở để tính xác suất khách hàng không trả được nợ là dữ liệu về nợ và tình trạng nợ của khách hàng trong quá khứ

$$\text{Dư nợ tại thời điểm không trả} = \text{Mức dư nợ bình quân} \times \text{Hạn mức tín dụng chưa sử dụng bình quân} \times \text{Tỷ trọng phần hạn mức tín dụng có nhiều khả năng khách hàng rút thêm tại thời điểm không trả được nợ}$$

$$\text{Tỷ lệ tổn thất dự tính} = \frac{\text{Dư nợ tại thời điểm không trả được nợ} - \text{Số tiền có thể thu hồi}}{\text{Dư nợ tại thời điểm không trả được nợ}}$$

Nhìn chung mô hình này khó áp dụng trên thực tế vì tính toán phức tạp nhưng nó có ưu điểm là dữ liệu tương đối chính xác tổn thất xảy ra.

Thứ tư, cảnh báo và giảm thiểu rủi ro: Cơ chế điều tiết nội bộ rủi ro ngân hàng là một hệ thống giảm thiểu tối đa những ảnh hưởng tiêu cực của rủi ro do bản thân ngân hàng xây dựng, lựa chọn và thực hiện. Hệ thống này hình thành trên phương pháp sau:

- Xây dựng những phương pháp phòng chống rủi ro từ xa đối với từng loại nghiệp vụ cụ thể.
- Xây dựng cơ chế giới hạn rủi ro thông qua các quy định giới hạn mức độ rủi ro cho phép cũng như đối với các nghiệp vụ ngân hàng.
- Đa dạng hoá các hình thức kinh doanh
- Phân bổ rủi ro cho các đối tác thông qua nghiệp vụ ngân hàng.
- Tự bảo hiểm bằng việc trích lập dự phòng rủi ro.

Thứ năm, giám sát và kiểm tra: để phối hợp giữa việc thực hiện mục tiêu của ngân hàng và việc kiểm tra mức độ rủi ro tín dụng cần phải xây dựng một hội đồng kiểm tra và quy chế về chính sách kiểm tra rủi ro. Việc thực hiện giám sát các chương trình kiểm tra rủi ro cho thấy: để nâng cao tính hiệu quả của các chương trình kiểm tra rủi ro đòi hỏi việc xây dựng những tiêu chuẩn đối với các chương trình này, trong đó bao gồm việc lựa chọn và phân tích thông tin.

Hội đồng quản trị phải có trách nhiệm phê duyệt và định kỳ xem xét lại chiến lược rủi ro tín dụng và những chính sách rủi ro tín dụng quan trọng của ngân hàng. Ban giám đốc có trách nhiệm thực hiện chiến lược rủi ro tín dụng và xây dựng các chính sách, quy chế để xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng. Ngân hàng phải xác định và quản trị rủi ro tín dụng đối với toàn bộ sản phẩm và hoạt động của ngân hàng.

Trong quản trị rủi ro tín dụng, NH cần thực hiện quản trị rủi ro đối với từng khoản tín dụng và đối với toàn bộ danh mục tín dụng. Quản trị rủi ro tín dụng đối với từng khoản tín dụng đòi hỏi kiến thức cụ thể về hoạt động kinh doanh và điều kiện tài chính của đối tác trong khi quản trị rủi ro danh mục tín dụng yêu cầu kiến thức bao quát toàn diện để giám sát toàn bộ thành phần và chất lượng danh mục tín dụng. NH cần phải có hệ thống giám sát chất lượng của toàn bộ danh mục tín dụng phù hợp với tính chất, quy mô và tính phức tạp của danh mục tín dụng.

NH cần có hệ thống thông tin và kỹ thuật phân tích có khả năng đo lường được rủi ro trong tất cả các hoạt động nội và ngoại bảng cân đối tài sản. Hiệu quả của quy trình đo lường rủi ro tín dụng phụ thuộc nhiều vào chất lượng của hệ thống thông tin quản lý. Việc đo lường RRTD cần xét tới các yếu tố như: tính chất của khoản tín dụng, các điều kiện tài chính và hợp đồng như thời hạn, lãi suất tham chiếu, rủi ro thất thoát có thể xảy ra cho đến khi đến hạn khoản vay do những biến động của thị trường, tài sản thế chấp hoặc bảo lãnh, xếp hạng tín dụng nội bộ... Để bù đắp RRTD, ngân hàng thu lãi tiền vay theo lãi suất đủ để trang trải các chi phí đầu vào và công thêm phần lãi của ngân hàng. Mức lãi suất các ngân hàng áp dụng cho thấy mức độ rủi ro mà ngân hàng phải chịu. Trong điều kiện cạnh tranh hiện

nay thì mức lãi giảm xuống, vì vậy, các ngân hàng cần phải đảm bảo rằng đầu tư của họ có chất lượng cao.

Trong công tác QTRRTD, ngoài việc xếp hạng tín dụng, xác định giới hạn tín dụng đối với khách hàng, NH còn cần phải thường xuyên xem xét khoản vay, đánh giá những thay đổi hạn mức tín dụng của khách hàng. Bên cạnh đó, NH cũng cần xác định hạn mức cho từng ngành nghề hoặc khu vực kinh tế cụ thể, cho từng vùng miền và sản phẩm cụ thể nhằm kiểm soát rủi ro tín dụng.

Như vậy, QTRRTD được xem như một hệ thống tổ chức độc lập và phức tạp với cơ cấu kiến trúc đa tầng. Một trong những vấn đề cơ bản đặt ra trong lĩnh vực quản trị rủi ro là hình thành tối ưu phương pháp phân loại RRTD và bản chất quản trị chúng sẽ cho phép chi tiết hoá trong việc phân loại rủi ro.

Kết luận chương 3

Từ thực trạng hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Nam Việt trong thời gian vừa qua, các giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tập trung xử lý những tồn tại ảnh hưởng không tốt đến chất lượng tín dụng và nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng của Navibank; đề xuất sửa đổi về cơ cấu tổ chức, quy định tín dụng, hỗ trợ thông tin... góp phần hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống. Đồng thời cũng kiến nghị NHNN một số vấn đề để tạo lập một môi trường kinh doanh và quản trị rủi ro có hiệu quả, phát triển một hệ thống tài chính ổn định và bền vững. Sự nỗ lực của ngân hàng TMCP Nam Việt cùng với sự hỗ trợ có hiệu quả của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền, công tác quản trị rủi ro tín dụng sẽ đáp ứng các yêu cầu về tăng trưởng tín dụng an toàn và hiệu quả góp phần cho sự phát triển nhanh và bền vững của nền kinh tế Việt Nam trong quá trình hội nhập.

KẾT LUẬN



Rủi ro luôn tiềm ẩn trong mọi hoạt động của cuộc sống con người, là những tình huống xảy ra mà con người không thể lường hết được dẫn đến tổn thất. Và trong hoạt động tín dụng, nguy cơ không thu hồi được nợ, xác suất khách hàng không trả nợ gốc và lãi vay khi đến hạn là tất yếu khách quan. Cùng với những khó khăn của nền kinh tế và cuộc khủng hoảng tài chính trên phạm vi toàn cầu, chất lượng tín dụng của Ngân hàng TMCP Nam Việt cũng chịu tác động không nhỏ. Do đó nâng cao chất lượng tín dụng thông qua hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu của Navibank trong giai đoạn hiện nay. Xuất phát từ yêu cầu đó, tôi đã nghiên cứu những vấn đề lý luận về bản chất, đặc trưng, các loại hình biểu hiện và mối tương quan của rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của Navibank. Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng cũng được phân tích nhằm làm nổi bật nguyên nhân rủi ro trong mối quan hệ với các chủ thể liên quan trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Trên cơ sở đó đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Đối với Navibank, để nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng khi cho vay, các đề xuất được đưa ra trong đề tài là:

- Hoạt động tín dụng phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản để đảm bảo an toàn tín dụng.
- Có những biện pháp quản lý tốt rủi ro tín dụng khi cho vay như chính sách cho vay cụ thể theo từng loại khách hàng, tăng cường chất lượng và hiệu quả nguồn thông tin, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng và nâng cao chất lượng tài sản đảm bảo. Tham khảo kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng của các nước trên thế giới.

Rủi ro tín dụng cho dù xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hay khách quan thì cũng không thể nào loại bỏ hoàn toàn được. Ngân hàng chỉ có thể áp dụng các biện pháp nâng cao khả năng phòng ngừa và quản lý rủi ro tín dụng để kiểm soát tốt hơn rủi ro tín dụng, tránh những tổn thất to lớn khi có phát sinh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO



1. Văn bản pháp luật:

(1) Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng.

(2) Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007, luật sửa đổi bổ sung về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng.

2. Giáo trình tham khảo:

(3) TS.Hồ Diệu, 2002, *Quản trị ngân hàng*, TP.HCM, Nhà xuất bản thống kê

(4) TS.Hồ Diệu, 2003, *Tín dụng ngân hàng*, TP.HCM, Nhà xuất bản thống kê

(5) Peter.S.Rose, 2004, *Quản trị ngân hàng thương mại*, Hà Nội, Nhà xuất bản tài chính

(6) PGS.TS Nguyễn Văn Tiến, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nhà xuất bản Thông kê

(7) TS. Lê Thị Hiệp Thương, TS.Hồ Diệu, Th.S Bùi Diệu Anh(2009), *Nghiệp vụ tín dụng Ngân hàng*, NXB Phương Đông.

3. Một số tài liệu khác:

(8) Báo cáo tài chính của Navibank qua các năm 2007, 2008, 2009

(9) Tài liệu đào tạo quy trình cho vay của Navibank

(10) Báo cáo thường niên của Navibank qua các năm 2007,2008,2009

(11) Quyết định số 229c/2006/QĐ_TGD ngày 01/09/2006 của Tổng giám đốc ngân hàng TMCP Nam Việt

(12) Quyết định số 05/2006/QĐ_TGD ngày 01/09/2006 của Chủ tịch Hội đồng quản trị ngân hàng TMCP Nam Việt.

(13) Một số website:

– www.navibank.com.vn

- www.vietnamnet.com
- www.sbv.gov.vn