

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

PHẠM THỊ HOÀNG DUNG

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG
CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP
NAM Á CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nguyễn Công Phương

2012 | PDF | 102 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Phạm Thị Hoàng Dung

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	3
6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu	3
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG.....	7
1.1. RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	7
1.1.1. Khái niệm rủi ro và rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng	7
1.1.2 Phân loại rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng.....	8
1.1.3. Nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng.....	8
1.1.4. Ảnh hưởng của RRTD trong cho vay tiêu dùng đến hoạt động kinh doanh ngân hàng và nền kinh tế	11
1.2. QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NHTM.....	13
1.2.1. Quan niệm về quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NHTM	13
1.2.2. Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng.....	14
1.2.3. Sự cần thiết quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng	14
1.2.4. Nguyên tắc quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng.....	15
1.2.5. Nội dung của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng	16
1.2.6 Các biện pháp cơ bản trong quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng	28

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	31
1.3.1. Nhóm nhân tố thuộc về bản thân ngân hàng	31
1.3.2. Nhóm nhân tố thuộc về khách hàng	32
1.3.3. Nhóm nhân tố thuộc về môi trường hoạt động của ngân hàng	33
Kết luận chương 1	35
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM Á CHI NHÁNH - BÌNH ĐỊNH.....	36
2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH.....	36
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	36
2.1.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định.....	38
2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH.....	43
2.2.1. Chính sách quản trị rủi ro tín dụng và công tác tổ chức quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định	43
2.2.2. Tình hình thực hiện các nội dung quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định.....	56
2.2.3. Kết quả công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định giai đoạn 2009 – 2011	67
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH.....	69

2.3.1. Những ưu điểm đạt được trong công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định.69

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân trong công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á-Chi nhánh Bình Định.70

Kết luận chương 277

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG CHO VAY

TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CN BÌNH ĐỊNH78

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH GIAI ĐOẠN 2012 – 201578

3.1.1. Những cơ hội và thách thức đối với NH TMCP Nam Á – Chi Nhánh Bình Định trong điều kiện hội nhập78

3.1.2. Định hướng phát triển tín dụng NH TMCP Nam Á – Chi Nhánh Bình Định giai đoạn 2012-201580

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NH TMCP NAM Á - CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP80

3.2.1 Giải pháp nâng cao năng lực quản trị điều hành80

3.2.2. Giải pháp về nguồn nhân lực82

3.2.3. Các giải pháp khác85

Kết luận chương 390

KẾT LUẬN91

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN THẠC SĨ (BẢN SAO)

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
CBTD	Cán bộ tín dụng
CN	Chi nhánh
DSCV	Doanh số cho vay
DSDN	Doanh số dư nợ
DSTN	Doanh số thu nợ
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà Nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NQH	Nợ quá hạn
QHKH	Quan hệ khách hàng
QTRRTD	Quản trị rủi ro tín dụng
RRTD	Rủi ro tín dụng
TLNQH	Tỷ lệ nợ quá hạn
TMCP	Thương mại cổ phần
TM - DV	Thương mại – dịch vụ
TG. DC	Tiền gửi dân cư
TG.TCKT	Tiền gửi tổ chức kinh tế
TSDB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
1.1	Các bước trong quá trình phân tích tín dụng tiêu dùng	19
2.1	Tình hình huy động vốn từ năm 2009 – 2011	38
2.2	Hoạt động cho vay từ năm 2009 – 2011	40
2.3	Tỷ trọng dư nợ CVTD trong tổng dư nợ cho vay từ 2009 – 2011	41
2.4	Kết quả kinh doanh từ năm 2009 – 2011	43
2.5	Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn	57
2.6	Cơ cấu dư nợ CVTD theo kỳ hạn từ 2009 – 2011	58
2.7	Cơ cấu dư nợ CVTD theo sản phẩm từ 2009 – 2011	59
2.8	Cơ cấu dư nợ CVTD theo hình thức đảm bảo từ 2009-2011	62
2.9	Tình hình nợ quá hạn cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á – CN Bình Định	64
2.10	Phân loại nợ quá hạn cho vay tiêu dùng theo nhóm nợ từ 2009 -2011	66
2.11	Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của Chi nhánh	67

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Số hiệu	Tên sơ đồ	Trang
1.1	Lưu đồ các nguồn rủi ro trong quá trình xét duyệt cho vay	17
1.2	Kiểm soát tài sản thế chấp	26

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Khoảng 20 năm về trước, “cho vay tiêu dùng” chỉ là khái niệm khá mới đối với hoạt động của các tổ chức tín dụng tại Việt Nam. Khách hàng là cá nhân chỉ tìm đến nguồn vốn ngân hàng để phục vụ sản xuất kinh doanh, mở rộng sản xuất kinh doanh chứ ít ai nghĩ đến việc vay tiền ngân hàng để thỏa mãn những nhu cầu tiêu dùng như mua sắm xe hơi, sửa sang nhà cửa, hay đáp ứng những nhu cầu về học tập, nâng cao kiến thức. Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, thu nhập của người dân ngày một tăng và ổn định hơn do đó họ có nhu cầu mong muốn được hưởng thụ nhiều hơn, tiện nghi hơn. Nắm bắt được những nhu cầu đó, ngân hàng đã cung cấp cho người tiêu dùng những phương thức đạt được những mục tiêu đó sớm hơn. Vì vậy, danh mục tín dụng cá nhân của ngân hàng được mở rộng, dư nợ tín dụng cá nhân tăng lên cả về quy mô và tỷ trọng trên tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Cho vay đối với khách hàng cá nhân là một thị trường rất tiềm năng để các ngân hàng thương mại khai thác và cũng là thị trường cạnh tranh chính của các ngân hàng thương mại hiện nay. Mảng tín dụng này mang lại cho ngân hàng mức lợi nhuận cao, song đây cũng là khoản mục kinh doanh chứa đựng nhiều rủi ro. Tuy quy mô mỗi khoản vay cá nhân là nhỏ nhưng số lượng các khoản vay là lớn; khách hàng cá nhân thì đa dạng, phức tạp; thông tin tài chính về khách hàng cá nhân không rõ ràng, minh bạch như các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Hơn nữa, tình hình tài chính cá nhân và hộ gia đình có thể thay đổi nhanh chóng tùy theo tình trạng công việc hay sức khỏe của họ, do vậy việc quản trị rủi ro tín dụng đối với những khoản vay này là cần thiết và giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Sau thời gian làm việc tại ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định, em nhận thấy tín dụng trong cho vay tiêu dùng là một mảng kinh doanh quan trọng đối với ngân hàng Nam Á. Gần đây, cả nước nói chung và trên địa bàn tỉnh nói riêng đã xảy ra hàng loạt vụ tuyên bố vỡ nợ gây thất thoát rất lớn cho ngành ngân hàng. Tuy Ngân hàng Nam Á chưa có thiệt hại nào đáng kể xảy ra, nhưng cũng cho thấy công tác quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng cho vay tiêu dùng vẫn còn rất nhiều bất cập như còn chưa khách quan trong công tác thẩm định khách hàng, kiểm soát trước trong và sau khoản vay còn chưa chặt chẽ nên cần phải quan tâm nghiên cứu hơn nữa nhằm giảm thất thoát tối thiểu cho Ngân hàng. Do đó, công tác quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng tại ngân hàng có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phát triển của ngân hàng. Vì vậy việc chọn đề tài : ***“Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định”*** làm luận văn tốt nghiệp, với mong muốn hoàn thiện lý luận chuyên môn của bản thân, tiếp cận nghiên cứu thực trạng quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng và bước đầu đề xuất một số giải pháp hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu nhằm đến 2 mục tiêu sau:

- Nghiên cứu nhằm tìm hiểu thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại NHTMCP Nam Á - chi nhánh Bình Định, xác định những bất cập trong quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng.

- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu : Đối tượng nghiên cứu của luận văn là quản trị

rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng trong ngân hàng thương mại.

Phạm vi nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định. Thời gian tính từ khi thành lập chi nhánh đến hết năm 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu: các số liệu về tình hình huy động vốn, dư nợ cho vay, nợ quá hạn, lợi nhuận ... được lấy từ bảng cân đối kế toán, bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010, 2011 và định hướng phát triển của Ngân hàng trong năm 2012. Ngoài ra, còn tham khảo thêm thông tin trên các tạp chí và sách báo có liên quan đến Ngân Hàng, kết hợp với những ý kiến góp ý chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn và các cán bộ tín dụng tại đơn vị làm việc.

Phương pháp phân tích: Luận văn sử dụng phương pháp phân tích định lượng để trình bày kết quả nghiên cứu. Trên cơ sở số liệu và phương pháp xử lý số liệu nói trên, luận văn còn sử dụng phương pháp phân tích, giải thích, đánh giá nhằm đạt được mục tiêu đặt ra.

Đóng góp của đề tài

Đề tài giúp Ngân hàng nhận diện rõ hơn thực trạng quản trị rủi ro tín dụng trong thời gian qua, từng bước hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng trong thời gian tới, giúp giảm thiểu rủi ro xảy ra cho Ngân hàng và góp phần đẩy lùi nợ xấu có khả năng xảy ra tiềm ẩn từ phía khách hàng vay.

5. Bố cục của đề tài

Với đối tượng, mục đích, phạm vi nghiên cứu trên, luận văn ngoài phần mở đầu, kết luận và các phụ lục, được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý thuyết về quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng của Ngân hàng

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định .

Chương 3: Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định .

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Tại Việt Nam, hoạt động cho vay tiêu dùng của NHTM đã phát triển vào những năm 1993 – 1994, trong thời gian đầu này tập trung nhiều vào cho vay trả góp, các sản phẩm cung ứng còn rất đơn điệu. Tuy nhiên, do chưa có hành lang pháp lý rõ ràng nên hoạt động được một thời gian các ngân hàng tỏ ra rất lúng túng trong việc cấp tín dụng theo hình thức này.

Cho vay tiêu dùng là hình thức cấp tiêu dùng rất hữu ích nhằm tài trợ cho nhu cầu chi tiêu , mua sắm, sửa chữa nhà cửa...của các cá nhân, hộ gia đình. Các khoản vay này giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hoá, dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo cho họ có cuộc sống với chất lượng cao hơn như mua xe hơi, mua nhà, nghỉ ngơi, du lịch... Cho vay tiêu dùng đang được nhiều NH quan tâm đến vì nó mang lại nguồn lợi lớn cho NH , song vẫn còn rất nhiều bất cập trong vấn đề quản trị rủi ro t trong hoạt động cho vay tiêu dùng mà hiện nay các nhà quản lý vẫn đang tiếp tục hoàn thiện để hoạt động cho vay tiêu dùng phát triển mạnh mẽ , an toàn và bền vững hơn trong tương lai.

TS. Võ Thị Thuý Anh (2012) đã có nghiên cứu về cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Ngoại Thương, chi nhánh Đà Nẵng. Trên cơ sở mô hình đo lường CLDV SERVPERF và nền tảng của mô hình SERVPERF là mô hình SERVQUAL, bài viết đã xây dựng mô hình đo lường CLDV cho vay tiêu dùng của NHTM với 6 thành phần/nhân tố và 34 yếu tố. Kết quả vận dụng thực tiễn tại VCB Đà Nẵng cho thấy, các nhân tố cấu thành CLDV cho vay tiêu dùng bao gồm: năng lực phục vụ và sự thấu cảm, khả năng đáp ứng sau

khi giải ngân, độ tin cậy về quá trình cung ứng dịch vụ, giá cả cảm nhận, độ tin cậy về lời hứa với khách hàng và sự thuận tiện và phương tiện hữu hình với 29 yếu tố. Trong đó nhân tố năng lực phục vụ và sự thấu cảm có tác động mạnh nhất, tiếp theo lần lượt là nhân tố giá cả cảm nhận, độ tin cậy về lời hứa với khách hàng, sự thuận tiện và phương tiện hữu hình, khả năng đáp ứng sau khi giải ngân và cuối cùng là độ tin cậy về quá trình cung ứng dịch vụ. Do đó, để nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng, VCB Đà Nẵng nói riêng và các NHTM nói chung cần chú trọng đến các nhân tố này, đặc biệt là hai nhân tố năng lực phục vụ và sự thấu cảm và giá cả cảm nhận. Cụ thể, các NH cần chú trọng đến nâng cao năng lực chuyên môn và năng lực phục vụ của cán bộ tín dụng tiêu dùng; lãi suất cho vay và phí phải hợp lý, có tính cạnh tranh; và thời hạn cho vay linh hoạt, đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của người vay»^[1].

Theo William Jarvis và Ian C. MacMillan trên Harvard Business (2012) thì: “Việc người tiêu dùng đang vay nợ đến mức kỷ lục để mua hàng hóa và dịch vụ, mặc cho các công ty bán hàng đang khó khăn, đôi khi sẽ là mối họa chí mạng.

Khi khách hàng phải dành ra ngày càng nhiều thu nhập khả dụng của mình để chi trả các khoản nợ vay tiêu dùng trước đó, các khoản mua sắm mới cũng sụt giảm đột ngột. Nhiều người bắt đầu tuyên bố không còn khả năng thanh toán các loại thẻ tín dụng, biến các khoản mua sắm trong quá khứ thành nợ khó đòi trong hiện tại. Nên doanh số bán hàng của các cửa hiệu đã cho khách hàng mua theo hình thức vay trả góp trước đây bị sụt giảm nghiêm trọng, họ phải đóng cửa hiệu, sa thải nhân công. Việc này không chỉ ảnh hưởng đến bản thân cửa hiệu bán lẻ mà còn đến cả các nhà cung cấp và chủ cho vay của nó mà trong đó có vài công ty không còn tồn tại nữa. Cựu nhân viên cũng như các công ty khác làm ăn với những nhà cung cấp xấu số ấy

cũng cảm thấy bị ảnh hưởng.

Mở rộng viễn cảnh này ra một chút, người tiêu dùng đã phụ thuộc vào các khoản tín dụng rẻ tiền và dễ dàng đến độ điều này đã trở thành mối hiểm họa lớn chưa từng có cho nền kinh tế. Hiếm có công ty nào miễn nhiễm với rủi ro. Người tiêu dùng đang vay nợ đến mức kỷ lục để mua hàng hóa và dịch vụ, mặc cho các công ty bán hàng cho họ đang lâm vào hiểm nguy, đôi khi còn mang họa chí mạng.

Nhưng may thay, người ta có thể chuẩn đoán, phân tích và quản lý “kẻ sát nhân” này. Một bảng phân tích với các chỉ số đơn giản có thể giúp bạn nhận biết những dấu hiệu cảnh báo về rủi ro đòn bẩy tiêu dùng (Consumer Leverage Exposure - CLE) và hành động để ngăn chặn từ xa phần lớn tác động phá hoại của nó lên công ty. Nhà quản lý nào phớt lờ các dấu hiệu cảnh báo ấy và mặc cho công ty nguy khốn thì thật đáng trách”^[2].

Từ những nghiên cứu trên cho thấy , ở nước ta , nghiên cứu rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng nói chung và quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng nói riêng đối với các NHTM luôn được quan tâm và hiện nay vẫn mang tính thời sự cấp bách, cần tiếp tục hoàn thiện các luận cứ khoa học và thực tiễn. Hiện nay, khi mà một số văn bản pháp luật hướng dẫn đã ra đời thì lĩnh vực cho vay tiêu dùng ở nước ta lại đang trong xu thế rộ lên, nó đang được xem là thị trường tiềm năng lớn và có nhiều điều kiện phát triển mạnh cho các NHTM tại Việt Nam.

CHƯƠNG 1.

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG

1.1. RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm rủi ro và rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phát sinh trong quá trình cấp tín dụng của ngân hàng, biểu hiện trên thực tế qua việc khách hàng không trả được nợ hoặc trả nợ không đúng hạn cho ngân hàng. Rủi ro là yếu tố gắn liền với mọi hoạt động đầu tư nói chung, hoạt động tín dụng nói riêng. Trong nỗ lực nhằm thu được lợi nhuận, các ngân hàng không thể chối bỏ rủi ro, nghĩa là không thể không cho vay, mà chỉ có thể tìm cách làm cho hoạt động này trở nên an toàn và hạn chế đến mức tối đa những tổn thất có thể có bằng cách đề ra cho mình một chiến lược quản lý rủi ro thích hợp. Vì vậy, quản trị rủi ro tín dụng được coi là nội dung quản lý quan trọng của ngân hàng thương mại. Vậy quản trị rủi ro tín dụng là gì? “Quản trị rủi ro tín dụng là toàn bộ quá trình thẩm định, đánh giá trước khi khoản vay được phê duyệt cùng với quá trình giám sát và báo cáo việc tuân thủ những cam kết tín dụng”⁽³⁾.

Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng là một bộ phận của quản trị rủi ro tín dụng nằm trong khuôn khổ quản lý rủi ro chung của ngân hàng thương mại. Ban lãnh đạo NHTM có trách nhiệm xây dựng mục tiêu, chiến lược, nhiệm vụ kinh doanh đối với đối tượng khách hàng cá nhân, trong đó xác định rõ những rủi ro và lợi nhuận của ngân hàng, để thiết lập một hệ thống kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng cá nhân hiệu quả, giám sát các hoạt động tín dụng theo đúng quy định, đánh giá mức độ rủi ro của hoạt động tín

dụng, đưa ra các biện pháp tổ chức để hạn chế rủi ro, đặt ra các hạn mức và giám sát rủi ro.

Như vậy có thể hiểu quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng là một quá trình khởi đầu từ khi ngân hàng gặp gỡ khách hàng cá nhân; thẩm định và phê duyệt cho vay đến khi tất toán hợp đồng nhằm đảm bảo thu hồi đầy đủ gốc và lãi theo cam kết trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng cá nhân và ngân hàng.^[3]

1.1.2 Phân loại rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Hầu hết các khoản cho vay tiêu dùng là các khoản vay trung và dài hạn, với thời hạn từ 10 đến 20 năm, thậm chí 30 năm, nên có thể có rất nhiều rủi ro có thể phát sinh.^[17]

- *Rủi ro mất khả năng thanh toán của người đi vay*: Do các khoản cho vay tiêu dùng có thời hạn dài nên khả năng trả nợ phụ thuộc rất nhiều vào tình trạng sức khỏe, gia đình và công việc của người đi vay. Những rủi ro có thể xảy ra trong trường hợp này bao gồm:

+ Người đi vay bị chết hoặc bị tai nạn dẫn đến mất khả năng lao động, hoàn toàn không có khả năng trả món nợ còn lại cho ngân hàng;

+ Người vay bị tai nạn, giảm khả năng lao động hoặc thay đổi vị trí công tác dẫn đến giảm sút thu nhập không thực hiện được đầy đủ nghĩa vụ trả nợ.

- *Rủi ro do khách hàng gian lận*: Do khách hàng vay tiêu dùng là các cá nhân nên các ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn trong việc nắm bắt thông tin về khách hàng. Lợi dụng điều này khách hàng có thể cố tình gian lận để chiếm đoạt tiền vay dẫn đến rủi ro không thu hồi được vốn cho ngân hàng.

1.1.3. Nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Trong quan hệ tín dụng có hai đối tượng tham gia là ngân hàng cho vay và người đi vay. Nhưng quan hệ tín dụng này tồn tại trong một thời gian,

không gian cụ thể, tuân theo sự chi phối của những điều kiện cụ thể nhất định mà ta gọi là môi trường kinh doanh, và đây là đối tượng thứ ba có mặt trong quan hệ tín dụng. Do đó rủi ro tín dụng xuất phát từ 3 đối tượng tham gia vào quan hệ tín dụng, trong đó thì rủi ro tín dụng xuất phát từ môi trường kinh doanh gọi là rủi ro do nguyên nhân khách quan; rủi ro xuất phát từ người vay và ngân hàng cho vay gọi là rủi ro do nguyên nhân chủ quan.^[17]

a. Nguyên nhân khách quan

Môi trường kinh tế

Hoạt động kinh doanh tiền tệ là một loại hình kinh doanh đặc biệt, rất nhạy cảm, chịu tác động mạnh mẽ từ các yếu tố của nền kinh tế trong nước và thế giới. Trong thời gian qua nền kinh tế nước ta cũng như một số nước trong khu vực có những biến động gây ảnh hưởng không nhỏ đến ngành ngân hàng. Bất kỳ một biến động nào của nền kinh tế cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của Ngân hàng. Như một cá thể tự nhiên, ngân hàng "khoẻ mạnh" hay không cũng phụ thuộc rất nhiều vào môi trường kinh tế ổn định hay không.^[16]

Môi trường pháp lý

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các yếu tố pháp lý là điều kiện đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, đặc biệt là các hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại. Nhưng cũng chính vì vậy, nếu môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh thiếu đồng bộ cũng sẽ gây khó khăn, bất lợi cho cả doanh nghiệp và ngân hàng. Cơ chế, chính sách, quy hoạch của Nhà nước, của chính quyền các cấp thay đổi cũng có thể dẫn đến rủi ro khi khách hàng sử dụng vốn vay của khách hàng.^[16]

b. Nguyên nhân chủ quan

➤ Rủi ro đến từ phía khách hàng vay

Thứ nhất, do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay. Trên thực tế, khách hàng có thể gian lận ngân hàng thể

hiện qua việc sử dụng vốn vay không đúng mục đích.

Thứ hai, khách hàng gian lận, cố ý lừa ngân hàng được thể hiện qua việc cung cấp những thông tin không chính xác, hay cung cấp thông tin không đầy đủ, che giấu thông tin về bản thân như: thu nhập, quyền sở hữu tài sản. Những món cho vay trên cơ sở những thông tin giả như vậy dễ đưa đến rủi ro cho NH.

➤ Rủi ro do phía ngân hàng cho vay

Thứ nhất, rủi ro do ngân hàng không có chính sách cho vay rõ ràng, phù hợp với thực trạng nền kinh tế. Chính sách cho vay của khách hàng là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của ngân hàng đó. Một chính sách cho vay thông nhất, rõ ràng, đầy đủ và đúng đắn sẽ giúp cho cán bộ tín dụng xác định được nhiệm vụ của mình, nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng.^[3] Ngược lại khi chính sách cho vay không đầy đủ, không phù hợp với thực trạng nền kinh tế và khả năng của ngân hàng thì sẽ làm cho hoạt động tín dụng đi lệch lạc, dẫn đến việc cấp tín dụng không đúng đối tượng gây nên rủi ro tín dụng cho ngân hàng

Thứ hai, do bố trí cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Sự tiếp tay của một số cán bộ ngân hàng cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá tài sản thế chấp, cầm cố lên quá cao so với thực tế để rút tiền ngân hàng. Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng.^[3] Một cán bộ kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về mặt nghiệp vụ thì thật vô cùng nguy hiểm khi được bố trí trong công tác tín dụng.

Thứ ba, do sự thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay. Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát đồng vốn sau khi cho vay. Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ

động để đảm bảo sẽ được hoàn trả.

Thứ tư, do sự hợp tác giữa các NHTM nhằm hạn chế rủi ro chưa thực sự hiệu quả. Sự hợp tác này nảy sinh do nhu cầu quản lý rủi ro đối với cùng một khách hàng khi khách hàng này vay tiền tại nhiều ngân hàng. Trong quản trị tài chính, khả năng trả nợ của một khách hàng là một con số cụ thể, có giới hạn tối đa của nó.

Thứ năm, ngân hàng quá chú trọng về lợi tức, đặt mong muốn về lợi tức cao hơn các khoản cho vay lành mạnh, do vậy rủi ro của khoản vay càng cao.

Thứ sáu, do sự cạnh tranh không lành mạnh với các ngân hàng khác để mong muốn có tỷ trọng cho vay nhiều hơn. Cạnh tranh không lành mạnh ở đây có thể hiểu rằng ngân hàng đã bỏ qua một số bước kiểm định các khoản cho vay, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng, đáp ứng nhu cầu của khách hàng... nhằm lôi kéo khách hàng.

Thứ bảy, rủi ro do ngân hàng thiếu một cơ chế theo dõi, quản lý rủi ro, thiếu hạn mức tín dụng tối đa cho từng khách hàng thuộc các ngành nghề, địa phương khác nhau để phân tán rủi ro, chưa đủ các tiêu thức để đo lường rủi ro, rủi ro tối đa cho phép chấp nhận đối với từng khách hàng, nhóm khách hàng thuộc các ngành khác nhau.^[13]

1.1.4. Ảnh hưởng của RRTD trong cho vay tiêu dùng đến hoạt động kinh doanh ngân hàng và nền kinh tế

Đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng

Rủi ro tín dụng nói chung và rủi ro tín dụng cá nhân nói riêng xảy ra có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh làm giảm lợi nhuận kinh doanh của ngân hàng. Dù xảy ra ở mức độ nào thì rủi ro tín dụng cũng để lại những thiệt hại cho ngân hàng

+ Rủi ro tín dụng cá nhân làm cho lợi nhuận suy giảm: khi xảy ra ở

mức độ nhẹ là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi cho vay, nặng hơn là ngân hàng không thu được cả vốn lẫn lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ và mất vốn. Mặt khác ngày nay, hoạt động tín dụng cá nhân chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng tài sản có của một ngân hàng thương mại, đó là hoạt động tạo ra lợi nhuận chủ yếu của ngân hàng. Do vậy, nếu có rủi ro trong hoạt động tín dụng cá nhân thì lợi nhuận của ngân hàng sẽ giảm sút.^[3]

+ Rủi ro tín dụng cá nhân làm giảm uy tín của ngân hàng: một ngân hàng có rủi ro tín dụng cá nhân lớn thể hiện là một ngân hàng kinh doanh kém, điều này thể hiện nguy cơ bị mất vốn cao, trong khi đó, ngân hàng kinh doanh bằng nguồn vốn huy động được từ nguồn tiền gửi, tiền tiết kiệm của dân cư, do vậy dân chúng sẽ thiếu lòng tin vào khả năng kinh doanh và khả năng hoàn trả của ngân hàng. Kết quả là khả năng huy động vốn của ngân hàng gặp khó khăn.^[3]

+ Rủi ro tín dụng làm giảm khả năng thanh khoản của ngân hàng : các khoản tín dụng cá nhân có rủi ro khiến cho việc hoàn trả gặp khó khăn, trong khi đó thì ngân hàng phải thanh toán những khoản tiết kiệm, tiền gửi của dân cư khi đến hạn. Khi rủi ro tín dụng ở mức nhẹ thì ngân hàng có đủ khả năng để chi trả, nhưng khi rủi ro tín dụng xảy ra ở mức độ nghiêm trọng, khi đó uy tín của ngân hàng bị giảm sút dẫn đến việc rút tiền của dân cư tăng lên thì khả năng thanh khoản của ngân hàng bị giảm sút nghiêm trọng.^[3]

+ Rủi ro tín dụng cá nhân có thể dẫn đến phá sản : khi rủi ro tín dụng cá nhân xảy ra với tình trạng kéo dài không khắc phục được, với sự tác động trên 3 phương diện trên đến một mức độ nào đó thì sẽ đẩy ngân hàng đến bờ vực phá sản.^[3]

Đối với nền kinh tế

Ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ tín dụng với tư

cách là trung gian của đời sống kinh tế , nó có quan hệ trực tiếp và thường xuyên với các tổ chức kinh tế , vì vậy kinh doanh ngân hàng gặp phải rủi ro tất yếu sẽ gây ra những ảnh hưởng đối với nền kinh tế và đời sống kinh tế xã hội. “Rủi ro làm cho lợi nhuận ngân hàng giảm, từ đó ngân hàng không có khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn cho khách hàng và chi trả chậm đối với người cho vay. Vì vậy, xét trong nền kinh tế, rủi ro làm cho sản xuất bị đình trệ, các doanh nghiệp phải đóng cửa, hàng hoá không đủ đáp ứng nhu cầu của thị trường, tới một chừng mực nào đó làm giá cả hàng hóa tăng vọt, đó chính là một trong những nguyên nhân của lạm phát”^[13]. Mặt khác, các ngân hàng thường lập một hệ thống chặt chẽ có mối liên hệ với nhau, khi một ngân hàng gặp phải rủi ro có nguy cơ dẫn đến phá sản dễ dàng kéo theo tình trạng khủng hoảng của cả hệ thống ngân hàng, gây mất ổn định trên thị trường tiền tệ. ^[4].

1.2. QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NHTM

1.2.1. Quan niệm về quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NHTM

Quản trị rủi ro tín dụng là quá trình đo lường, đánh giá rủi ro trong quá trình cho vay, theo dõi giám sát và xử lý kịp thời để đảm bảo quyền lợi của ngân hàng nếu có bất kỳ sự thay đổi nào cho đến khi khoản vay được hoàn trả^[3]. Quản trị rủi ro chính là quá trình các NHTM áp dụng các nguyên lý, các phương pháp và kinh nghiệm quản trị ngân hàng vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng mình để giám sát phòng ngừa, hạn chế và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng, đầu tư và các hoạt động kinh doanh khác để ngăn chặn tổn thất thiệt hại cho ngân hàng, đồng thời không ngừng nâng cao sức mạnh và uy tín của ngân hàng trên thương trường^[17].

Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng là quá trình xây dựng và thực thi các chiến lược, các chính sách quản lý và kinh doanh tín dụng

nhằm đạt được các mục tiêu an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững^[3]. Đồng thời, phải tăng cường các biện pháp phòng ngừa, hạn chế và giảm thấp nợ quá hạn, nợ xấu trong kinh doanh tín dụng, từ đó tăng doanh thu, giảm chi phí và nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh cả trong ngắn hạn và dài hạn của NHTM.

1.2.2. Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Kinh doanh tín dụng là một trong những hoạt động chủ đạo của NHTM. quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng phải hướng vào việc đảm bảo hiệu quả của hoạt động tín dụng và không ngừng nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của NHTM ngay trong những điều kiện thị trường đầy biến động, nguy cơ rủi ro không ngừng gia tăng. Nói một cách cụ thể hơn thì quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng phải nhằm vào việc hạ thấp rủi ro tín dụng, nâng cao mức độ an toàn cho kinh doanh của mỗi NHTM bằng các chính sách, các biện pháp quản lý, giám sát các hoạt động tín dụng khoa học và hiệu quả.^[16]

Ngoài ra, quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng phải đảm bảo thực hiện đúng các quy định của nhà nước và quy định của pháp luật

1.2.3. Sự cần thiết quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Từ những phân tích trên giúp chúng ta hiểu được thế nào là rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng và tác động của nó đến nền kinh tế cũng như hoạt động của ngân hàng, đồng thời cũng thấy được những nội dung quản lý rủi ro cơ bản của ngân hàng. Từ đó ta thấy được vai trò quan trọng của quản lý rủi ro tín dụng trong việc bảo vệ ngân hàng, các cổ đông và người gửi tiền. Quản trị rủi ro là quá trình chấp nhận rủi ro có sự tính toán trước. Các ngân hàng cần phải đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro lợi nhuận để tìm ra những lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận^[17]. Ngân hàng sẽ hoạt động an toàn và hiệu quả khi mà gánh chịu một mức rủi ro hợp lý và

kiểm soát được nằm trong phạm vi khả năng các nguồn lực tài chính và năng lực tín dụng của ngân hàng.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế là sự lớn mạnh của thị trường khách hàng cá nhân. Thị trường này đang được coi là thị trường mục tiêu của không ít các ngân hàng. Lượng khách hàng cá nhân ngày càng gia tăng với tốc độ lớn tại các ngân hàng. Như vậy, xây dựng một chiến lược quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng là tất yếu đối với mỗi ngân hàng thương mại.^[5]

1.2.4. Nguyên tắc quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Dù là tín dụng đối với khách hàng là cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp thì việc quản trị rủi ro tín dụng đều dựa trên các nguyên tắc sau^[17]:

➤ Nguyên tắc không có rủi ro thì không có lợi nhuận : đây là một nguyên tắc cơ bản khi thực hiện quản lý rủi ro tín dụng nói chung và quản lý rủi ro tín dụng cá nhân nói riêng. Vì vậy mà cần phải chấp nhận rủi ro một cách chủ động, có sự tính toán trước. Việc xác định rủi ro và mức độ của nó, để từ đó đưa ra mức giá (lãi suất) của việc chấp nhận rủi ro đó và bù đắp được các chi phí (đặc biệt là chi phí dự phòng rủi ro) và có lãi.

➤ Nguyên tắc phân tách người chấp nhận rủi ro và người kiểm soát rủi ro công khai : nghĩa là phải phân tách giữa nơi phát sinh rủi ro cá nhân vay với đơn vị giám sát và hạn chế rủi ro. Hai bộ phận này có chức năng nhiệm vụ khác nhau, bộ phận kinh doanh luôn tìm cách cho vay tăng doanh số và lợi nhuận, bộ phận giám sát và hạn chế rủi ro luôn tìm cách bắt lỗi trong quá trình cho vay để phòng ngừa rủi ro. Vì vậy việc phân tách giữa hai bộ phận này là cần thiết để đảm bảo tính khách quan, chính xác trong việc quản lý rủi ro tín dụng.

➤ Nguyên tắc tuyệt đối tuân thủ: việc đảm bảo quy tắc này tạo ra sự thống nhất trong toàn hệ thống, tránh tình trạng duy ý trí trong các quyết định

cho vay. Việc làm theo và tuân thủ đúng quy trình tín dụng, chính sách của ngân hàng đảm bảo cho mọi hoạt động của ngân hàng diễn ra trơn chu, đúng hướng. Hơn nữa việc đảm bảo nguyên tắc này còn giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro.

1.2.5. Nội dung của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

a. Nhận dạng, phân tích, xác định rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Khách hàng có nhu cầu tín dụng ngân hàng không những đông đảo về số lượng mà còn rất đa dạng và phức tạp. Để đánh giá mức độ rủi ro trong các quyết định cho vay, các ngân hàng cần có các phương pháp nhằm xác định rủi ro có thể xảy ra thông qua tiến hành xem xét khách hàng và phương án vay vốn trên những khía cạnh như: tình hình tài chính của khách hàng, tính hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ vay vốn, tính khả thi của phương án xin vay, và khả năng đảm bảo tiền vay.^[15] Việc đánh giá chính xác mức độ rủi ro của khoản vay được quyết định bởi sự hiểu biết của ngân hàng về khách hàng. Mức độ hiểu biết về khách hàng phụ thuộc vào lượng thông tin mà ngân hàng thu thập được và khả năng xử lý hiệu quả những thông tin đó như thế nào.

Trong quản trị rủi ro đối với hoạt động cho vay tiêu dùng, việc nắm bắt thông tin về khách hàng và quản lý thông tin một cách thống nhất là những yếu tố then chốt giúp cho việc quản lý danh mục cho vay đạt hiệu quả cao. Quản trị rủi ro trong tín dụng tiêu dùng được hiểu là một chiến lược quản lý danh mục cho vay trong đó đảm bảo sự cân đối giữa bảo toàn vốn và tối ưu hóa việc sử dụng nguồn vốn. Hay nói cách khác, quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay tiêu dùng là một quá trình liên tục nhận ra và nắm bắt những cơ hội cho vay thích hợp và tránh những rủi ro để tối đa hóa lợi nhuận cho ngân hàng. Mặc dù đây là một nguyên tắc khá rõ ràng nhưng việc thực thi nguyên

tác đó còn gặp khá nhiều khó khăn.^[13]

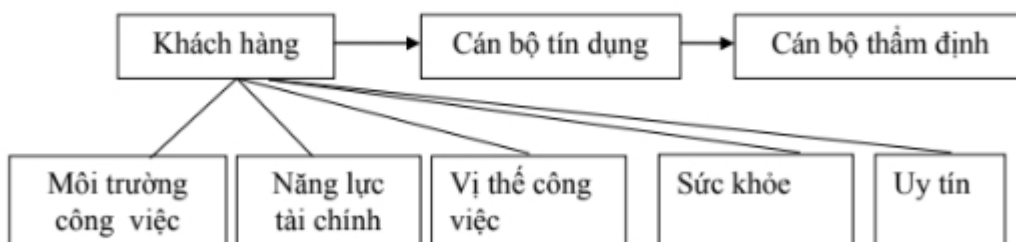
Quản trị rủi ro tín dụng tiêu dùng bao gồm những nội dung chủ yếu sau đây:

+ Nhận dạng rủi ro tín dụng là quá trình xác định liên tục và có hệ thống các RRTD đã, đang và sẽ xảy ra đối với NH. Hoạt động này nhằm phát triển các thông tin về nguồn gốc rủi ro và các loại tổn thất có thể xảy ra để có giải pháp kiểm soát và tài trợ rủi ro thích hợp. Các phương pháp nhận dạng rủi ro như sau:^[17]

Phân tích hồ sơ đề nghị cấp tín dụng: NH sẽ biết được tiền của NH được KH sử dụng vào đâu, thuận lợi hay khó khăn, có thuộc phạm vi tài trợ của NH không. Qua đó, NH nhận dạng được các rủi ro có thể xảy ra nếu chấp nhận.

Phương pháp thanh tra hiện trường: nhờ quan sát, theo dõi trực tiếp hoạt động, nguồn thu nhập của cá nhân, trên cơ sở những thông tin thu thập được từ khách hàng tiên hành phân tích đánh giá để nhận dạng rủi ro mà NH có thể gặp phải khi cấp tín dụng cho khách hàng.

Phương pháp lưu đồ: NH tiến hành xây dựng một dãy lưu đồ rõ ràng về các khâu trong quy trình cho vay. Qua đó, xác định được các rủi ro xảy ra đối với từng khâu rõ ràng và chính xác hơn như sơ đồ.



Sơ đồ 1.1: Lưu đồ các nguồn rủi ro trong quá trình xét duyệt cho vay^[17]

+ Phân tích tín dụng tiêu dùng

Hầu hết các ngân hàng với số lượng lớn khách hàng xin vay tiêu dùng thường bổ sung cho việc phân tích tín dụng của họ bằng hệ thống *cho điểm tín dụng thống kê*. Hệ thống phân tích tự động này là phương tiện để đánh giá đề nghị vay sử dụng mẫu cho điểm liệt kê những đặc điểm của đề nghị vay như mức thu nhập, thời gian làm việc, quyền sở hữu nhà ở, và những hình thức tín dụng đã có trước đây với những người bán lẻ hoặc những người cho vay khác.^[5] Đề nghị vay được cho điểm theo mỗi đặc điểm và tổng số điểm cho ta thấy liệu người đề nghị vay có đủ tiêu chuẩn vay hay không. Khả năng được chấp nhận sẽ được dự báo dựa trên cơ sở dữ liệu của ngân hàng về những khách hàng có những đặc điểm tương tự và về việc thanh toán các khoản vay trước đây đối với ngân hàng của người xin vay đó.

Cho điểm tín dụng thường ít được sử dụng như một tiêu chí duy nhất để thực hiện các khoản tín dụng tiêu dùng. Những yếu tố khác như khả năng thanh toán nợ, điều kiện kinh tế hiện tại và những yêu cầu về thế chấp, phải đáp ứng được những tiêu chuẩn về bảo đảm an toàn của ngân hàng. Những thông tin khách quan như về cá nhân và hình thức bề ngoài của khách hàng, tiềm năng về một mối quan hệ có lợi trong tương lai, và những yếu tố không thể định lượng khác sẽ giúp cho quá trình phân tích tín dụng có giá trị thực tế hơn. Phân tích tín dụng là một quá trình nhờ đó cả những yếu tố chủ quan như những yếu tố có thể định lượng được đánh giá đồng thời^[4]. Mục đích của quá trình này là giảm thiểu rủi ro, tổn thất cho vay và những khoản cho vay khó đòi. Các bước trong quá trình phân tích tín dụng tiêu dùng được liệt kê trong bảng dưới đây:

Bảng 1.1: Các bước trong quá trình phân tích tín dụng tiêu dùng^[4]

1. Xác định mục đích sử dụng khoản vay và số tiền vay	3. Kiểm tra và xác minh thông tin
2. Thu thập thông tin: a. Tín dụng tiêu dùng b. Báo cáo tài chính cá nhân c. Thu nhập tính thuế	4. Phân tích báo cáo tài chính cá nhân 5. Đánh giá tài sản bảo đảm, nếu cần thiết 6. Đánh giá và cơ cấu khoản tín dụng 7. Thương lượng với người xin vay

+ *Phương pháp hệ thống điểm số (Score System):*

Hoạt động cho vay tiêu dùng trực tiếp của ngân hàng liên quan đến một số lượng rất đông các khách hàng. Mỗi khách hàng thường vay một số tiền nhỏ hơn nhiều so với trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Muốn có một mức dư nợ lớn trong hoạt động cho vay tiêu dùng, các ngân hàng phải thực hiện một số lượng các hợp đồng cho vay gấp nhiều lần so với cho vay trong các lĩnh vực nói trên. Khi số lượng khách hàng lớn thì yêu cầu về một có chế kiểm soát an toàn và hiệu quả đối với việc ra quyết định cho vay là hết sức cần thiết. Trong những trường hợp như vậy ngân hàng thường sử dụng một phương pháp hỗ trợ rất đặc lực để ra quyết định tín dụng, đó là hệ thống điểm số.^[4]

Hệ thống điểm số là một tập hợp các tiêu thức khác nhau liên quan đến từng khách hàng vay tiêu dùng. Mỗi tiêu thức có một điểm số khác nhau tùy theo tình trạng của tiêu thức này và tầm quan trọng của nó trong hệ thống các tiêu thức, dựa trên cơ sở các kết quả thống kê trong lịch sử.^[4]

Phương pháp hệ thống điểm số dựa trên giả định các yếu tố trong hệ thống là giống nhau, nếu các yếu tố này phản ánh chính xác các khoản tín dụng là tốt hoặc xấu trong quá khứ thì cũng sẽ tiếp tục có khả năng như vậy trong tương lai với mức độ sai số có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, khi môi trường kinh tế - xã hội có những biến động lớn ảnh hưởng đến các yếu tố tín dụng được xem xét trong hệ thống điểm số thì rõ ràng giả định trên không còn

phù hợp nữa. Thế nên, các ngân hàng phải thường xuyên tiến hành tái xét, bổ sung và sửa đổi hệ thống điểm số mà mình đang sử dụng.^[13]

b. Đo lường rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Xuất phát từ nghiên cứu và phân tích những nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng để tìm ra các biện pháp hữu hiệu và phù hợp với điều kiện cụ thể của mỗi ngân hàng trong những giai đoạn phát triển cụ thể. Tuy nhiên, để biến các mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng thành hiện thực cần phải tuân thủ phương pháp đo lường rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng. Hiện nay, một số phương pháp đo lường rủi ro tín dụng chủ yếu đã và đang được các NHTM áp dụng phổ biến đó là:^[17]

➤ Nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đến hạn thỏa thuận ghi trên hợp đồng. Khi một món nợ không trả được vào kì hạn trả nợ, toàn bộ gốc còn lại của hợp đồng sẽ được chuyển thành nợ quá hạn.

➤ Tỷ lệ nợ quá hạn với khách hàng cá nhân mức độ rủi ro tín dụng cá nhân
Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay khách hàng cá nhân} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn cho vay KHCN}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHCN}} \times 100\%$$

Chi tiêu này phản ánh kết quả hoạt động tín dụng cá nhân của ngân hàng nói chung và đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng cá nhân nói riêng một cách rõ nét. Chi tiêu này càng cao cho thấy chất lượng tín dụng của Ngân Hàng càng kém và ngược lại. Ở Việt Nam, mức giới hạn cho phép của mức độ rủi ro tín dụng do Ngân Hàng nhà nước quy định là 5%.^[4]

➤ Hệ số rủi ro tín dụng

Công thức tính:

$$\text{Hệ số RRTD cá nhân} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay KHCN}}{\text{Tổng tài sản có}} \times 100\%$$

Đây là chỉ số tính toán hiệu quả tín dụng của một đồng tài sản. Ngoài ra, chỉ số này còn giúp xác định quy mô hoạt động tín dụng cá nhân của Ngân Hàng.^[4]

➤ Tỷ lệ xóa nợ

Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ} = \frac{\text{Xóa nợ ròng}}{\text{Tổng TS có}} \times 100\%$$

Đây là chỉ số phản ánh tỷ thiệt hại về tài sản do rủi ro tín dụng cá nhân gây ra.^[4]

c. Kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Hiện nay tại các nước có lĩnh vực cho vay tiêu dùng phát triển đã hình thành những trung tâm thông tin tín dụng trong đó lưu giữ thông tin về cả những khách hàng cũ và những khách hàng tiềm năng của các ngân hàng. Các thông tin về khách hàng được chia theo nhiều loại, nhóm khách hàng. Các ngân hàng có thể sử dụng thông tin từ các trung tâm này hoặc có thể kết hợp những thông tin này với những dữ liệu và kinh nghiệm của riêng của ngân hàng mình để đánh giá về độ tín nhiệm của khách hàng.^[15]Tuy nhiên, thách thức lớn nhất hiện nay, ngay cả đối với những ngân hàng đi đầu tư rong lĩnh vực cho vay tiêu dùng, là lựa chọn và xây dựng những mô hình tính điểm tín dụng như thế nào để áp dụng đối với những nhóm khách hàng mới như:

➤ *Mô hình điểm số tín dụng cá nhân :*

Để đưa ra được một mô hình quản lý rủi ro hiện đại và hiệu quả phù hợp với từng ngân hàng, trước hết các ngân hàng cần phải lượng hóa được rủi ro tín dụng. Vì vậy mà ngân hàng sử 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,...Mô hình này bao gồm một hệ thống các tiêu chí liên quan đến từng đối

tượng khách hàng, mỗi chỉ tiêu có điểm số khác nhau phụ thuộc vào tính chất và tầm quan trọng của chúng. Căn cứ vào tình trạng của khách hàng và thang điểm của ngân hàng sẽ quyết định số điểm tương ứng cho từng chỉ tiêu liên quan tới khách hàng, sau đó cộng tổng số điểm. Khi đã có tổng số điểm, căn cứ vào bảng chuẩn cán bộ tín dụng có thể đệ trình quyết định cho vay hoặc từ chối yêu cầu xin vay. Mức điểm chuẩn có thể thay đổi theo từng thời kỳ và phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của nền kinh tế cũng như tiềm lực tài chính của ngân hàng và khách hàng.^[17]

Mỗi ngân hàng có thể lựa chọn hệ thống các chỉ tiêu và thang điểm riêng cho mình, dựa vào chính sách tín dụng của ngân hàng đó.

Đối với tín dụng cá nhân, có thể bao gồm các chỉ tiêu sau^[16]:

- Các chỉ tiêu tài chính: Thu nhập hàng năm của người vay, số dư tiền gửi tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác mà khách hàng có giao dịch.

- Chỉ tiêu phi tài chính : tuổi tác, nghề nghiệp, trình độ học vấn, tình trạng cư trú, số người phụ thuộc...

Với mô hình trên thì đã loại bỏ được sự đánh giá chủ quan trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian ra quyết định tín dụng. Mô hình này cũng đã xem xét một cách toàn diện tất cả các yếu tố tài chính và phi tài chính của khách hàng. Tuy nhiên, mô hình này vẫn có một số hạn chế là: vấn đề thông tin không cân xứng giữa ngân hàng và khách hàng vay ; mô hình này không thể tự điều chỉnh nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và cuộc sống gia đình. Một mô hình điểm số không linh hoạt có thể ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng, bỏ sót những khách hàng lành mạnh, làm giảm lòng tin của khách hàng vào dịch vụ của ngân hàng.

Phương pháp hệ thống điểm số thường được sử dụng bổ sung với phương pháp phán đoán dưới đây:

Phân tích tín dụng theo phương pháp phán đoán (Judgement Method) là một quá trình trong đó ngân hàng tiến hành phân tích và đánh giá tất cả các thông tin định tính và định lượng về khách hàng nhằm mục tiêu hạn chế các khoản cho vay có rủi ro cao. Do phương pháp hệ thống điểm số trong cho vay tiêu dùng không phải là phương pháp duy nhất được các ngân hàng sử dụng vì có rất nhiều vấn đề khác mà ngân hàng cũng rất quan tâm. Những vấn đề đó bao gồm khả năng trả nợ, điều kiện kinh tế hiện tại, bảo đảm nào cần phải có, phải tuân thủ nội dung của chính sách cho vay của ngân hàng. Các thông tin có tính chủ quan về khách hàng như thái độ, diện mạo của khách hàng, khả năng quan hệ với ngân hàng trong tương lai có tác dụng rất quan trọng trong việc ra quyết định của ngân hàng.^[17]

Tùy ngân hàng mà hệ thống các yếu tố được phân tích có thể khác nhau, phổ biến nhất là hệ thống 6C (Character - tư cách của người đi vay; Capacity - khả năng vay mượn của người đi vay ; Cash - khả năng tạo ra tiền để trả nợ ngân hàng; Collateral - bảo đảm tín dụng ; Condition - điều kiện môi trường ; Control – Kiểm soát khoản vay) và hệ thống CAMPARI (Character - tư cách của khách hàng; Ability - năng lực của người vay; Margin - lãi cho vay; Purpose - mục đích vay; Amount - số tiền; Repayment - sự hoàn trả; Insurance - bảo đảm).^[13]

➤ *Mô hình định tính về rủi ro tín dụng – Mô hình 6C: dựa vào 6 yếu tố*

Đối với mỗi khoản vay, câu hỏi đầu tiên của ngân hàng là liệu khách hàng có thiện chí và khả năng thanh toán khi khoản vay đến hạn hay không? Điều này liên quan đến việc nghiên cứu chi tiết “6 khía cạnh – 6C” của khách hàng bao gồm^[13]:

- 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 luật và năng lực hành vi dân sự, người vay có phải là đại diện hợp pháp của doanh nghiệp.

- Thu nhập của người vay (Cashflow): xác định nguồn trả nợ của khách hàng vay.

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

- Các điều kiện khác (Conditions): cụ thể là các điều kiện về chính trị, kinh tế, xã hội, công nghệ luật pháp... các điều kiện này là khách quan, nằm ngoài sự kiểm soát của ngân hàng và người vay nhưng lại có ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng cá nhân.

- 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.

Hai mô hình trên giúp ngân hàng xác định được mức độ rủi ro của mỗi khoản vay về mặt định tính và định lượng. Việc áp dụng các mô hình này là không loại trừ lẫn nhau, nên mỗi ngân hàng có thể sử dụng cùng một lúc nhiều mô hình khác nhau để phân tích và đánh giá mức độ rủi ro của khoản vay.

Có rất nhiều phương pháp để quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng trong đó có một số phương pháp sau đây được nhiều ngân hàng sử dụng:

- *Xác định giới hạn cho vay*

Việc xác định giới hạn cho vay sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ rủi ro của khoản vay sau này. Xác định giới hạn cho vay nhằm mục đích tránh để khách hàng rơi vào tình trạng vay nợ quá nhiều. Theo đánh giá của các định

chế tài chính chuyên nghiệp, có 3 dấu hiệu để nhận biết khách hàng đang vay nợ quá nhiều:

+ Sử dụng 25% thu nhập của mình hoặc hơn để thanh toán cho các khoản tín dụng tiêu dùng.

+ Sử dụng 50% thu nhập của mình hoặc hơn để thanh toán cho các khoản vay mua nhà trả chậm và các khoản tín dụng tiêu dùng khác.

+ Có từ 4 hợp đồng tín dụng tiêu dùng trở lên tại cùng một thời điểm.

- *Quản lý danh mục cho vay*

Trong hoạt động tín dụng tiêu dùng, danh mục các khách hàng thường là tập hợp những khoản vay tương đối đồng nhất (vì cùng một mục đích là tiêu dùng) vì vậy kỹ thuật thống kê phân tích thường xuyên được áp dụng và đặc biệt hữu ích. Các kỹ thuật phân tích này được áp dụng trong tất cả các bước, từ phân tích trách nhiệm, xây dựng chiến lược giá cả, quyết định giá trị của khoản vay, dự kiến các khoản lỗ, chiến lược quản lý danh mục cho vay và chiến lược thu hồi vốn. Điều quan trọng nhất trong kỹ thuật phân tích là thu thập dữ liệu trong suốt quá trình cho vay là quản lý một cơ sở dữ liệu rủi ro chung^[5].

Nhiệm vụ của việc quản lý danh mục cho vay trong quản trị rủi ro đối với cho vay tiêu dùng là tránh được những hậu quả bất lợi do tập trung cho vay vào những khách hàng có độ rủi ro cao. Các kỹ thuật mô hình dự đoán thường được áp dụng ở đây.

➤ *Kiểm soát các nguồn (nguyên nhân) gây ra rủi ro tín dụng*

Đối với nguồn rủi ro môi trường. NH thu thập và phân tích các thông tin về môi trường, về diễn biến kinh tế trong, ngoài nước, về chính trị, văn hóa, xã hội để điều chỉnh danh mục khoản cho vay theo hướng thích hợp.^[17]

Đối với nguồn rủi ro từ phía KH: NH tiến hành theo dõi, thu thập, lưu trữ, phân tích các thông tin về vị thế kinh doanh, năng lực tài chính,... của KH định kỳ để có những biện pháp kịp thời.^[17]

Đối với nguồn rủi ro từ phía nhân viên: NH có chính sách tuyển dụng, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức của nhân viên, đặc biệt cần có chính sách thúc đẩy nhân viên tốt.^[17]

➤ *Áp dụng biện pháp giảm thiểu tổn thất do RRTD (giảm thiểu mức độ thiệt hại của khoản cho vay)*

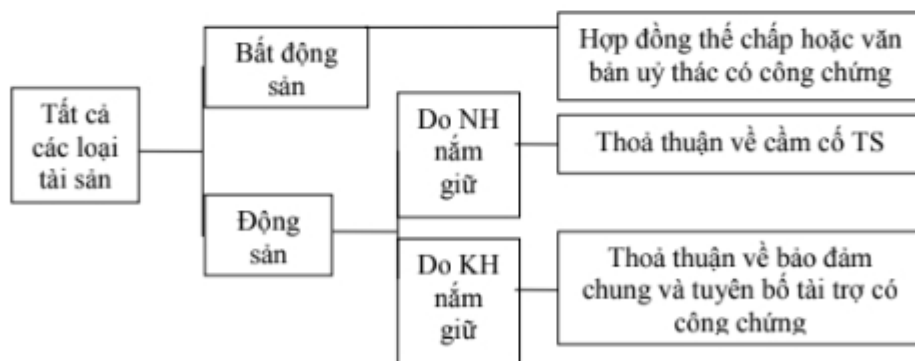
Ngăn ngừa RRTD (trước khi rủi ro xảy ra) như: nâng cao hiệu quả công tác thẩm định tín dụng trước khi cho vay đồng thời giám sát chặt chẽ các khoản nợ sau khi giải ngân, phát hiện ra những dấu hiệu của các khoản vay có vấn đề để ngăn ngừa và giảm thiểu. Một số dấu hiệu cảnh báo của một khoản vay có vấn đề như:^[15]

Các biện pháp giảm thiểu tổn thất (sau khi rủi ro đã xảy ra). NH thường tìm cách khôi phục vốn từ những khoản cho vay có vấn đề để giảm thiểu tổn thất cho mình. Quá trình này bao gồm những nguyên tắc chính như sau:^[15]

- Phát hiện và báo cáo kịp thời những vấn đề nảy sinh liên quan đến khoản vốn vay, việc trì hoãn thường làm cho nó trở nên trầm trọng hơn

- Ước tính những nguồn sẵn có để thu hồi khoản cho vay, tìm hiểu các thủ tục pháp lý nếu KH có ý định không hoàn trả vốn vay.

- Kiểm soát tài sản thế chấp



Sơ đồ 1.2: Kiểm soát tài sản thế chấp^[15]

d. Bù đắp (tài trợ) rủi ro tín dụng

Tuân thủ quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của NHTM không những từng bước đưa hoạt động của các NHTM Việt Nam xích gần tới các thông lệ và tiêu chuẩn quốc tế mà còn nâng cao chất lượng cho hoạt động ngân hàng nói chung và giảm thấp rủi ro tín dụng nói riêng. Xây dựng các chế tài để đảm bảo rằng các qui định về an toàn trong hoạt động ngân hàng luôn được mỗi cán bộ quản lý cũng như cán bộ nghiệp vụ nắm vững và chấp hành nghiêm chỉnh. Cụ thể là duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn như:^[5]

Cho vay có tài sản đảm bảo

Việc cho vay có tài sản đảm bảo nhằm giúp cho ngân hàng có nguồn thu thứ hai khi khách hàng không có khả năng trả nợ. Khi người vay không trả nợ như theo cam kết trong hợp đồng tín dụng thì ngân hàng có quyền bán các tài sản cầm cố, thế chấp để thu hồi nợ. Việc cho vay có tài sản đảm bảo tạo cho ngân hàng lợi thế về tâm lý so với người vay do một tài sản làm vật đặt cọc (như nhà cửa, đất đai, xe hơi...) làm cho người vay có trách nhiệm hơn trong việc hoàn trả nợ vay bởi họ sẽ không muốn bán đi những tài sản có giá trị và giá trị sử dụng lâu bền của mình. Đặc biệt trong tín dụng cá nhân chủ yếu là cho vay mua sắm những đồ đạc có giá trị sử dụng lâu dài, do đó việc gắn những tài sản này với trách nhiệm trả nợ là một phương pháp hữu ích. Như vậy, việc cho vay có tài sản đảm bảo là điều kiện tiên quyết quyết của ngân hàng đối với khách hàng. Mặt khác, tài sản đảm bảo là nguồn thu nợ thứ hai của ngân hàng, nên nó cần phải được theo dõi về tình trạng, kiểm tra đánh giá lại giá trị để có biện pháp xử lý khi có tình huống xảy ra, do đó nó là một nhiệm vụ không thể thiếu với cán bộ tín dụng. Vì vậy mà vấn đề quản trị danh mục tài sản đảm bảo tiền vay là một yêu cầu cần thiết và một mắt xích quan trọng trong quy trình cho vay thu hồi nợ, xử lý các khoản nợ có vấn đề.^[15]

- Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng là một hình thức dự trữ tài chính chuyên dùng, được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của tổ chức tín dụng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Đây là công việc cần thiết nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng. Khi khoản vốn vay bị mất có giá trị lớn thì việc loại trừ một lúc theo giá trị thực của nó sẽ ảnh hưởng bất lợi đến tình hình tài sản và trạng thái vốn của ngân hàng. Với quỹ dự phòng rủi ro được trích lập như một quỹ khấu hao thì khi rủi ro tín dụng xảy ra, việc loại trừ các khoản mất vốn cho vay không gây biến động lớn đến kết quả tài chính hiện tại của ngân hàng thương mại.^[17]

Trong thực tế, các ngân hàng luôn nỗ lực đo lường rủi ro tín dụng một cách chính xác nhất nhưng việc tính toán một cách chính xác những rủi ro có thể xảy ra là không thể. Vì vậy để quản lý một cách chủ động thì biện pháp trích lập dự phòng rủi ro tín dụng là cần thiết.

- Mua bảo hiểm tín dụng

Nếu các khoản vay được ngân hàng mua bảo hiểm tín dụng thì khi rủi ro tín dụng xảy ra, công ty bảo hiểm có nhiệm vụ bồi thường cho ngân hàng theo quy định. Thêm vào đó ngành bảo hiểm còn phối hợp với các ngành hữu quan để tổ chức các biện pháp phòng ngừa hạn chế các tổn thất xảy ra bảo đảm an toàn cho cả công ty bảo hiểm và ngân hàng. Hơn nữa, khi tham gia bảo hiểm tín dụng, ngân hàng sẽ được bù đắp nhanh chóng, tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh diễn ra bình thường.^[17]

1.2.6 Các biện pháp cơ bản trong quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Xuất phát từ nghiên cứu và phân tích những nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng để tìm ra các biện pháp hữu hiệu và phù hợp với điều kiện cụ thể của mỗi ngân hàng trong những giai đoạn phát triển cụ

thể. Tuy nhiên, để biến các mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng thành hiện thực cần phải tuân thủ các biện pháp quản trị rủi ro tín dụng. Hiện nay, một số biện pháp quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng chủ yếu đã và đang được các NHTM áp dụng phổ biến đó là:

Xây dựng và hoàn thiện chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả, vừa đáp ứng được các tiêu chuẩn pháp lý vừa đảm bảo đạt được các mục tiêu kinh doanh của mỗi NHTM. Bởi vì, chính sách tín dụng cung cấp cho cán bộ tín dụng và các nhà quản trị ngân hàng một khung chi dẫn chi tiết để ra các quyết định tín dụng và định hướng danh mục đầu tư tín dụng của một NHTM.

Áp dụng các mô hình đo lường, đánh giá rủi ro truyền thống và hiện đại trong phân tích và đánh giá rủi ro tín dụng giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng lượng hóa chính xác mức độ rủi ro tín dụng, phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro, nhận biết chính xác các nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng.

Nâng cao trình độ chuyên môn, nhận thức và phẩm chất đạo đức cho đội ngũ cán bộ ngân hàng nói chung và các cán bộ tín dụng nói riêng, đảm bảo mỗi cán bộ tín dụng đều là những chuyên gia giỏi trong lĩnh vực phân tích, đánh giá và thẩm định các dự án, phương án vay vốn và khách hàng vay vốn.

Hoàn thiện mô hình bộ máy quản trị điều hành, với sự phân công nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm cho mỗi cấp, mỗi bộ phận từ hội sở đến các chi nhánh hết sức rõ ràng, cụ thể; Xác lập được mối quan hệ về quyền hạn cũng như về nghiệp vụ giữa các cấp và các bộ phận trong toàn hệ thống. Đảm bảo sự chỉ đạo thống nhất từ trên xuống dưới, vừa phát huy được thế mạnh của mỗi chi nhánh, mỗi địa bàn, vừa tăng cường hoạt động kiểm tra giám sát, chỉ đạo sâu sát của ban lãnh đạo các cấp trong hoạt động tín dụng.

Xây dựng các chế tài để đảm bảo rằng các quy định về an toàn trong hoạt động ngân hàng luôn được mỗi cán bộ quản lý cũng như cán bộ nghiệp vụ nắm vững và chấp hành nghiêm chỉnh. Cụ thể là duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn như: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu; Giới hạn tín dụng đối với mỗi khách hàng; Tỷ lệ về khả năng chi trả; Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn; Giới hạn góp vốn, mua cổ phần.

Hoàn thiện quy trình cho vay và quản lý tín dụng: Quy trình cho vay và quản lý tín dụng được xây dựng và triển khai thực hiện phải đảm bảo cho quá trình cho vay của NHTM được diễn ra trong toàn hệ thống được thống nhất và khoa học; Phải góp phần hạn chế phòng ngừa rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng. Quy trình cho vay và quản lý tín dụng phải xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của tất cả các bộ phận và cá nhân liên quan đến tất cả các giai đoạn, các khâu trong quá trình cho vay.

Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát tín dụng: Giám sát tín dụng là quá trình kiểm tra, theo dõi, phân tích các thông tin có liên quan đến tình hình sử dụng tiền vay, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh, khả năng trả nợ và mức trả nợ của khách hàng vay vốn. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát giúp NHTM phát hiện sớm dấu hiệu rủi ro, phân tích nguyên nhân và có biện pháp hữu hiệu để xử lý kịp thời từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và hạ thấp tổn thất thiệt hại trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng.

Tuân thủ quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của NHTM không những từng bước đưa hoạt động của các NHTM Việt Nam xích gần tới các thông lệ và tiêu chuẩn quốc tế mà còn nâng cao chất lượng cho hoạt động ngân hàng nói chung và giảm thấp rủi ro tín dụng nói riêng.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1. Nhóm nhân tố thuộc về bản thân ngân hàng

Định hướng phát triển của ngân hàng: là điều kiện tiên quyết để phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng. Nếu trong kế hoạch phát triển của mình các ngân hàng không quan tâm đến hoạt động này thì các khách hàng có nhu cầu về cho vay tiêu dùng cũng sẽ không được quan tâm. Ngược lại, nếu ngân hàng muốn phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng thì họ sẽ đưa ra những chiến lược cụ thể để thu hút những người có nhu cầu đến với mình. Và khi đó cung cầu sẽ có điều kiện thuận lợi để gặp nhau cũng có nghĩa là cho vay tiêu dùng sẽ có nhiều cơ hội phát triển.^[15]

Năng lực tài chính của ngân hàng: sẽ là một trong những yếu tố được các nhà lãnh đạo ngân hàng xem xét khi đưa ra các quyết định trong đó có các quyết định về hoạt động cho vay tiêu dùng. Năng lực tài chính của ngân hàng được xác định dựa trên một số yếu tố như số lượng vốn chủ sở hữu, tỷ lệ phần trăm lợi nhuận năm sau so với năm trước, tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ, số lượng tài sản thanh khoản. Khi ngân hàng có sức mạnh tài chính lớn thì ngân hàng có thể đầu tư vào các danh mục mà ngân hàng quan tâm hơn thì hoạt động cho vay tiêu dùng có cơ hội phát triển.^[13]

Chính sách tín dụng của ngân hàng: là hệ thống các chủ trương, định hướng quy định chi phối hoạt động tín dụng do hội đồng quản trị đưa ra nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn để tài trợ cho các doanh nghiệp, hộ gia đình và cá nhân. Chính sách tín dụng vạch ra cho các cán bộ tín dụng hướng đi và khung tham chiếu rõ ràng về những căn cứ để xem xét các nhu cầu vay vốn.^[16] Vì vậy, những yếu tố trong chính sách tín dụng đều tác động một cách mạnh mẽ tới việc mở rộng tín dụng nói chung và cho hoạt động cho vay tiêu

dùng nói riêng. Do tính chất cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt thì một chính sách tín dụng đúng đắn hợp lý là yếu tố thu hút khách hàng hiệu quả, từ đó thực hiện thành công việc mở rộng cho vay tiêu dùng.

Số lượng, trình độ cũng như đạo đức nghề nghiệp của các cán bộ tín dụng: cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại. Hoạt động cho vay tiêu dùng có thực hiện được hay không là do người điều hành, đó chính là các cán bộ nhân viên của ngân hàng. Bởi vậy, trước tiên muốn hoạt động cho vay tiêu dùng phát triển thì cần phải quan tâm đến đời sống của các cán bộ nhân viên. Và một ngân hàng phải có số lượng cán bộ tín dụng hợp lý, phân công công việc cụ thể thì ngân hàng đó mới có thể phát triển không chỉ mình hoạt động cho vay tiêu dùng mà tất cả các hoạt động khác nữa.

Trình độ khoa học công nghệ và khả năng quản lý của ngân hàng: cũng là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới sự phát triển của hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng đó. Hơn nữa, áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến các ngân hàng có thể quản lý danh sách khách hàng một cách dễ dàng hơn, họ có thể tiết kiệm được nhân công cũng như chi phí quản lý góp phần giảm giá thành dịch vụ^[3]. Thêm vào đó, khi có các công nghệ hiện đại hỗ trợ thì việc giải quyết các thủ tục của ngân hàng được nhanh chóng, chính xác, giảm bớt các thủ tục rườm rà cho khách hàng.

1.3.2. Nhóm nhân tố thuộc về khách hàng

Năng lực vay vốn của khách hàng: được thể hiện thông qua các nhân tố như thu nhập của khách hàng, trình độ văn hoá, thói quen, đạo đức... của khách hàng. Thu nhập của khách hàng vay tiêu dùng quyết định đến nhu cầu vay tiêu dùng của họ và quyết định việc có cho vay hay không của ngân hàng. Bởi vì, ngân hàng khi cho vay tiêu dùng sẽ căn cứ vào mức thu nhập trong tương lai của khách hàng, đó là nguồn thanh toán khoản nợ đó^[17]. Do đó, thu

nhập có ảnh hưởng rất lớn đến nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng, đến quy mô của khoản vay và đến việc phát triển cho vay tiêu dùng của ngân hàng. Khách hàng vay cần có thu nhập ổn định để đảm bảo khả năng trả nợ cho ngân hàng và đặc biệt là cần có thiện chí trả nợ đúng hạn và đầy đủ. Nếu như khách hàng là người có đạo đức tốt, có ý thức trả nợ thì rủi ro cho vay tiêu dùng thấp, tạo điều kiện kích thích ngân hàng tiến hành mở rộng hoạt động cho vay tiêu dùng và các quy định cho vay sẽ không quá khắt khe. Ngược lại nếu khách hàng trả nợ không đều, nợ quá hạn nhiều thì tất yếu sẽ kìm hãm hoạt động cho vay tiêu dùng.

Khả năng đáp ứng các điều kiện khi vay của khách hàng: có nghĩa là khách hàng liệu có đáp ứng được các điều kiện quy định của ngân hàng hay không. Các điều kiện như là tài sản đảm bảo cũng như các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu và sử dụng hợp pháp tài sản ...

1.3.3. Nhóm nhân tố thuộc về môi trường hoạt động của ngân hàng

Tình trạng kinh tế vĩ mô: Sự ổn định kinh tế vĩ mô sẽ tạo cơ hội mở rộng tín dụng tiêu dùng một cách hiệu quả. Kinh tế vĩ mô ổn định, đặc biệt là ổn định tiền tệ với các chỉ tiêu giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát sẽ làm yên tâm định chế tài chính cho vay vốn, các đối tượng vay vốn có thêm việc làm, tăng thu nhập, giúp họ yên tâm về sự ổn định trong thu nhập cũng như sự ổn định của chi phí đi vay, chi phí mua sắm, sửa chữa nhà cửa, và các hàng hóa, dịch vụ khác, do đó làm tăng các khoản vay của họ, đồng thời tạo điều kiện duy trì và phát triển bền vững quan hệ hai chiều vay vốn và trả nợ. Mặt khác, kinh tế vĩ mô phát triển chập chạng hay bất ổn cũng khiến thu nhập trong tương lai của người tiêu dùng trở nên bấp bênh, các chi phí biến động, khó kiểm soát, do đó người tiêu dùng phải giảm các khoản vay của họ^[5].

Quan điểm thúc đẩy lĩnh vực tiêu dùng trong nước của Chính phủ sẽ tạo cơ hội mở rộng thị trường tín dụng tiêu dùng: Quan điểm của Chính phủ về vai

trò của tiêu dùng trong nước đối với phát triển và tăng trưởng kinh tế có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển hoạt động tín dụng tiêu dùng.^[5] Do đó, chiến lược phát triển kinh tế ổn định và bền vững hơn là dựa vào tiêu dùng trong nước. Với quan điểm đó, các chính sách tích cực của Chính phủ, hàng đầu là tạo môi trường thuận lợi đẩy mạnh chi tiêu tiêu dùng (như chính sách thuế, chính sách thu nhập, chính sách thương mại, du lịch, y tế, giáo dục...) là cơ hội quan trọng mở rộng tín dụng tiêu dùng.

Môi trường pháp luật: Một hệ thống pháp luật hoàn thiện là cơ sở bảo vệ sự phát triển thị trường tài chính an toàn, ổn định, thúc đẩy các định chế tài chính nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ tài chính chất lượng cao cho dân cư, bảo vệ sự phát triển bền vững quan hệ hợp tác bình đẳng giữa ngân hàng và khách hàng vì lợi ích của hai phía.

Môi trường văn hoá- xã hội: Những yếu tố thuộc về văn hoá xã hội như thói quen sử dụng các sản phẩm ngân hàng, tỷ lệ tiết kiệm, trình độ dân trí, thị hiếu... ảnh hưởng rất lớn đến việc đưa ra quyết định lựa chọn hình thức cho vay tiêu dùng

Kết luận chương 1

Nghiên cứu một số vấn đề về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng của các NHTM, chương 1 của Luận văn rút ra một số kết luận như sau:

Một số vấn đề cơ bản của quản trị rủi ro tín dụng được trình bày ở trên là những vấn đề có tính nguyên tắc trong việc xây dựng một chính sách quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng hữu hiệu đối với một NHTM và việc áp dụng các nguyên tắc quản trị rủi ro phải được cụ thể hoá phù hợp với chiến lược kinh doanh của ngân hàng, phù hợp với sản phẩm tín dụng mà ngân hàng cung cấp. Đồng thời, công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng phải đảm bảo đạt được các mục tiêu NHTM đưa ra và phù hợp với các thông lệ theo chuẩn mực quốc tế.

Qua việc nghiên cứu các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng và hậu quả của rủi ro tín dụng thì việc triển khai nghiên cứu và thực hành công tác quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định là rất cần thiết.

CHƯƠNG 2.
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN
DỤNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP
NAM Á CHI NHÁNH - BÌNH ĐỊNH

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Nam Á - CN Bình Định là một trong số 13 Chi nhánh của Ngân hàng Nam Á. Chi nhánh được thành lập vào ngày 11/12/2004 theo Quyết định số 245/20 04/QĐQT - NHNA ngày 12/11/2004 của Chủ tịch hội đồng quản trị, là một trong những Chi nhánh Ngân hàng TMCP đầu tiên tại tỉnh Bình Định. Trụ sở chính đặt tại 07 Nguyễn Tất Thành - TP Quy Nhơn. Qua hơn 8 năm hoạt động, Chi nhánh đã từng bước ổn định, phát triển và nâng cao hiệu quả kinh doanh, được lãnh đạo Ngân hàng Nam Á đánh giá là đơn vị hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Việc mở CN Bình Định giúp Ngân hàng Nam Á phát triển thị phần ra các tỉnh có tiềm năng kinh tế, đồng thời đáp ứng nhu cầu sử dụng hết nguồn vốn tài trợ thuộc Dự án Tài Chính nông thôn II của Ngân hàng Thế Giới.

Lúc đầu mới đầu thành lập thì dư nợ chỉ đạt đến 1 tỷ đồng và số nhân viên ít ỏi là 12 nhân viên. Nhưng đến nay vốn điều lệ của Chi nhánh đã là 110 tỷ đồng và số cán bộ nhân viên là 55 người. Và chính thức mở được 3 Phòng giao dịch: Phòng giao dịch Chợ Lớn (58 Phan Bội Châu) tại TP Quy Nhơn, Phòng giao dịch An Nhơn (138 Trần Phú) tại thị xã An Nhơn và Phòng giao dịch Bồng Sơn (315 Quang Trung) tại thị trấn Bồng Sơn. Trong thời gian đến thì CN Bình Định sẽ hoàn tất khai trương mới Phòng giao dịch tại thị trấn Phù Mỹ, Huyện Phù Mỹ.

Vào giai đoạn mới thành lập, hoạt động của Chi nhánh còn mang tính thủ công, máy móc trang thiết bị còn thiếu, nhân viên còn ít, công tác giao dịch với khách hàng còn gặp nhiều khó khăn, các dịch vụ cung cấp khách hàng còn chưa đa dạng. Tuy nhiên, cùng với sự nỗ lực và kinh nghiệm của bản thân, Ngân hàng TMCP Nam Á CN Bình Định ngày càng phát triển. Bên cạnh các sản phẩm truyền thống, Chi nhánh còn phát triển các dịch vụ mới: chiết khấu, bảo lãnh...nhằm phục vụ nhu cầu của khách hàng. Cùng với đó là sự đầu tư của Ngân hàng Nam Á, Chi nhánh nhanh chóng đưa vào áp dụng công nghệ hiện đại tạo nhiều tiện ích trong công tác giao dịch với khách hàng. Đến nay, Chi nhánh đã trang bị hệ thống máy tính và thiết bị ở tất cả các phòng, được kết nối trực tiếp toàn hệ thống.

Nhận thức được yếu tố con người quyết định mọi sự thành công nên ngay từ đầu Chi nhánh đã coi việc đào tạo nhân lực là nhiệm vụ cấp bách, quan trọng hàng đầu và là nhiệm vụ chiến lược lâu dài. Để có được đội ngũ cán bộ có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp tốt, có trình độ chuyên môn giỏi, Chi nhánh đặt chất lượng hàng đầu. tuyển dụng đến đâu đào tạo nghiệp vụ ngay đến đó nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu công việc hiện tại và kế hoạch phát triển trong thời gian sau. Đến nay, đội ngũ cán bộ nhân viên trong Chi nhánh đã tăng lên cả về số lượng lẫn chất lượng.

Trải qua hơn 8 năm hoạt động. Chi nhánh đã tự khẳng định vai trò, vị trí quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế tỉnh nhà. Với quyết tâm thực hiện theo phương châm luôn cung cấp “Giá trị vượt thời gian” cho khách hàng, Ngân hàng TMCP Nam Á CN Bình Định đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, triển khai các chương trình tín dụng trọng điểm, đẩy mạnh cho vay, khuyến khích đầu tư, phát triển SXKD trên địa bàn tỉnh. Vì vậy, Ngân hàng TMCP Nam Á - CN Quy Nhơn đã tạo được sự tin nhiệm của đông đảo khách hàng, đồng thời chi nhánh cũng luôn ý thức được rằng: được

khách hàng tín nhiệm là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của Chi nhánh mình.^[12]

2.1.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định

a. Hoạt động huy động vốn

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều diễn biến phức tạp, làm phát tăng cao, biến động giá vàng, giá ngoại tệ, cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM đặc biệt là cạnh tranh về lãi suất huy động vốn có ảnh hưởng trực tiếp đến đầu vào của các NHTM, song NH TMCP Nam Á – CN Bình Định vẫn tiếp tục phát triển ổn định, nguồn vốn huy động vẫn được đảm bảo. Trong 3 năm 2009, 2010, 2011, NH TMCP Nam Á - Chi nhánh Bình Định đã đạt được những thành công nhất định trong công tác huy động vốn, điều đó được thể hiện qua tình hình biến động nguồn vốn thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn từ năm 2009 – 2011

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Theo khách hàng						
+ TG dân cư	133.296	47,9	168.467	51,7	219.007	51,9
+ TG các TCKT	145.068	52,1	157.470	48,3	202.980	48,1
Theo kỳ hạn						
+ Có kỳ hạn	255.768	91,88	308.624	94,7	401.211	95,08
+ Không kỳ hạn	22.596	8,12	17.313	5,3	20.776	4,92
Theo loại tiền gư						
+ Nội tệ	255.614	91,83	301.654	92,55	392.150	92,93
+ Ngoại tệ (quy đổi VND)	22.750	8,17	24.283	7,45	29.837	7,07
Tổng nguồn vốn huy động	278.364	100	325.937	100	421.987	100

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Qua bảng trên ta thấy, tổng nguồn vốn tăng dần qua các năm. Đến cuối năm 2010, tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt được là 325.937 triệu đồng, tăng 17,1% so với năm 2009, tăng vượt mức so với kế hoạch, năm 2011 tăng lên 29.46% so với năm 2010 tương ứng 421.987 triệu đồng. Mức tăng trưởng trên đã tạo ra một lượng vốn khá lớn làm cơ sở vững chắc cho tốc độ phát triển kinh doanh không ngừng của chi nhánh. Riêng về cơ cấu vốn, tốc độ tăng TG dân cư đạt 168.467 triệu đồng trong năm 2010, chiếm 51,7% tổng nguồn vốn huy động và tăng 26.4% so với năm 2009, và tăng nhẹ trong năm 2011 là 219.007 triệu đồng. Còn về tốc độ tăng trưởng của TG các TCKT, tuy năm 2010 có tăng cao hơn so với năm 2009, nhưng so với tổng nguồn vốn huy động thì năm 2010 lại giảm hơn so với năm 2009. Đến năm 2011, doanh số tăng lên 202.980 triệu đồng nhưng so với tổng nguồn vốn lại tiếp tục giảm nhẹ về tỷ trọng, vì TG của các TCKT chủ yếu là tiền gửi để giao dịch có chi phí và tính ổn định của nó không cao.

Nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là từ TG có kỳ hạn, và tăng đều qua các năm. Năm 2009 là 255.768 triệu đồng, năm 2010 là 308.624 triệu đồng, năm 2011 là 401.211 triệu đồng. Về TG không kỳ hạn chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng vốn huy động, lại có chiều hướng giảm qua các năm. Năm 2011 là 20.776 triệu đồng, giảm 20% so với 2010.

Nguồn nội tệ năm 2009 là 255.614 triệu đồng, năm 2010 là 301.654 triệu đồng, năm 2011 là 392.150 triệu đồng, tăng 90.496 triệu đồng so với 2010 và tăng đều qua các năm. Cho thấy nguồn nội tệ ổn định, không ngừng tăng của chi nhánh đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Còn nguồn ngoại tệ, tuy chiếm một tỷ lệ nhỏ nhưng cũng tăng đều qua các năm và đáp ứng đầy đủ nhu cầu trao đổi ngoại tệ của khách hàng.

Sở dĩ đạt được thành công như vậy là chi nhánh đã đưa ra các chính sách hợp lý, sử dụng kết hợp biện pháp kinh tế với biện pháp tâm lý và biện

pháp kỹ thuật,, luôn bám sát và phân tích diễn biến lãi suất trên thị trường để điều hành lãi suất huy động phù hợp với mặt bằng lãi suất chung nhằm thu hút số lượng khách hàng nhiều nhất.

b. Hoạt động cho vay

Hoạt động cho vay là hoạt động kinh doanh chủ yếu NHTM để tạo ra lợi nhuận. Doanh thu từ hoạt động cho vay mới bù đắp nổi chi phí tiền gửi , chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh và quản lý, chi phí vốn trôi nổi, chi phí thuế các loại và các chi phí rủi ro đầu tư và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Hoạt động cho vay là hoạt động chứa nhiều rủi ro tiềm ẩn , nhưng nó lại là hoạt động chính của ngân hàng. Bên cạnh rủi ro tiềm ẩn thì ngân hàng thu được lãi suất phù hợp với các khoản vay đó và đó cũng là thu nhập chính của ngân hàng.

Ngân hàng chủ yếu tập trung cho vay các tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh, hộ kinh doanh cá thể và các cá nhân. Doanh số cho vay từ năm 2009 đến 2011 được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.2. Hoạt động cho vay từ năm 2009 – 2011

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng dư nợ	215.938	268.029	321.635

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Qua bảng trên chúng ta thấy, hoạt động tín dụng của chi nhánh tăng đều và khá ổn định qua các năm. Tổng dư nợ cho vay năm 2010 đạt 268.029 triệu đồng, tăng 52.091 triệu đồng so với 2009 tương đương 24,12%, cho đến năm 2011 tổng dư nợ cho vay đạt 321.635 triệu đồng tăng 53.606 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ tăng 20%, điều này chứng tỏ trong những năm qua chi nhánh vẫn tích cực mở rộng đầu tư tín dụng.

Đề đạt được kết quả như trên , ngân hàng đã luôn chú trọng vào công

tác đào tạo nghiệp vụ kết hợp với thái độ tận tình của nhân viên, đổi mới quy trình nghiệp vụ, tăng cường tiếp thị quảng bá hình ảnh.

Tóm lại, quy mô CVTD tại ngân hàng trong các năm gần đây tăng dần lên và độ an toàn vốn tốt và trong những năm tiếp theo tỷ trọng này chắc chắn vẫn chiếm tỷ trọng tương đối trong hoạt động tín dụng của chi nhánh.

Về tỷ trọng dư nợ CVTD trong tổng dư nợ cho vay của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.3. Tỷ trọng dư nợ CVTD trong tổng dư nợ cho vay từ 2009 – 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Dư nợ CVTD	112.548	134.080	166.662
Tổng dư nợ	215.938	268.029	321.635
Dư nợ CVTD/ Tổng dư nợ (%)	52,12	50,03	51,82

Nhìn vào bảng 2.3 chúng ta thấy dư nợ cho vay tiêu dùng qua các năm đều tăng. Năm 2009, nền kinh tế thế giới tiếp tục gánh chịu những hệ lụy từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế từ 2008. Điều này cũng làm cho nền kinh tế bị ảnh hưởng xấu, hoạt động kinh doanh và tiêu dùng trong nước bị thu hẹp đáng kể. Trên thị trường cho vay, người dân e dè tiếp cận với vốn vay tiêu dùng, các gói kích cầu kinh tế của chính phủ giảm dần vào những tháng cuối năm. Tuy nhiên, dư nợ CVTD của năm 2009 là 112.548 triệu đồng. Đến năm 2010, nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, lạm phát được đẩy lùi, thu nhập của người dân tăng lên và ổn định hơn đã thúc đẩy nhu cầu của người dân theo đó cũng tăng lên. Tổng dư nợ CVTD năm 2010 đã tăng 134.080 triệu đồng tăng 19,13% so với năm 2009, và đến năm 2011 đạt mức 166.662 triệu đồng tăng 24,3%.

Nhìn chung, dư nợ CVTD luôn tăng lên đều đặn và khá ổn định so với

tổng dư nợ, chiếm tỷ trọng khá cao trên 50% trong tổng dư nợ cho vay. Cụ thể, năm 2009 dư nợ CVTD chiếm 52,12%, năm 2010 dư nợ CVTD tăng không đáng kể, chỉ chiếm 50,03%. Đến năm 2011, tỷ lệ này đã thay đổi do sự ổn định hơn về kinh tế và nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng cao của người dân, chiếm 51,82% trong tổng dư nợ.

c. Hiệu quả kinh doanh

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế, hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và dịch vụ... Đối với bất kỳ một ngân hàng nào trong cơ chế thị trường thì việc tìm kiếm lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu. Sở dĩ, lợi nhuận được xếp ở vị trí hàng đầu bởi lẽ, khi nhìn vào lợi nhuận của một ngân hàng ta thấy được rất nhiều thứ. Đó là uy tín của ngân hàng, các dịch vụ ưu đãi kèm theo, chiến lược kinh doanh của ngân hàng, chu kỳ sống của sản phẩm... Điều này cho thấy vai trò và tầm quan trọng của việc tìm kiếm lợi nhuận. Lợi nhuận không những là mục đích của ngân hàng mà nó còn là một trong những tiêu chí để đánh giá sự phát triển của ngân hàng.

NH TMCP Nam Á - CN Bình Định luôn chú trọng phát triển một cách an toàn, bên cạnh đó vẫn nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với từng lĩnh vực mà ngân hàng mở rộng. Vì vậy, ngay cả thời điểm có nhiều khó khăn đối với hoạt động kinh doanh của toàn tỉnh, nhưng NH TMCP Nam Á - CN Bình Định đã đạt được những kết quả kinh doanh khá tốt và bền vững.

Bảng 2.4. Kết quả kinh doanh từ năm 2009 – 2011*(Đơn vị tính: triệu đồng)*

Năm Chi tiêu	2009	2010	2011	So sánh 2009/2010		So sánh 2010/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng thu	35.819	48.361	52.342	12.542	35,01	3.981	8,23
Tổng chi	33.414	44.416	47.727	11.002	32,93	3.311	7,45
Lợi nhuận	2.405	3.945	4.615	1.54	64,03	0.67	16,98

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Qua bảng trên chúng ta thấy, tổng thu nhập năm 2009 là 35.819 triệu đồng, năm 2010 là 48.361 triệu đồng tăng 35.01% so với 2009. Tổng thu nhập năm 2011 là 52.342 triệu đồng tăng 8.23% so với 2010. Tổng thu nhập qua các năm tăng trưởng cao và ổn định nhờ áp dụng các chính sách đúng đắn do Ban lãnh đạo NH TMCP Nam Á nói chung và giám đốc chi nhánh Bình Định nói riêng đã góp phần tạo uy tín và lợi nhuận tăng mạnh qua các năm. Trong đó, lợi nhuận năm 2009 là 2.405 triệu đồng, năm 2010 là 3.945 triệu đồng tăng 64,03% so năm 2009, và lợi nhuận năm 2011 là 4.615 triệu đồng, tăng 16.98% so với năm 2010.

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.2.1. Chính sách quản trị rủi ro tín dụng và công tác tổ chức quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định

a. Chính sách quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Xây dựng chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả

Chính sách tín dụng là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc

khuyến khích hoặc hạn chế tín dụng để đạt mục tiêu đã được hoạch định và hạn chế rủi ro, bảo đảm an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng.^[13] Chính vì vậy, trong hoạt động kinh doanh tín dụng, Chi nhánh đã xây dựng mục tiêu của chính sách tín dụng là lợi nhuận, an toàn và lành mạnh.

Về lợi nhuận: Chi nhánh áp dụng một chính sách tín dụng năng động, chú trọng tìm kiếm đầu ra và áp dụng mức lãi suất cạnh tranh ngang bằng với các NHTM khác. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng chú trọng thu hút khách hàng, mở rộng quan hệ tín dụng, tiếp thị và tuyên truyền quảng cáo.

Sự an toàn: Mục tiêu an toàn và lợi nhuận là hai mục tiêu mâu thuẫn nhau trong chính sách tín dụng. Nếu một chính sách tín dụng có lợi nhuận cao thường kéo theo sự an toàn thấp và ngược lại. Để đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng, Chi nhánh xây dựng chính sách tín dụng khá bài bản:

Chính sách tín dụng qui định về qui mô và giới hạn tín dụng, tỷ trọng tín dụng trong tổng tài sản có. Qui định các loại hình tín dụng, đa dạng hóa lĩnh vực tài trợ để có thể nắm bắt được nhịp đập của nền kinh tế, phân tán rủi ro, song Chi nhánh cũng chọn một thể mạnh để làm mũi nhọn tài trợ cho mình, tránh sự cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng khác.

Chính sách tín dụng qui định rõ ràng trách nhiệm giữa các khâu thẩm định, cho vay và theo dõi nợ vay. Qui định về việc xử lý nợ trong các trường hợp cho vay theo qui định, xử lý tài sản đảm bảo tiền vay để thu hồi nợ và việc phân loại nợ, trích dự phòng rủi ro đối với khoản cho vay đã được qui định rõ ràng tiến sát với thông lệ quốc tế.^[11]

Nhằm định hướng cho cán bộ khi cấp tín dụng, chính sách tín dụng của Chi nhánh đã hoạch định rõ ràng một số tiêu chuẩn nhất định về lãi suất: lãi suất cho vay không được thấp hơn lãi suất sàn do NHTMCP Nam Á quy định, đối với khách hàng làm ăn tốt, khách hàng VIP có uy tín thì có thể

được hưởng lãi suất ưu đãi thấp hơn lãi suất sàn; đối với khách hàng làm ăn kém thì phải chịu mức lãi suất cao hơn để bù đắp rủi ro cho mình.

Sự lành mạnh: Tính chất lành mạnh của các khoản tín dụng thuộc về đạo đức xã hội của nhà kinh doanh ngân hàng. Vì vậy, nó có thể coi là mục tiêu của chính sách tín dụng hoặc những qui tắc của tín dụng. Chi nhánh xác định động cơ hoạt động kinh doanh của mình gắn liền với các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của quốc gia và cũng như bất kỳ một doanh nghiệp nào thì mục tiêu sống còn cũng là lợi nhuận. Do đó, để đảm bảo một sự phát triển cân đối của nền kinh tế, NHNN đã can thiệp vào hoạt động tín dụng và Chi nhánh phải tuân thủ theo sự điều tiết này.

Thực hiện mô hình quản trị điều hành

Ban quản trị điều hành Chi nhánh là một bộ phận có mô hình hoạt động chặt chẽ gắn liền với từng nghiệp vụ kinh doanh, được phân công trách nhiệm cụ thể, rõ ràng từng cấp thống nhất. Đánh giá đúng tầm quan trọng của công tác tín dụng, ban quản trị điều hành Chi nhánh đã chỉ đạo các phòng nghiệp vụ thực hiện nghiêm túc công việc với mục đích đảm bảo an toàn không những về mặt tài sản mà còn an toàn cả về con người.

Quản trị điều hành được thực hiện ở tất cả các lĩnh vực hoạt động của Chi nhánh nhưng được đặc biệt quan tâm là trong lĩnh vực hoạt động tín dụng, vì đây là lĩnh vực hoạt động xảy ra nhiều rủi ro. Với phương châm phòng ngừa là chính, đảm bảo an toàn trong các nghiệp vụ hàng ngày, đến nay hoạt động kinh doanh của Chi nhánh vẫn được an toàn và tiếp tục phát triển. Chất lượng tín dụng được nâng cao. Có được kết quả như vậy là do Chi nhánh đã có mô hình quản trị hiệu quả và ngày được hoàn thiện, thể hiện qua các mặt sau:

- Ban điều hành được phân cấp từng mảng nghiệp vụ, mỗi mảng nghiệp vụ có một Phó giám đốc phụ trách để đảm bảo thông tin chi đạo và

phản hồi từ cấp dưới được thông suốt. Đồng thời, việc giám sát việc thực hiện công tác tín dụng của cán bộ tín dụng cũng đảm bảo đầy đủ và trọn vẹn nhằm hạn chế những thiếu sót không đáng có; Phân công trách nhiệm cụ thể từng lãnh đạo đối với từng ngành nghề, từng lĩnh vực cho vay phù hợp với năng lực từng người để từ đó có thể phát huy hết hiệu quả trong công tác tiếp thị tín dụng cũng như trong quyết định cho vay.

- Chi nhánh đã đưa ra những hình phạt cụ thể đối với mỗi cán bộ cho từng những sai phạm do chính cán bộ gây ra nhằm mục đích nâng cao tinh thần trách nhiệm, ý thức tổ chức kỷ luật của nhân viên đối với công việc.

- Ban điều hành luôn được báo cáo đầy đủ các thông tin phản hồi những khó khăn, vướng mắc về công tác tín dụng cũng chính vì tại Chi nhánh đã áp dụng một hệ thống mạng thông tin do bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận tín dụng cung cấp:

+ Thông tin họp giao ban hàng ngày, thông tin giải quyết hồ sơ vay vốn, thông tin về thực hiện các chỉ đạo của cấp trên, của NHTMCP Nam Á.

Báo cáo tiến độ thực hiện mở rộng, nâng cao chất lượng tín dụng.

+ Thông tin trên mạng các mẫu biểu phòng ngừa rủi ro.

Thông tin cảnh báo thị trường, ngành nghề, thông tin về lãi suất, tỷ giá.

Thực hiện mô hình chấm điểm khách hàng

NHTMCP Nam Á đã xây dựng mô hình chấm điểm khách hàng để đưa vào ứng dụng trong toàn hệ thống. Trong việc thẩm định khách hàng, Chi nhánh đã áp dụng mô hình chấm điểm xếp loại khách hàng từ đó có quyết định đúng trong việc cấp tín dụng để hạn chế rủi ro. Mô hình chấm điểm khách hàng dựa trên 6 tiêu chuẩn, được gọi là mô hình 6C.

Tư cách người vay (Character): Cán bộ tín dụng phải làm rõ mục đích xin vay của khách hàng, mục đích xin vay vốn của khách hàng có phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của ngân hàng hay không, đồng thời xem

xét về lịch sử đi vay và trả nợ đối với khách hàng cũ; Còn đối với khách hàng mới thì cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác.

Năng lực của người vay (Capacity): Tùy thuộc vào đối tượng vay vốn. Đối với cá nhân, dưới 18 tuổi không đủ tư cách ký hợp đồng tín dụng.

Thu nhập của người vay (Cash): Trước hết phải xác định được nguồn trả nợ của người vay như từ thu nhập.

Bảo đảm tiền vay (Collateral): Đây là điều kiện để ngân hàng cấp tín dụng và là nguồn tài sản thứ hai có thể dùng để trả nợ vay cho ngân hàng.

Điều kiện khác (Conditions): ngân hàng quy định các điều kiện tùy theo chính sách tín dụng theo từng thời kỳ.

Kiểm soát (Control): Tập trung vào những vấn đề như các thay đổi trong pháp luật và quy chế có ảnh hưởng xấu đến người vay? Yêu cầu tín dụng của khách hàng có đáp ứng được điều kiện của Chi nhánh.

Dựa vào các tiêu chuẩn 6C và thực hiện điều tra khách hàng về lịch sử pháp lý, lịch sử giao dịch, lịch sử thanh toán và các số liệu khác để dự báo rủi ro. Ngoài ra, còn điều tra các dữ liệu như giới tính, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, kinh nghiệm làm việc, số dư tiền gửi của khách hàng ... Từ đó, Chi nhánh đưa ra các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để tính điểm cho khách hàng. Căn cứ vào kết quả tính toán được, cán bộ tín dụng đánh giá xếp loại khách hàng, từ đó đưa ra quyết định tín dụng.

Thực hiện mô hình phân cấp mức phán quyết tín dụng

Nhằm tạo tính minh bạch, rõ ràng đảm bảo mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng, thẩm quyền quyết định cấp tín dụng cũng được quy định cụ thể.

- Mức ủy quyền phán quyết tín dụng đối với một khách hàng của Chi nhánh:

- > Giới hạn tín dụng là 20 tỷ đồng.
- > Giới hạn cho vay và giới hạn bảo lãnh là 20 tỷ đồng.

> Mức phán quyết cho vay một dự án trung dài hạn là 15 tỷ đồng.

- Tùy từng mức cho vay thì có phân cấp thẩm quyền thực hiện:

> Giới hạn tín dụng dưới lớn hơn 10 tỷ đồng và nhỏ hơn 20 tỷ đồng ($\geq 70\%$ mức ủy quyền) phải thông qua Hội đồng tín dụng cấp cơ sở tại Chi nhánh duyệt.

> Giới hạn tín dụng dưới lớn hơn 20 tỷ đồng (vượt mức ủy quyền) phải thông qua Hội đồng tín dụng cấp cơ sở tại Chi nhánh duyệt và phải trình thông qua Hội đồng tín dụng trung ương duyệt.

Trong công tác quản lý tín dụng hàng năm, Chi nhánh thực hiện xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Việc xác định giới hạn tín dụng làm căn cứ cho Chi nhánh lập kế hoạch tiếp cận khách hàng đồng thời cũng là cơ sở để quản lý rủi ro:

- Hạn mức tín dụng được xác định cho từng khách hàng và từng sản phẩm tín dụng cấp cho khách hàng theo nguyên tắc quản lý trên cơ sở tổng hạn mức. Các hạn mức riêng lẻ được phê duyệt cho từng sản phẩm cung cấp cho một nhóm khách hàng có liên quan với nhau được tính một hạn mức tổng thể chung cho nhóm khách hàng đó.

- Chi nhánh thực hiện xác định các hạn mức tập trung tổng thể theo ngành, khu vực, thời gian, sản phẩm và loại hình tài sản đảm bảo.

Trong công tác tín dụng thì việc quản lý, giám sát khoản vay được thực hiện một cách thường xuyên nhằm phát hiện các dấu hiệu rủi ro để có những biện pháp khắc phục kịp thời. Khoản vay được quản lý một cách chủ động để đảm bảo khả năng hoàn trả của khách hàng và trách nhiệm trong việc quản lý và giám sát là của người cán bộ tín dụng được đặt lên hàng đầu.

Xây dựng quy trình nghiệp vụ cho vay tiêu dùng

Quy trình cho vay là trình tự thực hiện việc cấp tín dụng theo các nguyên tắc, thủ tục đồng thời tuân thủ các qui định của pháp luật và chính

sách cho vay của ngân hàng. Việc xây dựng quy trình cho vay là việc quan trọng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của một ngân hàng. Vì nếu thiết lập được một hệ thống quy trình có khoa học sẽ góp phần đáng kể trong việc hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Quy trình tín dụng cho vay đối với khách hàng cá nhân tại NH TMCP Nam Á được áp dụng cho toàn hệ thống nói chung và chi nhánh nói riêng. Quy trình bao gồm những bước cơ bản sau:

- Bước 1: chuyên viên khách hàng tài chính cá nhân tiếp xúc với khách hàng, tư vấn cho khách hàng vay về đặc điểm sản phẩm, các loại phí, lãi suất vay và các phương thức trả lãi, quy trình vay, phương thức trả nợ, nhận diện khách hàng và kiểm tra sơ bộ tài sản đảm bảo của khách hàng

- Bước 2 : hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ vay

- Bước 3 : chuyển hồ sơ vay cho bộ phận phê duyệt tại trung tâm quản lý tín dụng cá nhân, thường xuyên cập nhật thông tin từ bộ phận phê duyệt

Phối hợp cùng bộ phận thẩm định xuống thẩm định thông tin khách hàng

- Bước 4 : Theo dõi quá trình thực hiện thủ tục giải ngân và ký kết hợp đồng tín dụng

- Bước 5 : Theo dõi sau vay : thực hiện quản lý danh mục khách hàng vay, theo dõi, định kỳ kiểm tra TSDB hoặc thông tin khách hàng., phối hợp với bộ phận Collection trong việc nhắc khách hàng trả nợ đúng hạn., chăm sóc khách hàng định kỳ để duy trì quan hệ.

Nhận xét: Quy trình năm bước này liên kết chặt chẽ với nhau từ lúc chuyên viên quan hệ khách hàng tiếp xúc với khách hàng đến lúc hợp đồng được tất toán, nhằm đảm bảo tính an toàn nhất đối ngân hàng. Công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay được thực hiện một cách nhất quán sẽ giảm

rủi ro đáng kể cho ngân hàng

Thực hiện mô hình quản lý tín dụng

Chi nhánh đã xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc bảo đảm tính độc lập, phân định rõ trách nhiệm giữa khâu tư vấn khách hàng, thẩm định, cho vay và bộ phận đánh giá rủi ro.

- Bộ phận quan hệ khách hàng: hướng dẫn khách hàng trong việc lập hồ sơ và hoàn tất hồ sơ vay vốn tạo cảm giác thoải mái và an tâm cho khách hàng trước khi thiết lập quan hệ tín dụng. Sau đó tiến hành thẩm định, phân tích đánh giá khách hàng và đưa ra hội đồng tín dụng, từ đó có quyết định đồng ý hoặc từ chối thiết lập tín dụng. Nếu đồng ý tiến hành soạn thảo hợp đồng giải ngân và theo dõi nợ vay của khách hàng.

- Bộ phận đánh giá rủi ro: thực hiện đánh giá lại khoản tín dụng đã cấp, thẩm định rủi ro độc lập đối với những khoản vay lớn và vượt mức thẩm quyền.

Sự tách bạch trong quy trình cho vay này tạo ra tính linh hoạt, không lạm quyền, các bộ phận có chức năng kiểm tra chéo, thẩm định và tái thẩm định, hạn chế được nhiều rủi ro, đảm bảo tính khách quan trong hoạt động tín dụng.

Thực hiện quá trình kiểm tra và giám sát trước, trong và sau cho vay

Chi nhánh rất coi trọng việc giám sát khoản vay từ trước, trong và sau khi cho vay. Việc kiểm tra và giám sát khoản vay được thực hiện thông qua phương án quản lý tiền vay, quản lý nguồn thu. Cán bộ tín dụng chủ động xây dựng phương án quản lý, kiểm tra giám sát tiền vay, nguồn thu để đảm bảo an toàn vốn vay, thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi vay đúng hạn. Đồng thời, còn đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

Tuân thủ đúng qui định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng

Việc trích lập dự phòng rủi ro các khoản cho vay tại Chi nhánh được thực hiện theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc NHNN^[9]. Số tiền dự phòng cụ thể phải trích được tính theo công thức sau:

$$R = \max \{ 0, (A - C) \} \times r$$

Trong đó: R: Số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A: Giá trị của khoản nợ

C: Giá trị của tài sản đảm bảo

r: Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể

Ngoài các khoản dự phòng cụ thể, Chi nhánh phải trích thêm dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị của các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. Chi nhánh thực hiện phân loại nợ gốc và trích lập DPRR đến thời điểm cuối ngày làm việc cuối cùng của quý trước. Riêng đối với quý IV, trong thời hạn 15 ngày làm việc đầu tiên của tháng 12, Chi nhánh thực hiện phân loại nợ và trích lập DPRR đến thời điểm cuối ngày 30/11.

b. Biện pháp tác nghiệp trong quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng

Các biện pháp tác nghiệp trong quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng được ngân hàng luôn chú trọng thực hiện tốt các công tác sau:

➤ ***Nhận diện, đánh giá rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng***

Dấu hiệu phát sinh rủi ro tín dụng từ phía khách hàng

Gian lận trên báo cáo thu nhập : phần lớn sự gian lận trên báo cáo thu nhập nhằm tạo ra cho khách hàng có một khả năng tài chính tốt nhất trong mắt nhân viên tín dụng nhằm tạo được sự tin tưởng để từ đó có thể được cấp tín dụng một cách dễ dàng.

Gian lận trên tài sản thế chấp : bên cạnh việc thẩm định khả năng trả nợ của khách hàng, một công việc quan trọng khác cũng không kém phần quan

trọng là thẩm định giá trị của tài sản đảm bảo cho khoản vay . Tuy đây chỉ là hình thức phòng ngừa khi khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng nhưng dù sao nó cũng là một phần tài sản đảm bảo mà nhờ vào đó ngân hàng cũng tự tin hơn khi cấp tín dụng. Định giá tài sản thế chấp không đúng với giá trị thực tế do trình độ nghiệp vụ kém hay do có sự thông đồng với khách hàng, hoặc do tài sản thế chấp bị mất giá . Khi ngân hàng thẩm định cho vay thì tài sản thế chấp đang cao giá, sau đó giá giảm mạnh, khách hàng không trả được nợ , ngân hàng siết nợ nhưng không bán được do giá quá thấp , hoặc không có người mua hoặc số tiền thu về thấp hơn số tiền vay... hành vi gian lận tài sản thế chấp xảy ra khi khách hàng cung cấp thông tin không hợp lý về tài sản bảo đảm tiền vay

Dấu hiệu phát sinh rủi ro từ ngân hàng

Nhân viên tín dụng khi thẩm định khách hàng vay đã không tuân thủ nghiêm ngặt đúng quy trình, chính sách tín dụng mà ngân hàng đã xây dựng.

Mức độ rủi ro của khách hàng của khách hàng không được đánh giá một cách đúng đắn, vẫn còn dựa vào mối quan hệ, sự cá nê, mức độ quen biết của nhân viên ngân hàng với khách hàng.

Một bộ phận nhân viên tín dụng bị tha hoá nhân cách , đạo đức nghề nghiệp bị xem nhẹ không đặt quyền lợi của ngân hàng lên hàng đầu.

➤ Kiểm soát rủi ro tín dụng

Ngân hàng đã xây dựng “Chính sách tín dụng” và “Quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng”, bên cạnh đó việc kiểm soát rủi ro tín dụng phải được thực hiện một cách nghiêm túc và chặt chẽ , sát sao từ khâu cho vay đến khâu giải ngân và sau giải ngân nhằm quản trị rủi ro hiệu quả, đem lại tăng trưởng bền vững cho ngân hàng. Cụ thể:

Kiểm soát khâu thẩm định cho vay:

Mỗi khâu trong quy trình tín dụng đều chứa đựng những rủi ro . Tuy

nhiên, mức độ rủi ro của các khâu là khác nhau. Bắt đầu từ khâu xử lý hồ sơ, trong khâu này thì có thể do nhân viên làm ẩu hay bỏ sót hồ sơ dẫn tới trường hợp khi thẩm định thì không đạt mục đích. Hay trong giai đoạn sau khi giải ngân mà nhân viên tín dụng không tiến hành giám sát nguồn vốn giải ngân thì dễ xảy ra mất tín dụng do khách hàng sử dụng không đúng mục đích. Tuy nhiên, giai đoạn chứa đựng những nguy cơ rủi ro tín dụng và gây ra thiệt hại nhiều nhất là giai đoạn thẩm định. Ngay từ bước kiểm tra đầu tiên cho tới bước cuối cùng của giai đoạn này nếu nhân viên tín dụng không thẩm định kỹ hoặc do tình độ nghiệp vụ yếu kém, sa sút phẩm chất đạo đức và thiếu trách nhiệm có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng cho ngân hàng.

Trong quá trình thẩm định tín dụng nhân viên cần làm những công việc bao gồm các yếu tố cơ bản sau đây:

- Thẩm định tư cách của khách hàng vay vốn, mục tiêu của công việc này là đánh giá tư cách pháp nhân, tính chất hợp pháp và mức độ tin cậy đối với những thủ tục vay vốn mà khách hàng phải tuân thủ. Như trong thẩm định điều kiện vay vốn thì cần đánh giá những thông tin như năng lực pháp luật, năng lực hành vi, mục đích sử dụng vốn, khả năng tài chính trả nợ, tài sản đảm bảo... Sau đó xem xét tính chân thực và mức độ tin cậy của những tài liệu mà khách hàng cung cấp cho ngân hàng khi làm hồ sơ, nhân viên tín dụng cần chú ý thẩm định xem các tài liệu quy định trong hồ sơ vay có đầy đủ và hợp pháp hay không.

- Thẩm định khả năng tài chính, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết là một trong những điều kiện tiên quyết để xem xét cho khách hàng vay. Đối với khách hàng, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ giúp cho khách hàng yên tâm rằng họ sẽ trả được khi đến hạn. Do đó, họ giữ được uy tín cũng như những cam kết đã thoả thuận và đối với ngân hàng thì khả năng tài chính giúp ngân hàng yên tâm hơn với khả năng trả nợ của

khách hàng. Tuy nhiên, do nhiều lý do khách quan cũng như chủ quan, bản thân khách hàng không thể đánh giá tính chính xác khả năng tài chính của mình. Do vậy, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng là thực sự cần thiết. Trong quá trình làm thủ tục cho vay, ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp các báo cáo thu nhập gần nhất để phân tích khả năng trả nợ của khách hàng.

- Thẩm định khả năng trả nợ, mục đích là đánh giá được khả năng trả nợ của khách hàng, những khoản thu nào mà khách hàng có trong tương lai để có thể trả nợ cho ngân hàng, thẩm định khả năng tài chính để đánh giá khả năng trả nợ có nhược điểm là chỉ đánh giá dựa vào dữ liệu trong quá khứ những việc thu nợ lại diễn ra trong tương lai. Khách hàng có tình hình tài chính tốt, có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong quá khứ và hiện tại, chưa hẳn sẽ có khả năng trả nợ trong tương lai.

- Thẩm định tài sản đảm bảo nợ vay, mục tiêu của công việc này là đánh giá một cách chính xác và trung thực xem tài sản đảm bảo nợ vay có giá trị tương ứng với khoản vay hay không, nhằm xét đến khả năng thu hồi được nợ. Việc đánh giá tài sản thế chấp đòi hỏi giá trị tài sản phải lớn hơn giá trị khoản vay và có tính thanh khoản cao.

Giai đoạn thẩm định tín dụng là khâu quan trọng nhất trong quy trình cho vay, trong giai đoạn này chứa đựng những nguy cơ rủi ro cao xuất phát từ cả phía khách hàng và về phía ngân hàng

Kiểm tra giám sát trước khi cho vay

- Cán bộ tín dụng độc lập xem xét các vấn đề về khoản vay, đánh giá rủi ro và việc tuân thủ chính sách tín dụng, chính sách rủi ro khác, đảm bảo quy trình tín dụng được tuân thủ một cách chặt chẽ và từng giao dịch được cơ cấu một cách thích hợp về các điều kiện, điều khoản cho vay, tài sản đảm bảo và mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận.

- Cán bộ tín dụng đề xuất tín dụng bao gồm những thông tin định lượng và định tính về khách hàng, thông tin quản lý, năng lực tài chính và các dự báo tài chính liên quan tới khả năng trả nợ của khách hàng. Trường hợp cho vay có đảm bảo bằng tài sản, đề xuất tín dụng cũng được phân tích đầy đủ tài sản đảm bảo đó làm giảm các rủi ro tín dụng như thế nào, các vấn đề pháp lý liên quan.

Kiểm tra giám sát trong khi cho vay

> *Đối với cho vay ngắn hạn:*

- Cán bộ tín dụng xác định mục đích vay vốn của khách hàng: thanh toán tiền mua nhà, mua xe, và thanh toán các chi phí khác ... Từ đó, việc xem xét giải quyết cho vay chủ yếu dựa vào những chứng từ liên quan đến việc thanh toán.

> *Đối với cho vay dài hạn:*

- Cán bộ tín dụng kiểm tra lại các điều kiện mà hội đồng tín dụng thông qua đã đầy đủ hay chưa, quan trọng nhất là các yếu tố:

+ Tỷ lệ vốn tham gia của mỗi bên.

+ Điều kiện thanh toán trong Hợp đồng kinh tế.

Các hồ sơ khác có liên quan đến việc giải ngân

Kiểm tra giám sát sau khi cho vay

Ngân hàng rất coi trọng việc kiểm tra sau khi giải ngân đối với khách hàng bằng cách cán bộ tín dụng tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng; thường xuyên giám sát và đánh giá xếp loại khách hàng, kiểm tra thực tế để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro xảy ra. Về phía khách hàng phải có trách nhiệm cung cấp đầy đủ chứng từ liên quan đến việc sử dụng vốn vay theo đúng qui định.

Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng, các cán bộ tín dụng theo dõi hoạt động của khách hàng vay chủ

yếu nhằm đảm bảo rằng khách hàng vẫn tiếp tục tuân thủ các điều kiện quy định trong hợp đồng tín dụng. Đồng thời, cán bộ tín dụng cũng kết hợp với việc chấm điểm xếp hạng định kỳ, rà soát lại báo cáo tài chính cá nhân của khách hàng, việc rà soát này được thực hiện song song với rà soát hồ sơ vay, công việc rà soát cũng bao gồm đánh giá lại mọi nhân tố liên quan tới đề xuất tín dụng xin duyệt ban đầu, cập nhật mọi thông tin có liên quan.^[17] Trong trường hợp xảy ra các sự kiện có ảnh hưởng xấu tới điều kiện tài chính hoặc hoạt động của khách hàng, cán bộ tín dụng thực hiện báo cáo và đề xuất hướng giải quyết lên lãnh đạo tín dụng.

2.2.2 Tình hình thực hiện các nội dung quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định

Rủi ro trong cho vay là khả năng xảy ra những tổn thất mà ngân hàng phải chịu do khách hàng vay không trả đúng hạn, không trả, hoặc không trả đầy đủ vốn và lãi. Khi ngân hàng thực hiện hoạt động cho vay cụ thể thì trong hoạt động đó luôn hàm chứa rủi ro tiềm ẩn, rủi ro này sẽ làm giảm khoản thu nhập của ngân hàng. Do đó trong hoạt động quản lý toàn bộ ngân hàng luôn xác định một tỷ lệ tổn thất dự kiến nhằm hạn chế mức tối thiểu các thiệt hại về tài sản do các rủi ro cho vay gây ra. Đầu tiên ta phải xem xét về cơ cấu dư nợ tín dụng trong cho vay tiêu dùng của chi nhánh để có cái nhìn tổng quát về RRTD, đặc biệt là các khoản nợ xấu.

a. Phân tích cơ cấu dư nợ tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Cơ cấu danh mục cho vay khách hàng của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định không ngừng được cải thiện theo hướng đa dạng hoá sản phẩm tín dụng và mở rộng địa bàn cho vay, ngành nghề cho vay và đối tượng vay vốn. Qua đó nhằm phân tán rủi ro tín dụng và phù hợp với định hướng phát triển của NH TMCP Nam Á là một ngân hàng bán lẻ, đa năng, hiện đại tốt nhất Việt Nam.

➤ **Cơ cấu dư nợ trong hoạt động cho vay theo kỳ hạn**

Hình thức cho vay được ngân hàng áp dụng chia ra làm ba loại : ngắn hạn, trung hạn và dài hạn . Cơ cấu dư nợ cho vay theo kỳ hạn được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.5. Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Năm Chi tiêu	2009		2010		2011		So sánh 2009/2010		So sánh 2010/2011	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Ngắn hạn	193.647	89,68	243.473	90,83	295.654	91,92	49.826	25,73	52.181	21,43
Trung và dài hạn	22.291	10,32	24.556	9,16	25.981	8,08	2.265	10,16	1.425	5,80
Tổng cộng	215.938	100	268.029	100	321.635	100	52.091	35,89	53.606	27,23

(Nguồn : Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Căn cứ vào tỷ trọng của dư nợ tín dụng cho chúng ta thấy NH TMCP Nam Á tập trung vào cho vay ngắn hạn là chủ yếu, thể hiện đúng với hướng đi của ngân hàng, là NHTM tập trung chủ yếu vào các khách hàng nhỏ lẻ là cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp vừa và nhỏ . Tín dụng ngắn hạn có tốc độ tăng trưởng cao hơn so với tín dụng trung hạn , trong khi dư nợ tín dụng ngắn hạn năm 2011 tăng 21,43% so với năm 2009 thì doanh số cho vay trung hạn chỉ tăng 5,80%.

Trong tổng dư nợ tín dụng của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định thì dư nợ CVTD chiếm một tỷ trọng khá cao . Điều đó ta sẽ thấy được qua bảng sau:

Bảng 2.6. Cơ cấu dư nợ CVTD theo kỳ hạn từ 2009 – 2011*(Đơn vị tính : triệu đồng)*

Năm Chi tiêu	2009		2010		2011		Chênh lệch 2010/2009 (%)	Chênh lệch 2010/2009 (%)
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%		
Ngắn hạn	14.968	13,3	17.430	13	22.666	13,6	16,44	23
Trung và dài hạn	97.579	86,7	116.650	87	143.996	86,4	19,54	24,49
Tổng dư nợ	112.548	100	134.080	100	166.662	100	19,13	24,3

(Nguồn : Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Nhìn chung, qua các năm hoạt động CVTD trung và dài hạn tăng liên tục với tốc độ tăng đều và khá ổn định, lúc nào cũng cao hơn dư nợ ngắn hạn vì nhu cầu vay vốn của các cá nhân và hộ gia đình chủ yếu vay vốn trung và dài hạn để phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt và tiêu dùng... và nguồn trả nợ chính là nguồn thu nhập. Dư nợ trung và dài hạn năm 2009 là 97.579 triệu đồng, năm 2010 là 116.650 triệu đồng tăng 19,54% so với năm 2009, năm 2011 tăng thêm 24,49% tương ứng 143.996 triệu đồng. Còn dư nợ ngắn hạn tuy chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ nhưng cũng có sự tăng trưởng qua các năm. Năm 2009 là 14.968 triệu đồng chiếm 13,3% tổng dư nợ, năm 2010 là 17.430 triệu đồng chiếm 13% tổng dư nợ, năm 2011 là 22.666 triệu đồng chiếm 13,6% trong tổng dư nợ.

➤ **Cơ cấu dư nợ trong hoạt động cho vay theo sản phẩm**

NH TMCP Nam Á – CN Bình Định tập trung các đối tượng cho vay chủ yếu là các cá nhân, hộ gia đình với nhiều sản phẩm vay ngày càng

đa dạng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng và đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Bảng 2.7. Cơ cấu dư nợ CVTD theo sản phẩm từ 2009 – 2011

(Đơn vị tính : triệu đồng)

Năm	2009		2010		2011	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Chỉ tiêu						
Sinh hoạt, tiêu dùng	30.672	27,25	32.593	24,31	42.960	25,78
Kinh doanh chứng khoán	5.961	5,3	11.155	8,32	12.932	7,76
Mua căn hộ thể chấp bằng chính căn hộ	32.363	28,75	36.685	27,36	46.147	27,69
Mua nhà trong các dự án liên kết	24.207	21,51	28.734	21,43	35.911	21,55
Mua xe ô tô	19.345	17,19	24.912	18,58	28.711	17,23
Tổng dư nợ CVTD	112.548	100	134.080	100	166.662	100

(Nguồn : Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Từ bảng 2.7 chúng ta nhận thấy các sản phẩm CVTD của chi nhánh ngày càng gia tăng về số lượng, giá trị cũng như chất lượng.

Cho vay sinh hoạt , tiêu dùng là việc chi nhánh đồng ý cấp một khoản tín dụng cho khách hàng nhằm giúp thêm nguồn tài chính cho khách hàng thực hiện nhu cầu mua sắm, tiêu dùng sinh hoạt cho gia đình cá nhân . Ta thấy cho vay sinh hoạt , tiêu dùng tăng đều qua các năm và chiếm tỷ lệ tương đối cao trong tổng dư nợ . Năm 2009 là 30.672 triệu đồng, chiếm 27,25% tổng dư nợ . Năm 2010 là 32.593 triệu đồng chiếm 24,31% tổng dư nợ . Năm 2011 là 42.960 triệu đồng chiếm 25,78% trong tổng dư nợ , tăng 31,81%. Vì vậy, cho vay sinh hoạt, tiêu dùng của chi nhánh những năm gần đây không ngừng tăng

lên nhằm phục vụ nhu cầu mua sắm , tiêu dùng như mua sắm vật dụng gia đình, xây dựng, sửa chữa nhà, cưới hỏi, chữa bệnh ...và cải thiện đời sống.

Cho vay để kinh doanh chứng khoán là việc chi nhánh đồng ý cấp một khoản tín dụng cho khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn để kinh doanh chứng khoán trên lãnh thổ Việt Nam . Qua bảng trên ta thấy , cho vay để kinh doanh chứng khoán chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ vì đặc điểm của hoạt động kinh doanh chứng khoán là loại hình kinh doanh có tính rủi ro cao. Năm 2009, cho vay để kinh doanh chứng khoán là 5.961 triệu đồng chiếm 5,3% tổng dư nợ , năm 2010 là 11.155 triệu đồng chiếm 8,32% tổng dư nợ , năm 2011 là 12.932 triệu đồng chiếm 7,76% trong tổng dư nợ. Tuy chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ nhưng cho vay để kinh doanh chứng khoán cũng mang lại lợi nhuận cho chi nhánh. Vì vậy, chi nhánh luôn xem xét việc cấp tín dụng cho khách hàng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu ngắn hạn để kinh doanh chứng khoán của khách hàng.

Cho vay mua căn hộ thế chấp bằng chính căn hộ là việc chi nhánh cho khách hàng vay mua căn hộ bảo đảm bằng chính căn hộ mua . Đây là hình thức cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu mua căn hộ của cá nhân và gia đình , vì vậy chi nhánh luôn tập điều kiện để có thể đáp ứng về nhu cầu nhà ở cho khách hàng. Vì thế, dư nợ cho vay mua căn hộ thế chấp bằng chính căn hộ chiếm tỷ lệ khá cao trong tổng dư nợ . Năm 2009 là 32.362 triệu đồng chiếm 28,75% tổng dư nợ, năm 2010 là 36.685 triệu đồng chiếm 27,36% tổng dư nợ, năm 2011 là 46.147 triệu đồng chiếm 27,69% tổng dư nợ.

Cho vay mua nhà trong các dự án liên kết là việc chi nhánh đồng ý cấp một khoản tín dụng cho khách hàng để khách hàng mua nhà trong các dự án liên kết với ngân hàng , đây là hình thức cấp tín dụng nhằm phục vụ nhu cầu của khách hàng trong các dự án mà chủ đầu tư có liên kết với ngân hàng. Vì vậy, dư nợ cho vay mua nhà trong các dự án liên kết không ngừng

tăng lên qua các năm . Năm 2009 là 24.207 triệu đồng, năm 2010 là 28.734 triệu đồng, năm 2011 là 35.911 triệu đồng.

Cho vay mua xe ô tô là hình thức chi nhánh cấp một khoản tín dụng cho khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu mua xe phục vụ cho sản xuất kinh doanh đối với hộ gia đình. Khách hàng có thể dùng chính chiếc xe mua hoặc tài sản đảm bảo và hỗ trợ tài chính lên đến 100% giá trị xe mua . Hiện nay, do nhu cầu về phương tiện đi lại ngày càng cao, vì vậy dư nợ cho vay mua ô tô cũng không ngừng tăng lên và chiếm tỷ lệ tương đối cao . Năm 2009 là 19.345 triệu đồng chiếm 17,19% tổng dư nợ, năm 2010 là 24.912 triệu đồng chiếm 18,58% tổng dư nợ, năm 2011 là 28.711 triệu đồng chiếm 17,23 tổng dư nợ.

Có thể thấy chi nhánh đang hết sức chú trọng đến các sản phẩm cho vay tiêu dùng hỗ trợ mua nhà thế chấp bằng chính căn nhà đó và cho vay sinh hoạt, tiêu dùng để đáp ứng nhu cầu thiết yếu cho cuộc sống của khách hàng và nhằm tăng dư nợ cho vay tiêu dùng đáng kể và phát triển thêm một số dịch vụ khác cho ngân hàng.

➤ ***Cơ cấu dư nợ tín dụng theo hình thức đảm bảo***

Hoạt động tín dụng của ngân hàng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Mặc dù, trước khi quyết định cho vay , ngân hàng đã trải qua các khâu thu thập thông tin . Xưa lý và phân tích và thẩm định khả năng trả nợ của khách hàng nhưng vẫn chưa loại bỏ được rủi ro tín dụng . Do vậy, bảo đảm tiền vay có thể sử dụng như là một trong những cách nhằm tăng khả năng thu hồi và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

“Bảo đảm tín dụng hay còn được gọi là bảo đảm tiền vay , là việc tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro , tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi các khoản nợ đã cho khách hàng vay”^[17] .

Bảng 2.8. Cơ cấu dư nợ CVTD theo hình thức đảm bảo từ 2009-2011*(Đơn vị tính: triệu đồng)*

Năm	2009		2010		2011		Chênh lệch 2010/2009 (%)	Chênh lệch 2010/2009 (%)
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%		
Có TSĐB	57.737	51,3	70.794	52,8	90.617	54,37	22,62	28
Không có TSĐB	13.505	12	13.676	10,2	16.274	9,77	1,26	19
Tín chấp dành cho CBNV của CN	41.305	36,7	49.609	37	59.770	35,86	20,11	20,48
Tổng dư nợ CVTD	112.548	100	134.080	100	166.662	100	19,13	24,3

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Qua bảng 2.8 chúng ta thấy, cho vay không có TSĐB chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ. Đây là hình thức chi nhánh đồng ý cấp tín dụng đối với khách hàng là cá nhân đang làm việc ổn định tại các tổ chức (cơ quan) có nhu cầu vay vốn phục vụ đời sống, mức vay tối đa lên đến 12 tháng lương. Sở dĩ tỷ trọng cho vay tín chấp rất thấp là do năm 2008 khủng hoảng tài chính toàn cầu đã tác động lớn tới đời sống của người dân. Lo lắng về tình hình lạm phát, thất nghiệp nên người dân đã cắt giảm chi tiêu, mặt khác đối với các NHTM cuộc khủng hoảng ở Mỹ mà nguyên nhân bắt nguồn từ cho vay mua nhà nên phần nào đó các ngân hàng hạn chế CVTD không có TSĐB, chỉ thực hiện việc cấp tín dụng cho những cá nhân có nguồn thu nhập ổn định và có khả năng trả nợ. Vì thế mặc dù dư nợ cho vay tăng nhưng tỷ trọng này lại giảm dần. Cụ thể năm 2009 là 13.505 triệu đồng chiếm 12% tổng dư nợ, năm 2010

là 1.676 triệu đồng chiếm 10,2% tổng dư nợ, năm 2011 là 16.274 triệu đồng chiếm 9,77% trong tổng dư nợ.

Cho vay có bảo đảm bằng tài sản của chi nhánh luôn chiếm tỷ lệ trên 50% tổng dư nợ, đây là hình thức cấp tín dụng có mức rủi ro rất thấp vì khách hàng phải thế chấp bằng tài sản khác để tránh rủi ro cho chi nhánh khi khách hàng không đủ khả năng trả nợ. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản không ngừng tăng lên qua các năm, nếu năm 2009 là 57.737 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 51,3% thì năm 2010 là 70.794 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 52,8% tăng 22,62% so với 2009 và đến năm 2011 là 90.617 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 54,37% tăng 28% so với 2010. Điều này có thể thấy chủ trương đảm bảo an toàn vốn vay của chi nhánh trong hoạt động cho vay tiêu dùng nhưng vẫn đáp ứng nhu cầu vốn vay của khách hàng.

Cho vay tín chấp dành cho CBNV của chi nhánh là việc chi nhánh đồng ý cấp tín dụng cho CBNV và gia đình của CBNV đang làm việc trong hệ thống ngân hàng nhằm phục vụ cho đời sống cá nhân và gia đình của CBNV. Vì vậy, dư nợ cho vay tín chấp dành cho CBNV cũng chiếm một tỷ lệ đáng kể trong tổng dư nợ. Năm 2009 là 41.305 triệu đồng chiếm 36,7% tổng dư nợ, năm 2010 là 49.609 triệu đồng chiếm 37% tổng dư nợ, năm 2011 là 59.770 triệu đồng chiếm 35,86% tổng dư nợ.

b. Tình hình nợ quá hạn trong cho vay tiêu dùng tại NH TMCP

Nam Á – CN Bình Định

Trong năm 2009, khủng hoảng kinh tế đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên tỷ lệ nợ quá hạn vẫn được duy trì ở mức an toàn, chỉ ở mức 1.31% tại thời điểm 31/12/2009. Đây là một nỗ lực rất lớn trong việc quản trị tín dụng tại ngân hàng. Và qua các năm 2010 và 2011 tình hình nợ quá hạn có nhiều chuyển biến phức tạp do thị trường gặp phải nhiều khó khăn hơn ảnh hưởng đến việc trả nợ của khách hàng, được thể

hiện rõ nhất qua bảng sau:

Bảng 2.9. Tình hình nợ quá hạn cho vay tiêu dùng tại

Ngân hàng TMCP Nam Á – CN Bình Định

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	Chênh	Chênh
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	lệch 10/09	lệch 11/10
1. Doanh số CVTD	122.941	135.948	163.137	10,58	20
2. Nợ quá hạn	1.473	2.291	2.703	55,53	17,98
3. Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,31%	1,71%	1,62%	30,53	-5,26

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Từ năm 2009 đến năm 2010, nợ quá hạn tăng khá cao từ 1.473 triệu đồng lên 2.291 triệu đồng tương ứng 55,53%, làm cho tỷ lệ nợ quá hạn cũng tăng theo từ 1,31% lên 1,71% tương đương tăng 30,53%, vì nền kinh tế lúc này vẫn còn gặp nhiều khó khăn nên việc thu hồi nợ còn gặp nhiều trở ngại. Sang năm 2011, nền kinh tế đã có khởi sắc, nợ quá hạn vẫn tăng lên 2.703 triệu đồng nhưng trái lại làm cho tỷ lệ nợ quá hạn giảm 5,26% còn 1,62%, là do doanh số CVTD tăng lên, cho nên việc tăng doanh số nợ quá hạn không phải là xấu. Chứng tỏ chất lượng cho vay tiêu dùng được nâng cao. Tuy nhiên chi nhánh nên chú trọng, quan tâm hơn nữa tới nghiệp vụ quản trị rủi ro đối với hoạt động cho vay tiêu dùng nói riêng và hoạt động tín dụng nói chung.

Với những chính sách đúng đắn và các biện pháp triển khai thực hiện hiệu quả thì kết quả mà Chi nhánh đạt được trong các năm qua là rất khả quan, đáng khích lệ, tốc độ tăng trưởng và phát triển các dịch vụ năm sau luôn cao hơn năm trước, tạo tiền đề để phát triển bền vững, an toàn, hiệu quả trong những năm tiếp theo.

Hoạt động kinh doanh của Chi nhánh đã ổn định, phát triển đúng định

hướng an toàn, hiệu quả. Việc triển khai đồng bộ các biện pháp nâng cao chất lượng, chấn chỉnh hoạt động tổ chức điều hành, phối hợp giữa các phòng ban nghiệp vụ góp phần đưa hoạt động kinh doanh phát triển đúng hướng các trọng tâm (nguồn vốn, dịch vụ tăng trưởng và an toàn tín dụng). Chính vì vậy, hầu hết các lĩnh vực kinh doanh đều phát triển qua các năm, thực hiện được mục tiêu kinh doanh đề ra, giữ vững vị trí là ngân hàng mạnh trên địa bàn tỉnh Bình Định. Nổi bật là hoạt động dịch vụ phát triển cao, sản phẩm dịch vụ được mở rộng, cạnh tranh được với các NHTM khác trên địa bàn tỉnh Bình Định.

Riêng đối với hoạt động kinh doanh tín dụng thì chất lượng tín dụng tại Chi nhánh được nâng cao, quản lý tín dụng chặt chẽ, chất lượng khách hàng tốt, thực hiện đúng định hướng tín dụng của NHTMCP Nam Á VN. Để đạt được các kết quả khả quan như trên là do trong công tác tín dụng Chi nhánh đã thực hiện tốt các biện pháp trong việc quản trị rủi ro tín dụng cho vay tiêu dùng.

c. Phân tích nợ quá hạn cho vay tiêu dùng theo nhóm nợ

Từ quá trình phân tích thực trạng cho vay của Chi nhánh, chúng ta có thể thấy rằng cho đến thời điểm này chưa có hợp đồng tín dụng nào xảy ra tình trạng nợ khó đòi. Mặc dù trong năm qua Ngân hàng vẫn còn nợ quá hạn nhưng các khoản nợ này không đáng kể và đã được sự đồng ý của Ngân hàng khi gia hạn nợ cho số khách hàng vay đang gặp khó khăn, nên đến thời điểm hiện tại chưa có rủi ro xảy ra là điều dễ hiểu, nhưng điều này không có nghĩa là xác suất xảy ra rủi ro hoàn toàn không đối với nghiệp vụ CVTD tiêu dùng của Chi nhánh, có những rủi ro khách quan hoàn toàn bất ngờ có thể xảy ra gây thiệt hại cho Ngân hàng.

Phân loại nợ là khâu quan trọng góp phần quan trọng trong việc quản trị rủi ro tín dụng nói chung và trong cho vay tiêu dùng nói riêng, để có cái nhìn

tổng quát về các khoản nợ đang tồn tại và việc phân loại nợ chính xác và kịp thời sẽ giúp cho việc quản trị rủi ro tín dụng đạt hiệu quả cao hơn. Việc phân loại nợ tại ngân hàng được chia làm 05 nhóm nợ:

**Bảng 2.10. Phân loại nợ quá hạn cho vay tiêu dùng
theo nhóm nợ từ 2009 -2011**

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	120.657	98.14	132.895	97.75	159.896	98.01
Nợ cần chú ý	811,000	0.66	762,000	0.56	538,000	0.33
Nợ dưới tiêu chuẩn	1.295,024	1.05	2.140,224	1.57	2.515,343	1.54
Nợ nghi ngờ	143,879	0.12	134,879	0.10	187,657	0.12
Nợ có khả năng mất vốn	34,097	0.03	15,897	0.01	0	0.00
Tổng cộng	122.941	100	135.948	100.000	163.137	100

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Dựa vào phân tích số liệu của bảng 2.10 cho chúng ta thấy, qua các năm 2009, 2010 và 2011, trong tổng dư nợ cho vay thì tỷ lệ nợ đủ tiêu chuẩn của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định luôn ở mức cao và ổn định, điều đó đã cho thấy chất lượng quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng là khá tốt. Tuy nhiên, nhóm nợ dưới tiêu chuẩn và nợ nghi ngờ vẫn xảy ra cho thấy đây là nguồn rủi ro tín dụng rất cao cho ngân hàng, đặc biệt là nợ có khả năng mất vốn. Nhưng nợ có khả năng mất vốn đã giảm rõ rệt trong năm 2010 còn 15,897 triệu đồng và sang năm 2011 là không còn nữa. Điều đó cho thấy công tác quản trị rủi ro của ngân hàng là khá tốt, nhưng vẫn còn cần phải chú ý đến nợ dưới tiêu chuẩn vẫn còn ở tỷ lệ khá cao có thể làm cho tính thanh khoản của ngân hàng giảm sút.

d. Công tác trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Công tác trích lập dự phòng rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại chi nhánh luôn được thực hiện một cách chủ động và chi nhánh đã thực hiện trích lập dự phòng trên cơ sở phân loại cụ thể các khoản nợ như sau:

Bảng 2.11. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của Chi nhánh

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Năm Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Trích lập dự phòng rủi ro	219,669	297,518	336,206
Tỷ lệ DPRR/ Tổng dư nợ (%)	0.101	0.111	0.104
Tỷ lệ Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ (%)	0.68	0.85	0.84

(Nguồn: Báo cáo năm của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định)

Chi nhánh đang áp dụng phương pháp trích lập dự phòng cụ thể theo các khoản nợ xấu để trích lập dự phòng các khoản rủi ro tín dụng. Quỹ trích dự phòng tăng qua từng năm và như thế sẽ tương ứng với mức rủi ro gia tăng của các khoản nợ. Trong năm 2009 là 219,669 triệu đồng đã tăng lên 297,518 triệu đồng trong năm 2010 và năm 2011 là 336,206, tuy có tăng nhưng chỉ tăng nhẹ cho thấy mức độ rủi ro trong các khoản nợ không gia tăng nhiều qua các năm. Tuy nhiên vẫn cần phải áp dụng các phương pháp để quản trị rủi ro tín dụng tốt hơn nữa

2.2.3. Kết quả công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định giai đoạn 2009 – 2011

Giai đoạn 2009 – 2011 là giai đoạn khó khăn cho nền kinh tế trong và ngoài nước, không chỉ riêng ngân hàng mà rất nhiều ngành bị tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu. Trong giai đoạn này, hàng loạt các tổ chức tín dụng có danh tiếng trên thế giới bị sụp đổ vì không kiểm soát

được rủi ro tín dụng. Còn tại Việt Nam lại có nhiều tổ chức tín dụng vẫn làm ăn hiệu quả, và trong đó cần nói tới hệ thống ngân hàng. Mặc dù khủng hoảng tài chính kéo theo sự sụt giảm về kinh tế những các ngân hàng Việt Nam vẫn tạo được lợi nhuận. Điều quan trọng là các ngân hàng kiểm soát được tình hình dư nợ xấu trên tổng dư nợ của mình. Trong giai đoạn này các chính sách tài chính liên tục thay đổi. Trong 2009, NHNN đã có đến 8 lần điều chỉnh lãi suất cơ bản, mức cao nhất lên đến 14%/năm vào thời điểm giữa năm và duy trì đến gần cuối tháng 11 năm 2009. Việc tăng lãi suất cơ bản làm lãi suất cho vay tăng cao, tăng gánh nặng chi phí cho người tiêu dùng, đồng thời làm giảm nhu cầu tín dụng, ảnh hưởng đến doanh thu của ngân hàng.

Để đối phó với tình hình, NH TMCP Nam Á đã chủ động thực hiện chủ trương an toàn, thông qua tăng trưởng nguồn vốn huy động ở mức hợp lý và không chạy đua lãi suất nhằm góp phần cùng Chính phủ ổn định thị trường, đồng thời thực hiện huy động thỏa thuận, huy động kỳ hạn ngắn và tận dụng nguồn vốn ủy thác nhằm bảo đảm an toàn thanh khoản và giảm chi phí giá vốn. Tuy có nhiều chính sách để đối phó với tình hình khủng hoảng nhưng Nam Á vẫn chịu ảnh hưởng, tỷ lệ nợ quá hạn năm 2009 tăng lên 1.31%.

Sang năm 2010, NH TMCP Nam Á VN nói chung và Nam Á chi nhánh Bình Định nói riêng đã triển khai thực hiện nhiều giải pháp tăng cường quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện tái định giá tài sản đảm bảo, vận hành xuyên suốt Ban chỉ đạo ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn từ Hội sở đến chi nhánh, xây dựng và quản lý tập trung danh mục cho vay, theo dõi quản lý việc cấp hạn mục tín dụng. Ngoài ra, việc cập nhật dự báo tình hình kinh tế vĩ mô, các tình huống rủi ro, tổ chức hội thảo chuyên đề để nâng cao nghiệp vụ cho các cán bộ nhân viên chuyên trách cũng thường xuyên được tổ chức. Công tác kiểm tra kiểm toán nội bộ đặt dưới sự chỉ đạo xuyên suốt của Ban kiểm soát nội bộ và có chiều sâu về chất lượng hoạt động. Những bất cập, sai phạm luôn được tổng

hợp, phân tích đề cảnh báo và dự báo rủi ro trên toàn hệ thống, nhằm nâng cao ý thức tự kiểm tra chân chính tại các đơn vị. Bằng việc làm thiết thực như trên, NH TMCP Nam Á đã tăng được dư nợ tín dụng cho vay tiêu dùng lên 163.137 vào năm 2011.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.3.1. Những ưu điểm đạt được trong công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định

Nhìn chung, công tác quản trị rủi ro mà NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định áp dụng là những biện pháp căn bản nhằm kiểm soát và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho vay tiêu dùng. Những biện pháp này đều mang lại những hiệu quả nhất định và đóng vai trò không thể thiếu trong việc thẩm định một khách hàng. Ưu điểm của các biện pháp trên được thể hiện ở các mặt:

Thứ nhất, các biện pháp trên đã giúp cho ngân hàng có sự đánh giá đầy đủ về tư cách pháp nhân khách hàng cũng như những yếu tố liên quan đến việc trả nợ, góp phần đảm bảo trong việc đưa ra quyết định cho vay đúng đắn, giảm thiểu rủi ro tín dụng. Ngoài ra, các biện pháp đảm bảo nợ vay còn giúp ngân hàng đảm bảo nguồn thu hồi nợ khi có rủi ro xảy ra, giảm thiểu tổn thất cho ngân hàng.

Thứ hai, những biện pháp trên giúp ngân hàng xây dựng được hình ảnh và tạo dựng uy tín đối với khách hàng quen thuộc thông qua việc tạo sự thuận lợi trong quy trình vay vốn và trả nợ của khách hàng.

Thứ ba, việc ứng dụng công nghệ tiên tiến giúp giảm bớt phần nào công việc giám sát và quản lý của nhân viên tín dụng, tạo sự hiệu quả trong

quá trình kết nối thông tin trong nội bộ ngân hàng Nam Á và giữa NH TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định với các ngân hàng khác. Ngoài ra đây còn là một bước chuẩn bị tốt cho tương lai giúp ngân hàng có thể phát triển thêm nhiều dịch vụ mới hơn như thẻ thanh toán, dịch vụ ngân hàng tại nhà ...

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân trong công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của NH TMCP Nam Á Chi nhánh Bình Định

a. Những mặt hạn chế còn tồn tại

Chi nhánh Bình Định cũng đã có nhiều biện pháp nhằm giảm nợ quá hạn xảy ra. Tuy nhiên, công tác này cũng gặp phải một số hạn chế cần giải quyết đó là:

Quy mô CVTD còn nhỏ so với tiềm năng thị trường cũng như sự đáp ứng của Ngân hàng. Thời hạn cho vay các khoản CVTD thường ngắn và đối tượng cho vay cũng hạn hẹp. Điều này tạo ra sự bất lợi trong cạnh tranh với các Ngân hàng khác.

Chính sách và thủ tục cho vay tiêu dùng còn phức tạp và hạn chế, chưa hấp dẫn được lượng đông đảo khách hàng. Có nhiều trường hợp Chi nhánh cho vay, khâu thẩm định mang tính hợp lý hoá thủ tục, cán bộ tín dụng đã không thẩm định đúng chất lượng của TSĐB hoặc nguồn thu nhập chính của khách hàng mà chỉ dựa trên thủ tục mà khách hàng trình Chi nhánh. Tức là thời gian hiệu quả kinh tế,... chỉ là trên giấy tờ với cả hai phía Chi nhánh và khách hàng.

Chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên chưa cao, còn thụ động trong công việc, chỉ chờ sự hướng dẫn từ ban lãnh đạo và Hội sở, không có sáng kiến đề xuất trong quá trình làm việc lên cấp trên và Hội sở.

Bộ phận quản lý tín dụng còn yếu, thiếu, chưa đủ trình độ để kiểm tra, kiểm soát và quản lý các khoản vay một cách tốt nhất. Nhân viên kiểm tra nội

bộ chỉ quản lý các khoản tín dụng khi nó đã chuyển sang nợ xấu . Đây là một bất cập cần giải quyết ngay để góp phần nâng cao chất lượng các khoản tín dụng.

Chất lượng quản lý của ban quản trị điều hành còn chưa phân trách nhiệm rõ ràng, ban điều hành còn chưa đưa ra những chính sách tín dụng hợp lý và có tính tức thời . Chính sách, quy định đưa ra còn phải sửa đổi bổ sung nhiều mới phù hợp với tình hình thực tế, chưa lường tính trước được hết tất cả các rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra cho ngân hàng.

Hệ thống thông tin tuy đã được nâng cấp chương trình lên đáng kể nhưng vẫn còn chậm và chưa xây dựng một quy trình quản trị chặt chẽ để giúp ban quản trị có những số liệu chính xác trong quản trị điều hành.

Chưa áp dụng các mô hình chấm điểm một cách tốt nhất, còn dựa vào cảm tính của nhân viên tín dụng là chủ yếu khi cấp tín dụng cho khách hàng gây ra nhiều rủi ro cho ngân hàng.

b. Nguyên nhân

➤ Nguyên nhân xuất phát từ phía Chi nhánh NHTMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định

Lạm dụng tài sản thế chấp

Trong giai đoạn hiện nay, chính sách tín dụng càng đặt biệt quan trọng bởi các ngân hàng phải thích ứng với sự thay đổi về môi trường pháp lý, môi trường kinh doanh đầy mới mẻ, đối mặt với nhiều thách thức, thậm chí có những rủi ro trước nay chưa hề lường. Chính sách tín dụng phải làm sao đem lại sự thỏa mãn cao nhất cho khách hàng vừa đảm bảo 2 mục tiêu: Tỷ suất sinh lợi cao nhất và mức độ rủi ro chấp nhận được cho ngân hàng.

Chính vì vậy , ngoài việc tuân thủ các hướng dẫn về quy chế cho vay của NHNN trong chính sách cho vay , Chi nhánh cũng áp dụng hàng loạt các quy định về an toàn trong cho vay của NHTMCP Nam Á . Tuy nhiên, trong

thực tế với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các NHTM trong nước và chi nhánh ngân hàng nước ngoài, để giữ được thị phần thì Chi nhánh đã tập trung đa dạng các danh mục cho vay, ưu tiên xem xét khách hàng về mặt tài sản đảm bảo nợ vay, việc này thể hiện Chi nhánh chưa tuân thủ đúng theo qui chế cho vay, cũng như chưa tuân thủ chính sách cho vay.

Ví dụ như gần 85% khách hàng vay tại NH TMCP Nam Á – CN Bình Định là phải có tài sản thế chấp chủ yếu là bất động sản, chỉ có cán bộ nhân viên ngân hàng mới được vay theo hình thức tín chấp vay lương. Tài sản thế chấp là câu hỏi đầu tiên mà nhân viên tín dụng hỏi khi khách hàng đến ngân hàng vay vốn.

Hàng loạt các điều kiện vay vốn như tình hình tài chính mạnh, ổn định, ưu tiên cán bộ nhà nước... khách hàng phải đáp ứng đúng và đầy đủ để có vốn vay thì vấn đề ưu tiên xét đến là tài sản đảm bảo nợ vay. Nếu một trong số các điều kiện trên có thể không đáp ứng mà khách hàng có tài sản đủ đảm bảo cho vốn vay thì cũng ưu tiên xem xét thiết lập quan hệ tín dụng. Có thể nói trong bối cảnh nền kinh tế tăng trưởng nóng, giá bất động sản bị đẩy lên cao đã làm nảy sinh tư tưởng dựa dẫm thái quá vào tài sản thế chấp. Vì vậy, Chi nhánh đã lựa chọn liệu pháp an toàn trong kinh doanh tín dụng bằng việc lạm dụng tài sản thế chấp và công tác quản trị, đánh giá, lựa chọn về tài sản đảm bảo mới chỉ ở mức “có còn hơn không” mà không chú trọng đến việc phát mại tài sản khi khách hàng vỡ nợ không phải là vấn đề đơn giản.

Chất lượng đội ngũ nhân viên chưa đáp ứng nhu cầu hội nhập

Trong những năm gần đây, đội ngũ cán bộ của Chi nhánh được trẻ hóa, nắm bắt được nhu cầu mới. Dù đã có nhiều đổi mới như được đào tạo cơ bản, có kinh nghiệm và năng lực quản trị điều hành, tổ chức kinh doanh ngân hàng, chất lượng được nâng lên nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu hội nhập bởi các lý do:

Năng lực quản trị điều hành còn hạn chế

Với sự tăng trưởng tín dụng nhanh và sự mở rộng tín dụng cho các lĩnh vực khác nhau, các khu vực khác nhau của nền kinh tế như hiện nay, cán bộ tín dụng đang phải chịu rất nhiều áp lực, thậm chí vượt quá năng lực của họ để thực hiện đánh giá chính xác các khoản vay mới, theo dõi năng lực của khách hàng cũng như khả năng đáp ứng các nghĩa vụ của họ.

Ví dụ: một nhân viên tín dụng phải vừa chạy chỉ tiêu dư nợ và chỉ tiêu huy động ngày càng cao do ngân hàng quy định , lại còn phải kiểm tra các khoản nợ cũ, nhắc nhở khách hàng trả lãi, thúc các khoản nợ đến hạn và kiểm tra sau cho vay đều do nhân viên tín dụng đảm nhận từ đầu đến cuối , gây ra rất nhiều áp lực cho nhân viên phải hoàn thành tất cả các chỉ tiêu và công việc được giao , nếu không sẽ bị đánh giá xếp loại hàng tháng , hàng quý và không được xét thi đua khen thưởng cuối năm.

Nạn “cháy máu chất xám”

Những cán bộ nhân viên có năng lực , trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kinh nghiệm làm việc tại Chi nhánh đã và đang bị các NHTM cổ phần khác tìm mọi cách “lôi kéo” bằng cách trả lương cao và bổ nhiệm vào vị trí lãnh đạo. Chi nhánh đã và đang bị mất đi một bộ phận nhân lực có trình độ, năng lực và kinh nghiệm thực tiễn, đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh ngân hàng trong thời kỳ cạnh tranh và hội nhập mạnh mẽ.^[14]

Ví dụ anh Hoàng Thanh Vĩnh trước đây là giám đốc cũ của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định đã được NH TMCP Quân Đội – CN Bình Định mời qua làm giám đốc chi nhánh vì lương được thỏa thuận trả gấp đôi so với NH TMCP Nam Á và có những chế độ ưu đãi rất cao trong quá trình làm việc.

Trình độ cán bộ nghiệp vụ còn hạn chế

Việc thẩm định khách hàng gặp khó khăn, thẩm định không chính xác do sự am hiểu của cán bộ thẩm định còn hạn chế.

Trình độ của các kiểm toán viên nội bộ không đủ để đáp ứng yêu cầu công việc. Các kiểm toán viên nội bộ thiếu kiến thức về các kỹ thuật kiểm toán, về việc thu thập và xử lý thông tin cần thiết, đôi khi họ còn thiếu kiến thức không cập nhật được thường xuyên về các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng do họ là những nhân viên không đủ năng lực trình độ chuyên môn, đạo đức từ các bộ phận khác chuyển sang. Bởi vậy, hoạt động kiểm toán không đem lại kết quả như mong muốn.

Ví dụ nhân viên tín dụng Trần Vũ Khan chỉ ở trình độ trung cấp nhưng vẫn được bổ nhiệm là cán bộ tín dụng của chi nhánh do có mối quan hệ thân thiết với tổng giám đốc NH TMCP Nam Á , vì năng lực trình độ có hạn nên công tác thẩm định cho vay vẫn dựa vào cảm tính là chính, dẫn đến nhiều sai phạm không đáng có cho ngân hàng như: làm báo cáo không đúng, chậm trễ trong công tác quản lý thúc nợ khách hàng và kiểm soát khoản vay.

Rủi ro đạo đức cán bộ vẫn tồn tại

Tình trạng thiên về tài sản đảm bảo nợ vay để xem xét quyết định cho vay còn xảy ra. Cán bộ thẩm định có sự nghi ngờ về khả năng trả nợ của khách hàng nhưng cán bộ vẫn đề xuất cho vay.

Cán bộ cố ý làm trái quy trình tín dụng để mưu lợi cho cá nhân, định giá tài sản đảm bảo không đúng giá trị thực tế do trình độ nghiệp vụ kém, có sự thông đồng với khách hàng. Khi ngân hàng thẩm định cho vay thì tài sản đang giá cao, sau đó giá giảm mạnh, khách hàng không trả được nợ, ngân hàng xiết nợ nhưng không bán được do giá quá thấp, không có người mua, tiền bán thu về thấp hơn so với số tiền cho vay.

Ví dụ như: Nhân viên Trang Hoài Nam định giá tài sản thế chấp của bà Trương Thị Ánh Chi ở địa chỉ phường Nhơn Hoà , Tp Quy Nhơn , tỉnh Bình Định cao hơn thực tế gần gấp đôi, đến khi bà Chi không có khả năng trả nợ thì khi ngân hàng phát mãi tài sản giá trị thực của nó không đủ để thanh lý

hợp đồng vay.

Hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro còn lạc hậu

Chi nhánh chưa quan tâm nhiều đến việc xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro, các thông tin chủ yếu được khai thác từ CIC và internet.

Đối với những khách hàng vay vốn, việc phân tích rủi ro tín dụng chỉ dựa vào báo cáo tài chính của khách hàng, về việc này thì khách hàng thường xuyên cung cấp báo cáo tài chính chậm hơn so với quy định. Do vậy, công tác phòng ngừa rủi ro mang tính chậm chạp, số liệu báo cáo lạc hậu, không có giá trị phòng ngừa rủi ro.

Ví dụ như: các báo cáo theo yêu cầu của hội sở hầu hết đều dựa vào báo cáo tự nhân viên theo dõi trong quá trình làm việc, rất khó để xác định tính xác thực của các báo cáo này.

Ngoài ra, việc giám sát về thực hiện quy trình, quy chế của Phòng quản lý rủi ro tại Chi nhánh đối với công tác tín dụng chưa được chủ động, thông tin để phòng ngừa rủi ro trong việc đánh giá khoản vay chủ yếu dựa vào các thông tin từ bộ phận tín dụng cung cấp. Bộ phận này chưa thực sự phát huy đúng chức năng của mình trong tuyến phòng ngừa rủi ro, chỉ là người đi sau xem xét và đánh giá khoản vay, không có hiệu quả trong việc phòng ngừa rủi ro.

➤ *Nguyên nhân từ phía các cơ quan quản lý*

Do hệ thống thông tin vừa thiếu và yếu, chất lượng và khả năng tiếp cận thông tin còn nhiều hạn chế như hiện nay nên việc quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng còn nhiều khó khăn. Khó khăn này, một phần là do các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức có trách nhiệm chưa hình thành và thiếu cơ chế hoạt động, không hỗ trợ cho các NHTM trong việc cung cấp thông tin về quá trình hoạt động của khách hàng

Nhà nước chưa có quy định và chế tài nghiêm khắc về việc minh bạch

thông tin. NHNN chưa đưa ra một hình phạt, chế tài cụ thể nào đối với các ngân hàng trong việc chậm trễ cung cấp thông tin về khách hàng vay vốn cho Trung tâm Thông tin Tín dụng (CIC) của NHNN.

NHNN đã ban hành và quy định các NHTM phải thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005. Cho đến nay, Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN đã có những đổi mới cơ bản, hướng dẫn việc phân loại nợ và trích lập DPRR theo các chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, quyết định này còn một số hạn chế ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Chi nhánh như sau: ^[9]

Về tiêu chí phân loại nợ: Mặc dù quyết định này đã phân các khoản nợ thành 5 nhóm phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, nhưng tiêu chí phân loại nợ vẫn dựa nhiều vào thời gian nợ quá hạn chứ chưa dựa trên đánh giá tình hình tài chính của khách hàng. Điều này dẫn đến hệ quả là nhóm nợ chưa thực sự phản ánh đúng chất lượng tín dụng.

Về cơ sở tính DPRR: Quyết định 493 đã tính đến giá trị tài sản đảm bảo trong công thức tính toán dự phòng cụ thể, nhưng dự phòng cụ thể của các nhóm nợ vẫn được tính theo tỷ lệ dự phòng cố định, nghĩa là các khoản nợ thuộc cùng một nhóm thì áp dụng cùng một tỷ lệ trích lập dự phòng. Đây là yếu tố “cứng nhắc” khiến cho dự phòng các khoản nợ chưa phản ánh đúng mức độ rủi ro của nó. Ví dụ: nhóm 2 bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày sẽ được trích lập DPRR đồng bộ theo cùng tỷ lệ 5% trong khi trên thực tế hai khoản nợ quá hạn 91 ngày và 179 ngày có mức độ rủi ro vô cùng khác nhau.

Về cơ sở tính dự phòng chung: Theo quy định hiện tại là 0,75% tổng dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. Như vậy, dư nợ các nhóm 2,3,4 được tính dự phòng 2 lần

Kết luận chương 2

Nghiên cứu thực trạng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng NHTMCP Nam Á Việt Nam, Chương 2 của Luận văn rút ra một số kết luận về thực trạng tại các NHTM nói chung cũng như tại Chi nhánh nói riêng:

Dịch vụ tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục tài sản có tại các ngân hàng. Các NHTM đã quan tâm tới việc kiểm soát tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, tập trung vào hiệu quả của các hoạt động tín dụng. Quy trình tín dụng được thực hiện gần hơn với chuẩn mực quốc tế. Danh mục cho vay theo nhóm khách hàng tiếp tục thay đổi tích cực theo hướng chú trọng hơn về khu vực khách hàng vay tiêu dùng. Điều này hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển kinh tế Việt Nam và thế giới vì khu vực này là khu vực kinh tế năng động, phát triển nhanh và ngày càng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập quốc dân.

Tuy nhiên, nợ xấu hiện nay cũng như rủi ro trong công tác tín dụng còn diễn biến phức tạp. Bên cạnh đó, công tác cung cấp, khai thác và sử dụng thông tin tín dụng vẫn còn yếu, còn tình trạng một khách hàng vay vốn tại nhiều ngân hàng nhưng không có sự kiểm tra, đánh giá về mức độ rủi ro. Hơn nữa, việc phân tích, đánh giá rủi ro khách hàng còn nhiều bất cập, chưa hỗ trợ hiệu quả cho việc ra quyết định cho vay và thu hồi nợ. Nguyên nhân của tình trạng này là do công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng chưa được tiến hành một cách bài bản, nghiêm ngặt. Rủi ro tín dụng chưa được xác định, đo lường, đánh giá và kiểm soát chặt chẽ, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và yêu cầu hội nhập.

Thêm vào đó, các cơ quan quản lý chức năng, ban ngành của nhà nước thì chưa phát huy quyền lực và chưa hỗ trợ được cho hoạt động kinh doanh tín dụng được phát triển hiệu quả. Chính vì vậy, Chi nhánh cần phải đưa ra những giải pháp đồng bộ để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng nhằm phát triển hoạt động kinh doanh đồng thời hạn chế mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.

CHƯƠNG 3.

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP NAM Á – CN BÌNH ĐỊNH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NH TMCP NAM Á – CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH GIAI ĐOẠN 2012 – 2015

3.1.1. Những cơ hội và thách thức đối với NH TMCP Nam Á – Chi Nhánh Bình Định trong điều kiện hội nhập

Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới, đây là cơ hội cho Chi nhánh tiếp thu những tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, tranh thủ được vốn, kinh nghiệm quản lý từ các nước có trình độ phát triển cao về tính chuyên nghiệp trong các nghiệp vụ ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn vốn, mở rộng quá trình tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng mới ưu việt hơn và có nhiều cơ hội hơn để khai thác và sử dụng có hiệu quả ưu thế của các mô hình ngân hàng tập đoàn đa năng, hoạt động không chỉ trong phạm vi nội địa mà ngày càng có tính đa quốc gia tạo tiền đề cho hệ thống NHTMCP Nam Á VN vươn ra thị trường quốc tế, tăng trưởng hoạt động kinh doanh và đẩy nhanh quá trình cải cách ngân hàng.

Hội nhập kinh tế quốc tế, Chi nhánh có điều kiện đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng có trình độ chuyên môn cao tăng cường nguồn lực trí tuệ đáp ứng nền văn minh ngân hàng, tạo điều kiện chuyên môn hoá sâu hơn các nghiệp vụ ngân hàng, tăng hiệu quả sử dụng vốn, phát triển dịch vụ ngân hàng tiên tiến. Môi trường hoạt động ngày càng thuận lợi, quyền tự chủ trong kinh doanh ngày càng được tăng cường.

Trong quá trình hội nhập, song song với những thuận lợi thì Chi nhánh cũng đương đầu với những khó khăn thách thức. Thách thức lớn nhất đối với

việc mở rộng và phát triển tín dụng trong nền kinh tế hội nhập đó là nền tảng kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng còn thấp kém, cơ sở hạ tầng, công nghệ, luật pháp, tổ chức và trình độ quản lý còn hạn chế so với các nước trong khu vực và thế giới trong khi đó mở cửa có nghĩa phải chấp nhận luật chơi chung, bình đẳng áp dụng cho tất cả các nước. Do đó, không có cách nào khác là Chi nhánh phải đổi mới với những thách thức này, phải được sự hỗ trợ tích cực từ NHTMCP Nam Á VN trên các lĩnh vực công nghệ thông tin, xây dựng hệ thống kế toán hiện đại, xác định vai trò khu vực của Chi nhánh trong công tác nguồn vốn và cho vay vốn để nâng cao khả năng cạnh tranh của Chi nhánh và đào tạo phát triển nguồn nhân lực tương ứng.

Nền kinh tế hiện đã xuất hiện nhiều dấu hiệu bất ổn do ảnh hưởng kinh tế thế giới và gặp nhiều khó khăn trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới. Trong khi đó yêu cầu hội nhập quốc tế là tất yếu nên muốn nâng cao thị phần, Chi nhánh và khách hàng của mình khó tránh khỏi phải chịu sức ép cạnh tranh lớn và gặp nhiều thua thiệt khi tham gia cạnh tranh cả trên sân nhà lẫn quốc tế. Do đó, Chi nhánh không thể né tránh mà chỉ có chủ động hội nhập để phát triển.

Thách thức không nhỏ đối với NHTM cũng như đối với Chi nhánh là vai trò của nhóm ngân hàng nước ngoài ngày càng tăng nhờ sức mạnh về vốn, công nghệ, dịch vụ và quy mô hoạt động toàn cầu, nhất là khi họ được phép huy động bằng 50% vốn điều lệ tại các khách hàng không có quan hệ tín dụng. Trong quá trình hội nhập, lợi thế sẽ thuộc vào nhóm ngân hàng nước ngoài và sức ép cạnh tranh ngày càng lớn đối với các NHTM trong nước. Vì vậy, đổi mới với quá trình hội nhập và cạnh tranh để giành và chiếm thị phần, Chi nhánh phải tìm ra một chiến lược cạnh tranh sao cho đối với tất cả các NHTM khác thì chiến lược cạnh tranh của Chi nhánh phải là chiến lược của một ngân hàng kinh doanh thách thức thị trường.

Một thách thức đáng kể nữa là khả năng chảy máu chất xám tại chỗ do

thu nhập hiện nay của cán bộ đang làm công tác tín dụng, thẩm định tại Chi nhánh không bằng so với các ngân hàng đặc biệt là các NHTMCP khác là đối thủ cạnh tranh của Chi nhánh. Do đó, nhiệm vụ khó khăn đặt ra cho Chi nhánh nói riêng và NHTMCP Nam Á VN nói chung không chỉ ở chiến lược kinh doanh nâng cao thị phần mà còn phải xây dựng được một chiến lược gìn giữ, đào tạo và phát triển nguồn lực có hiệu quả không chỉ tạo ra được con người đáp ứng được yêu cầu của cạnh tranh và hội nhập mà còn phải giữ được họ gắn bó lâu dài với Chi nhánh

3.1.2. Định hướng phát triển tín dụng NH TMCP Nam Á – Chi Nhánh Bình Định giai đoạn 2012-2015

NHTMCP Nam Á VN đã chủ động đề ra các mục tiêu nhiệm vụ và giải pháp đến năm 2015 như nguồn vốn huy động tăng 10-15%, dư nợ và đầu tư đối với nền kinh tế tăng 15-20% so với năm trước, vốn tự có trên tổng tài sản có trên 8%, khả năng sinh lời (ROE) 12-14%, tỷ lệ nợ nhóm 3,4 và 5 dưới 2,5% tổng dư nợ. NHTMCP Nam Á VN có nhiều cơ hội, điều kiện để mở rộng thị trường, phát triển và đưa ra các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng hơn, tiện ích hơn, hoạt động an toàn hơn và hiệu quả hơn.

Đối với Chi nhánh, phát triển tín dụng hiệu quả an toàn bền vững là định hướng tín dụng trọng tâm, xuyên suốt của Chi nhánh trong giai đoạn từ 2012-2015 với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 25%.. Tăng trưởng tín dụng gắn chặt chân chính, nâng cao chất lượng cán bộ, chất lượng khách hàng, chất lượng kiểm tra, chất lượng điều hành, chất lượng phục vụ.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NH TMCP NAM Á - CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

3.2.1 Giải pháp nâng cao năng lực quản trị điều hành

a. Mục đích

Chi nhánh cần phải quan tâm đầu tư thời gian và sức lực để hoạch định

chiến lược quản trị rủi ro sao cho an toàn và hiệu quả, phù hợp với những loại rủi ro đặc thù và với điều kiện của Chi nhánh trong môi trường hội nhập quốc tế ngày nay.

b. Nội dung

Việc quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng, một trong những nguyên tắc cổ điển nhất trong kinh doanh là “không nên bỏ trứng vào một giỏ”. Đây là nguyên lý không có gì mới, nhưng trong thực hiện thì cần luôn quán triệt, xuyên suốt, nó được thể hiện dưới các hình thức sau:

- Đa dạng phương thức cho vay: trong hoạt động tín dụng có nhiều phương thức cho vay như cho vay theo hạn mức, cho vay theo món, cho vay đồng tài trợ, cho vay dự án đầu tư ... Chi nhánh cần xem xét đưa ra và áp dụng đối với từng loại khách hàng sao cho phù hợp không áp dụng lập khuôn và mang tính truyền thống.

- Đa dạng hóa khách hàng: mở rộng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng khách hàng, tránh việc cho vay quá mức đối với khách hàng, hạn chế rủi ro khi khách hàng gặp phải rủi ro không trả được nợ.

- Thực hiện bảo hiểm tín dụng. Đây chính là biện pháp nhằm san sẻ rủi ro tín dụng, nó thường được thực hiện 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 tài sản bảo đảm khoản vay, Chi nhánh phải yêu cầu đơn vị mua bảo hiểm cho toàn bộ tài sản đảm bảo nợ vay và người thụ hưởng bồi thường là Chi nhánh .

- Đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư: Trong nền kinh tế thị trường, các lĩnh vực kinh doanh đều có chu kỳ tăng trưởng và suy thoái. Đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư giúp cho Chi nhánh phân tán rủi ro tín dụng, nguồn tiền của ngân hàng được đầu tư vào nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau. Để đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư có hiệu quả và an toàn, Chi nhánh cần có chiến lược kinh doanh

lâu dài và ổn định dựa trên các vấn đề sau:

- Phải bám sát định hướng tín dụng, những lĩnh vực khuyến khích đầu tư của Chi nhánh để xây dựng kế hoạch, lĩnh vực cần đầu tư.
- Trên cơ sở định hướng tín dụng của Chi nhánh với một số ngành nghề cụ thể và căn cứ vào thực tế, từ đó xác định những thuận lợi, khó khăn để đưa ra kế hoạch đầu tư.

c. Kết quả

Ban điều hành phải xác định và điều chỉnh định kỳ chính sách tín dụng, chiến lược kinh doanh tín dụng cũng như chiến lược rủi ro tín dụng, khả năng chấp nhận rủi ro tín dụng một cách phù hợp với quy mô, sự phức tạp và khả năng quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng của ngân hàng. Khi xây dựng chiến lược hoạt động cần phân tích, tính toán các điều kiện kinh tế vĩ mô, xu hướng phát triển của thị trường dịch vụ, thị trường vốn trong đó có tính đến tình hình quốc tế. Chi nhánh chỉ chấp nhận rủi ro sau khi đã phân tích chi tiết trên tất cả các khía cạnh luật pháp và kinh tế.

3.2.2. Giải pháp về nguồn nhân lực

a. Mục đích

Chi nhánh đã nhận thức được yếu tố con người là động lực của sự phát triển, đầu tư vào con người có ý nghĩa sống còn đối với sự phát triển của NHTMCP Nam Á trong quá trình cạnh tranh đáp ứng nhu cầu hội nhập. Trên cơ sở chiến lược kinh doanh, Chi nhánh đã xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực phù hợp với định hướng phát triển.

b. Nội dung

NH TMCP Nam Á cần xây dựng một định hướng phát triển về nguồn nhân lực một cách hoàn thiện hơn nữa về các mặt như:

Trước hết, để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại Chi nhánh thì cần phải làm cho cán bộ hiểu và nhận thức đủ về bản chất của các loại rủi

ro tín dụng mà ngân hàng luôn phải đối mặt, những nguyên nhân gây ra rủi ro, những hậu quả mà rủi ro có thể đưa đến cho ngân hàng, những biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro. Chi nhánh cần mời các chuyên gia về pháp lý đến giảng, trao đổi kinh nghiệm trong các tình huống, vụ án liên quan đến lĩnh vực ngân hàng để cán bộ có thêm kinh nghiệm, hiểu thêm về pháp luật, quyết định cho vay được an toàn

Thứ hai, phải nâng cao chất lượng chuyên nghiệp của cán bộ cũng như tập trung xây dựng thương hiệu cho ngân hàng với mục tiêu giảm thiểu rủi ro nhân lực và rủi ro hoạt động, cụ thể

- Nâng cao chất lượng tuyển dụng đầu vào, đảm bảo nhân viên mới tuyển dụng có đủ điều kiện, trình độ và phẩm chất đảm nhiệm công việc được giao.

- Tổ chức học tập, hướng dẫn về các quy trình nghiệp vụ cho toàn thể cán bộ nhất là các cán bộ nhân viên mới vào làm việc. Lãnh đạo phân công cán bộ lâu năm, có kinh nghiệm hướng dẫn, hỗ trợ cán bộ mới.

- Hàng năm, ngân hàng cần rà soát lại trình độ cán bộ làm nghiệp vụ bằng các cuộc thi nghiệp vụ chuyên môn, động viên cán bộ tự nghiên cứu, đào tạo nhằm nâng cao chất lượng công tác chuyên môn.

- Ngân hàng cần đưa ra chính sách khuyến khích, đãi ngộ hợp lý đối với cán bộ làm công tác tín dụng, đảm bảo thu nhập phải tương xứng với trách nhiệm công việc. Việc phân phối thu nhập phải đi đôi với công tác kiểm soát cán bộ căn cứ vào chất lượng công việc nhằm hạn chế tình trạng lạm dụng quyền hạn để cấp những khoản tín dụng rủi ro.

- Do hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề, sản phẩm trong khi đội ngũ cán bộ tín dụng chủ yếu được đào tạo từ các trường kinh tế, kinh nghiệm về các lĩnh vực liên quan đến kỹ thuật bị hạn chế. Đòi hỏi cán bộ tín dụng không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, thường

xuyên tìm hiểu các ngành nghề, lĩnh vực khác để phục vụ cho hoạt động tín dụng.

Thứ ba, hạn chế rủi ro đạo đức bằng cách gắn trách nhiệm với quyền lợi của cán bộ làm công tác tín dụng, nên có chế độ thưởng phạt rõ ràng do cán bộ tín dụng luôn đối mặt với rủi ro, cần phải có chế độ tiền lương đặc biệt để khuyến khích người làm công tác tín dụng, thường xuyên tuyên truyền, phổ biến tư tưởng cho người làm tín dụng để mọi người hiểu và chấp hành đúng quy trình nghiệp vụ

Thứ tư, chuẩn hóa cán bộ tín dụng: Cán bộ tín dụng có một vai trò rất quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng, họ có thể mang lại lợi nhuận cho ngân hàng và cũng có thể đem đến rủi ro cho ngân hàng. Do vậy, để hạn chế rủi ro trong công tác tín dụng ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng cần phải chặt chẽ và cần có một số tiêu chuẩn cơ bản sau:

- Phải được đào tạo chính quy, đúng chuyên ngành ở các trường đại học có uy tín.

- Có khả năng ngoại ngữ, tin học, điều kiện phục vụ việc nghiên cứu tài liệu, giao dịch và sử dụng máy tính trong việc tính toán, thẩm định dự án.

- Có phẩm chất đạo đức, đây chính là tiêu chuẩn quan trọng đối với cán bộ tín dụng, quyết định đến vấn đề rủi ro đạo đức trong kinh doanh.

- Hiểu biết về nhiều lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật, xã hội và có khả năng giao tiếp. Đây là các yếu tố giúp cho khách hàng và ngân hàng hiểu nhau hơn, làm cho khách hàng có thiện cảm với ngân hàng, gắn bó với ngân hàng. Với khả năng giao tiếp tốt, cán bộ tín dụng tìm hiểu thêm được nhiều thông tin về khách hàng phục vụ trong xử lý nghiệp vụ.

c. Kết quả

Yêu cầu mỗi cán bộ của ngân hàng , đặc biệt trong công tác cho vay phải nắm vững và thực hiện đúng các quy định hiện hành và không ngừng

nâng cao năng lực công tác , nhất là phải phát hiện và ngăn chặn được những thủ đoạn bất lợi của khách hàng nhằm gây thiệt hại cho ngân hàng.

3.2.3. Các giải pháp khác

a. Mục đích

Bên cạnh những mặt mà ngân hàng đã đạt được thì ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế như đã nêu ở chương hai . Vậy ngân hàng cần phải xây dựng một chính sách hoàn thiện về tất cả các mặt như quy trình tín dụng , công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ, thẩm định tín dụng, công nghệ thông tin ...để công tác quản trị rủi ro của ngân hàng đạt chất lượng tốt nhất nhằm làm giảm thiệt hại cho ngân hàng , tạo uy tín trong lòng khách hàng và nâng cao vị thế của NH TMCP Nam Á hơn nữa.

b. Nội dung

Ngân hàng cần đưa ra các giải pháp về các mặt như:

Thực hiện đúng qui trình tín dụng

Chi nhánh cần nâng cao trách nhiệm của cán bộ tín dụng trong việc tuân thủ đúng quy trình, việc xét duyệt cho vay phải đảm bảo khả năng thu hồi vốn, nâng cao ý thức chủ động trong quá trình giám sát vốn vay từ trước, trong và sau khi cho vay, đặc biệt là khâu sau khi cho vay.

Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng

Xu hướng hiện nay, quy mô vốn cho vay mỗi hợp đồng tín dụng, mỗi khách hàng ngày càng lớn hơn. Do đó, công tác thẩm định lại càng quan trọng hơn trước khi quyết định cho vay cần bố trí những cán bộ có trình độ, kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng, thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận và khóa học về thẩm định khách hàng để cập nhật thông tin, cách thức thẩm định khách hàng.

Nâng cao vai trò và chất lượng công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ

Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong hoạt động tín dụng là một

công cụ vô cùng quan trọng, thông qua hoạt động kiểm soát có thể phát hiện, ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng đồng thời cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức. Nhằm đổi mới, tăng cường hiệu lực của công tác kiểm tra, kiểm toán đáp ứng yêu cầu mới trong hội nhập kinh tế quốc tế, Chi nhánh cần:

- Tăng cường những cán bộ có trình độ, có kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm soát.

- Trong quá trình kiểm tra hoạt động tín dụng có thể tăng cường cán bộ từ bộ phận tín dụng, bộ phận quản lý rủi ro cùng phối hợp kiểm tra.

- Chi nhánh cần quy định trách nhiệm đối với cán bộ kiểm soát, có chế độ khuyến khích thưởng phạt để nâng cao tinh thần trách nhiệm trong hoạt động kiểm soát.

- Về lâu dài, để tính độc lập của kiểm toán nội bộ được đảm bảo, Chi nhánh cần phải quan tâm một số vấn đề:

- Trong quá trình đổi mới, về mặt mô hình tổ chức nên bố trí hệ thống kiểm toán nội bộ sao cho đủ điều kiện về quy mô, môi trường, nâng cao được vai trò quản lý ngành của khâu kiểm tra, kiểm soát để tăng khả năng hoạt động độc lập.

- Nâng cao vị thế của kiểm toán nội bộ theo xu hướng chung, phổ biến của quốc tế, có như vậy mới đủ điều kiện hoàn thành công việc một cách độc lập. Cụ thể là sắp xếp hợp lý về mặt tổ chức, ra các văn bản quy định về trách nhiệm, quyền hạn của kiểm toán viên.

- Lựa chọn được những cán bộ thực sự có năng lực, tâm huyết, đồng thời thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng để kiểm toán nội bộ hệ thống đủ sức, đủ tự tin hoạt động độc lập và có hiệu quả.

Xây dựng và khai thác có hiệu quả 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. Chi nhánh cần thực hiện có hiệu quả các khâu sau đây:

Thu thập thông tin về khách hàng: Thông tin trong hoạt động tín dụng rất quan trọng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định cho vay. Việc khai thác thông tin khách hàng thường qua báo cáo của khách hàng, chẳng hạn thông tin về tài chính thường dựa trên báo cáo tài chính gần nhất của khách hàng. Do vậy, đối với cán bộ ngân hàng, bên cạnh việc thu thập thông tin từ khách hàng cần thu thập thêm thông tin từ các đối tác của khách hàng, từ những ngân hàng mà khách hàng có quan hệ, từ cơ quan quản lý khách hàng, từ trung tâm phòng ngừa rủi ro của NHNN, từ phản ánh của cán bộ nhân viên.

Thu thập thông tin về thị trường: Khi khách hàng đặt quan hệ tín dụng, bên cạnh khai thác thông tin về khách hàng, cán bộ tín dụng còn phải khai thác thông tin khác có liên quan.

Phân tích và xử lý thông tin: Sau khi đã thu thập các nguồn thông tin, cán bộ tín dụng phải sàng lọc nguồn thông tin đã thu thập được để phân tích, đánh giá khách hàng, khả năng tài chính của khách hàng, khả năng trả nợ. Trên cơ sở đó ra quyết định cho vay hay từ chối cho vay, đưa ra điều kiện cho vay nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Nâng cao chất lượng giám sát tín dụng

Cán bộ tín dụng cần tăng cường giám sát mục đích sử dụng vốn vay và các luồng tiền thanh toán của khách hàng bằng cách hạn chế cho vay tiền mặt, yêu cầu khách hàng vay chuyển khoản, trả thẳng cho người thụ hưởng

Bên cạnh việc kiểm tra vốn vay, cán bộ tín dụng cần quan tâm đến nguồn tiền thanh toán của khách hàng, yêu cầu khách hàng vận động đối tác

mua bán mở tài khoản tại Chi nhánh để thực hiện thanh toán bằng chuyển khoản tại Chi nhánh hạn chế tối đa việc giải ngân bằng tiền mặt. Cán bộ tín dụng nên kiểm soát tiền gửi của khách hàng, tránh trường hợp tiền thanh toán về khách hàng không trả nợ mà sử dụng vào việc khác, khi nợ đến hạn không có khả năng trả nợ. Chi nhánh nên áp dụng biện pháp thế chấp nguồn thu và quản lý nguồn thu như là một biện pháp đảm bảo tiền vay, hình thức cho vay có đảm bảo tài sản là nguồn thu.

Trong quá trình giám sát vốn vay, Chi nhánh cần có những biện pháp cụ thể để hạn chế tối đa những thiệt hại do khách hàng có những khó khăn về tình hình tài chính. Chi nhánh cần phân tích nguyên nhân nợ quá hạn của từng khách hàng, từ đó có biện pháp tháo gỡ. Đối với những khách hàng có nợ quá hạn có tính chất tạm thời, Chi nhánh cần xem xét khả năng trả nợ trong thời gian tới để quyết định cho vay, việc cho vay bảo đảm thu hồi vốn, giúp khách hàng vượt qua khó khăn và có biện pháp trả nợ. Để thực hiện được việc này, Chi nhánh thực hiện cơ cấu lại thời gian trả nợ, khách hàng chứng minh được khả năng trả được nợ thì ngân hàng sẽ kéo dài kỳ hạn, điều chỉnh kỳ hạn hay thậm chí hủy bỏ việc trả nợ gốc trong một khoản thời gian. Đồng thời, Chi nhánh cần đưa khách hàng vào diện giám sát đặc biệt, cán bộ tín dụng cần phải giám sát chặt chẽ các khoản nợ và hoạt động của khách hàng sau khi cơ cấu.

Đối với khách hàng khó khăn tài chính, khó khắc phục, Chi nhánh đưa ra giải pháp khắc phục, tư vấn và giám sát khách hàng, đề nghị khách hàng đưa ra lộ trình khắc phục với thời gian hoàn thành và phương án kế hoạch trả nợ cụ thể.

Đầu tư hệ thống công nghệ thông tin hiện đại

Công tác quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng chỉ có thể thành công khi nó được thực hiện trên nền tảng một hệ thống thông tin đáng

tin cậy. Chính vì vậy, Chi nhánh cần tập trung đầu tư vào công nghệ và xây dựng cho mình một hệ thống thông tin, phần mềm phục vụ cho công tác thẩm định cho vay được hiệu quả, phòng ngừa rủi ro. Nâng cao vai trò và trách nhiệm của Phòng quản lý rủi ro trong tuyến phòng ngừa, trang bị cho họ máy móc thiết bị hiện đại, quyền truy cập mạng và internet để họ phát huy hết chức năng của mình trong việc thẩm định và tái thẩm định khoản vay.

Chi nhánh nếu có nguồn thông tin được cập nhật chính xác về khách hàng vay cũng như các thông tin liên quan khác để định giá tài sản thế chấp ... thì sẽ có quyết định cho vay chính xác hơn. Song song với đó, việc kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ tình hình tài chính của khách hàng vay cũng được tiến hành nhằm phát hiện kịp thời, ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra.

Hoàn thiện mô hình chấm điểm, xếp loại khách hàng

Chi nhánh cần xây dựng phương pháp tính toán trong quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng, đưa ra các chỉ tiêu phi tài chính một cách chính xác, phù hợp hơn. Chi nhánh không nên quá chú trọng vào các chứng chỉ, bằng cấp khi đánh giá năng lực quản trị, điều hành của khách hàng. Để làm được việc này, Chi nhánh cần phải thu thập thông tin từ nhiều phía bằng cách xem xét kỹ lưỡng hồ sơ cá nhân, điều tra thông qua các đối tác, các nguồn dư luận có liên quan. Thông tin về lịch sử tín dụng của khách hàng là rất cần thiết, tuy nhiên không nên lấy đó là điều kiện tiên quyết để ngân hàng đưa ra quyết định cấp tín dụng vì lịch sử tín dụng tốt chưa thể khẳng định rằng quan hệ tín dụng tiếp theo cũng tốt và ngược lại. Bên cạnh lịch sử tín dụng, ngân hàng cần phải xem xét đến các thông tin khác có thể khai thác từ báo cáo tài chính của khách hàng, sổ theo dõi tình hình công nợ, nghĩa vụ nộp thuế...

Để đảm bảo đánh giá chính xác năng lực tài chính của khách hàng thì cần phải nâng cao trách nhiệm, nghĩa vụ của khách hàng bằng cách ràng buộc nghĩa vụ trong hợp đồng tín dụng.

Kết quả luận chương 3

Xây dựng một quy trình cho vay chặt chẽ có sự phân công trách nhiệm rõ ràng ở từng khâu , tránh sự lạm quyền của nhân viên tín dụng và tạo sự kiểm tra chéo giữa các phòng ban với nhau nhằm giảm tối thiểu rủi ro có thể xảy ra cho ngân hàng. Góp phần nâng cao vai trò và trách nhiệm của Phòng quản lý rủi ro trong tuyến phòng ngừa, trang bị cho họ máy móc thiết bị hiện đại, quyền truy cập mạng và internet để họ phát huy hết chức năng của mình trong việc thẩm định và tái thẩm định khoản vay, củng cố hoạt động của phòng quản lý rủi ro tín dụng , với chức năng nhiệm vụ chính là chịu trách nhiệm quản lý rủi ro trong ngân hàng.

KẾT LUẬN

Đứng trước sự phát triển của nền kinh tế trong nước và trên thế giới thì vấn đề đặt lên hàng đầu đối với mọi ngân hàng là hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên để đạt được hiệu quả kinh tế như mong muốn đòi hỏi các Ngân Hàng không ngừng nỗ lực hơn nữa, khắc phục những khó khăn và hạn chế của mình để vươn lên phát triển. Bằng chính sự nỗ lực của NH TMCP Nam Á – CN Bình Định trong thời gian qua đã vượt qua bao khó khăn về biến động của nền kinh tế thị trường, sự cạnh tranh gay gắt của các Ngân hàng thương mại khác trên cùng địa bàn phân đấu tăng nguồn vốn, tăng trưởng tín dụng an toàn, đáp ứng được nhu cầu vốn để đầu tư và sản xuất của các thành phần kinh tế, đồng thời phục vụ ngày càng tốt hơn cho nhu cầu tiêu dùng của người dân góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của họ.

Trong những năm qua, hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng cá nhân nói riêng đã và đang đóng góp phần quan trọng vào quá trình tăng trưởng và phát triển của chi nhánh . Bên cạnh đó NH TMCP Nam Á – CN Bình Định đã hạn chế được phần nào rủi ro tín dụng do thực hiện đúng quy trình tín dụng... từng bước mở rộng thêm đối tượng khách hàng mới thuộc mọi thành phần kinh tế trên cơ sở lựa chọn , sàng lọc kỹ khách hàng , đảm bảo nguyên tắc an toàn trong cho vay nhất là hoạt động tín dụng cho vay tiêu dùng. Có được thành quả như vậy là do có đội ngũ cán bộ nhiệt tình, sáng tạo và ham học hỏi trong công việc, đặc biệt có tinh thần đoàn kết, nhất trí trong tập thể cùng với sự thống nhất trong ban giám đốc chi nhánh .

Qua quá trình phân tích trên đã giúp ta hiểu rõ hơn về hoạt động tín dụng cho vay tiêu dùng của Ngân hàng nói chung và tầm quan trọng của việc quản trị, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng cho vay tiêu dùng. Vì vậy mà ngân hàng cần có những phương pháp và áp dụng những phương pháp phòng ngừa rủi ro sao cho thích hợp để quản trị rủi ro hợp lý nhằm đạt mục tiêu tối đa hoá

lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro tới mức thấp nhất.

Bài viết trên đây trình bày những hiểu biết của em về “***Quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định***”. Tuy nhiên trong quá trình nghiên cứu có nhiều hạn chế nên bài viết này không thể tránh khỏi những khuyết điểm. Vì vậy, em rất mong muốn được sự góp ý của giáo viên hướng dẫn và cán bộ tín dụng Ngân hàng TMCP Nam Á chi nhánh Bình Định để bài viết có ý nghĩa thực tiễn hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] TS. Võ Thị Thuý Anh (2012), “Đo lường chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng của các Ngân hàng thương mại vận dụng thực tiễn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam , chi nhánh Đà Nẵng”, *Tạp chí phát triển kinh tế*, số tháng 2/2012.
- [2] Hoàng Đăng - dịch bài viết của William Jarvis và Ian C. MacMillan trên Harvard Business Review (2012), “Bàn về rủi ro và khủng hoảng tín dụng tiêu dùng”, *báo Tinkinhhte.com*, ngày 26/6/2012
- [3] Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- [4] Nguyễn Minh Kiều (2006), *Nghiệp vụ ngân hàng*, NXB Thống kê.
- [5] *Kỷ yếu hội thảo nâng cao năng lực quản trị rủi ro của Ngân hàng thương mại*, NXB Phương Đông.
- [6] *Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 01/1997/QH10* ngày 12/12/1997, và *Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 10/2003/QH11* ngày 17/06/2003.
- [7] *Luật các Tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10* ngày 12/12/1997 và *Luật sửa đổi bổ sung một số điều Luật các Tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11* ngày 15/06/2004.
- [8] Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2001), *Quyết định 1627/QĐ-NHNN* ngày 31/12/2001 ban hành về quy chế cho vay đối với khách hàng và các văn bản sửa đổi bổ sung, Hà Nội
- [9] Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN* ngày 22/04/2005 về phân loại nợ, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng, Hà Nội.

- [10] Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN* ngày 19/04/2006 quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng, Hà Nội.
- [11] Ngân hàng TMCP Nam Á – Chi nhánh Bình Định (2009, 2010, 2011), *Báo cáo tổng kết năm*.
- [12] Ngân hàng TMCP Nam Á Việt Nam (2007), *Sổ tay tín dụng*.
- [13] Peter S.Rose, *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội
- [14] Tạp chí ngân hàng (2010, 2011).
- [15] *Tái cơ cấu các ngân hàng thương mại Việt Nam, Thực trạng và triển vọng*, NXB Phương Đông, Hà Nội 2005.
- [16] Thị trường tài chính tiền tệ (2006).
- [17] Nguyễn Văn Tiến, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội

