

“Rủi ro tín dụng” Nguyên nhân và biện pháp phòng ngừa

NGUYỄN THUY VŨ

NH Ngoại thông - CN Cần Thơ

Thực tiễn hoạt động của các Ngân hàng thông mại (NHTM) Việt Nam trong hơn 20 năm trở lại đây cho thấy tình trạng khốn khổ về tài chính của một ngân hàng thông mại sinh từ những khoản cho vay không tốt. Nhìn vào kết cấu tài sản của các NHTM, tài sản sinh lời là các khoản cho vay luôn chiếm tỷ trọng khoảng 60%-70% tại sản có, thậm chí có một số ngân hàng tỷ lệ này lên đến 80%. Chính vì vậy, nhận thức vai trò quan trọng của rủi ro trong hoạt động tín dụng, lường họa một rủi ro, các ngân hàng nên đưa ra các biện pháp hiệu quả trong việc phòng ngừa và hạn chế thấp nhất rủi ro tín dụng bằng các biện pháp quản lý và kiểm soát chặt chẽ các NHTM Việt Nam hiện nay.

Nhà biết, trong tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, bên cạnh những cơ hội, các NHTM Việt Nam phải đối mặt với những thách thức mới gắn liền với những tiềm ẩn rủi ro cao hơn.

NHỮNG NGUYÊN NHÂN CƠ BẢN

Nguyên nhân từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước và nền kinh tế

- Hệ thống thông tin phục vụ cho hoạt động tín dụng chưa phát huy hiệu quả. Thông tin luôn đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh và phát triển của hệ thống ngân hàng, nhà biết là thông tin tín dụng. Ở nước ta hiện nay, mặc dù Trung tâm thông tin tín dụng trực thuộc Ngân hàng Nhà nước (CIC) bước

đầu tiên đã có những kết quả đáng khích lệ nhưng vẫn còn tồn tại một số hạn chế. Một số tín nhiệm doanh nghiệp một cách lỏng lẻo và hiệu quả. Việc cung cấp thông tin của trung tâm còn không đầy đủ, thông tin cung cấp chưa kịp thời, nhanh nhạy và chính xác. Chất lượng thông tin chưa đạt tới do có chế độ công bố và báo cáo thông tin của các doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập. Thêm vào đó vai trò của các NHTM của CIC còn lỏng lẻo, chưa đạt tới hiệu quả. Chính sự thiếu trao đổi thông tin giữa các ngân hàng có thể dẫn đến những rủi ro nhiều NHTM cung cấp cho một khách hàng vay, với các khoản vay của khách hàng, và kết quả là tất cả các bên liên quan sẽ phải gánh chịu rủi ro cho không riêng một ngân hàng nào cả.

- **Xuất phát từ hệ thống văn bản pháp luật của Nhà nước:** Nhìn chung, hoạt động của hệ thống ngân hàng hiện nay chịu sự chi phối của

khả năng luật, văn bản dưới luật chồng chéo, không rõ ràng, không hợp lý thiếu tính chất chế định và chưa thực sự hoàn chỉnh. Những chồng chéo này gây khó khăn cho các NHTM trong quá trình thực thi các quy định dẫn đến những hậu quả không tốt khi không lường. Có thể nhận thấy rõ trong văn bản quy định tại sản báo năm nhà thu hồi nội dung các văn bản pháp lý liên quan đến tài sản báo năm của khách hàng bất chấp. Hậu quả đó chính là những thông tin qua một phòng sự của Nhà truyền hình Việt Nam trong năm 2006 về việc một chi nhánh NHTM nhà không thu hồi nội dung khoản nội lên nên hàng trăm tỷ đồng, trong khi nội dung số nhà chấp cho khoản nội dung tính có thể bán kín một sản phẩm nông nghiệp và chi tiêu của chúng lên tới vài ki-lô mét. Ngoài ra, việc Chính phủ thông qua xuyên thay đổi, ban hành một số chính sách về thuế xuất nhập khẩu và các quy định khác nơi chúng cũng gián tiếp ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng, bởi vì những thay đổi này thường gây



ra những tác động không lường trước nên hoạt động sản xuất kinh doanh của các khách hàng ladoanh nghiệp của các NHTM.

● **Các cơ quan thực thi pháp luật hoạt động chưa thật sôi nổi** Một số cơ quan có thẩm quyền tổng hợp thông tin trong công tác cấp phép và quản lý doanh nghiệp. Sôi nổi của các cơ quan tổ chức dẫn đến việc công chứng tài sản thế chấp sai pháp luật, hoặc tiêu cực phát sinh khi cơ quan thi hành án tài sản không đồng ý với người thi hành án trong việc bán đấu giá tài sản thế chấp. Nhiều năng lực còn thiếu can thiệp không chính thức của các cơ quan công quyền trong quyết định cho vay của ngân hàng. Sôi nổi này còn thể hiện nên hai ảnh hưởng chính. Thứ nhất, các NHTM không thể chờ đợi cho vay nên việc thẩm định các khoản vay, năng lực giải ngân của khách hàng chưa mang tính thực tế. Thứ hai, cũng do cơ sở can thiệp này nên các NHTM sẽ mang tâm lý chủ quan, yếu kém vì khi có rủi ro xảy ra thì Nhà nước cũng sẽ có cơ chế xử lý. Chính điều này nên làm giảm chất lượng công tác thẩm định, khoản vay vì vậy mang nhiều rủi ro, làm tăng chi phí.

Nguyên nhân cơ bản của các NHTM: năng lực thẩm định hoạt động tiếp nhận rủi ro tín dụng của bản thân các ngân hàng

● Chính sách tín dụng giải vai trò quan trọng trong việc định hướng lớn với nhà tổ, cơ cấu tín dụng, cũng như quy định các chính sách cho vay và có chế độ giám sát thực hiện quản lý vốn vay của ngân hàng. Tuy nhiên, chính sách tín dụng hiện nay của các NHTM phần lớn chưa đạt nên tầm chiến lược, chưa thể hiện rõ ràng theo nguyên tắc thờ trọng, thậm chí còn bỏ quên theo các khâu hiệu quả và chủ nghĩa thanh tích đức minh chứng thông qua các đời sống cho

vay mua nông, nhanh bắt xa bờ, bỏ sót, ... Song song với những khiếm khuyết trong việc thiết lập chính sách, các quy trình tín dụng nội bộ chưa được thực hiện thống nhất nên các bước của quy trình không được quy định chi tiết, này này và mối quan hệ giữa các bước của nội bộ nhận thức được nên. Thêm vào nội quy trình và chính sách tín dụng chưa được vận dụng một cách nghiêm túc.

● Về phía các bộ phận quản lý các khoản tín dụng: Năng lực thẩm định những yếu tố quan trọng hàng đầu trong việc giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Nhiều vụ án kinh tế lớn trong những năm gần đây đều liên quan đến số tiền lớn, biến chất của các khoản tín dụng. Yếu tố quan trọng trong kế hoạch là năng lực, trình độ và kinh nghiệm của các bộ phận tín dụng. Nếu phần các khoản tín dụng làm việc theo kiểu năng lực, tích lũy kinh nghiệm, không chuyên sâu vào một ngành cụ thể nên không có nhiều kiến thức chuyên ngành vì thế rất dễ xảy ra những sai lầm giải sai làm trong công tác thẩm định, gây bức xúc cho khách hàng hoặc khách hàng thông tin sai lệch không nhận ra được. Một nhân tố không kém phần quan trọng khác là sự sẵn sàng bồi thường với công việc của các khoản tín dụng chưa thật sôi nổi phát huy do chính sách tuyên dụng, này ngoài của các NHTM chưa được thực hiện.

● Công tác thẩm định, năng lực giải khách hàng và đời sống, phòng an vay vốn vẫn còn lạc hậu nên thật sự khó khăn khi khai thác tiếp cận thông tin khách hàng, sản phẩm còn nhiều hạn chế thiếu sót hoặc từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước. Hiện nay, công tác năng lực giải khách hàng tại các NHTM chủ yếu dựa vào cảm tính chủ quan của các bộ phận vay, và các thông tin thu thập được qua báo chí, internet, ... Thêm vào nội một thực

tiện hiện nay các vai trò NHTM có bộ phận thẩm định tài sản biệt với bộ phận tín dụng, còn lại hầu hết các khoản tín dụng của các NHTM phải thực hiện tại các khâu của quy trình tín dụng. Chính điều này nên dẫn đến áp lực trong công việc và các khoản chuyên sâu trong công tác thẩm định.

● Quản trị danh mục tài sản năm báo (TSNB) là một yếu tố cần thiết trong công tác quản lý rủi ro tín dụng, và là một mặt xích quan trọng trong cho vay, thu hồi nợ và xử lý các khoản nợ xấu. Tuy nhiên, trong thực tế việc quản lý TSNB tại các NHTM chưa được quan tâm thỏa đáng. Việc kiểm tra, quản lý và giám sát nợ với các TSNB chưa thực sự chặt chẽ việc định giá TSNB còn mang tính chủ quan, thiếu căn cứ khoa học và chưa áp dụng các phương pháp định giá thích hợp. Bên cạnh nội tâm lý làm việc vào TSNB vẫn còn tồn tại, sẽ rất nguy hiểm nếu các khoản tín dụng quên rằng khoản vay phải được trải bằng lợi nhuận của chính phòng an sản xuất kinh doanh cho không phải bằng tiền thanh lý TSNB, và TSNB chưa là phòng an thu hồi nợ cuối cùng. Ngoài ra, thông tin không rõ ràng về giải trừ thực của TSNB giữa khách hàng và ngân hàng cũng là một rủi ro trong quá trình định giá.

● Vẫn chưa kiểm soát tốt báo cáo NHTM chưa phát huy tính hiệu quả. Kiểm soát tốt báo cáo một số ưu thế hơn so với việc thanh tra, kiểm tra của NHNN bởi vì nội dung thể hiện và giải quyết tổng hợp rất nhanh các vấn đề ngay khi xảy ra môi trường phát sinh. Những ưu điểm của NHTM hiện nay, công tác này chưa thể hiện rõ ràng thực tế là chính, chưa được các cấp lãnh đạo quan tâm đúng mức.

Nguyên nhân từ phía khách hàng đi vay

● Nói với khách hàng ladoanh nghiệp: Hiện tổng tổng nói phổ biến là việc sử dụng vốn vay sai mục đích. Sau khi nhận



những vốn vay, các doanh nghiệp thông thường có hầu hết các rủi ro với mức sinh lời cao, làm giảm khả năng hoàn trả nội cho ngân hàng. Những nguyên nhân góp phần làm tăng những chi phí do vấn đề xử lý tranh chấp tín dụng của các bên phải chi trả cho nhà cầm chừng nhờ khai thác kiểm soát sử dụng vốn vay của tổ chức ngân hàng. Các trường hợp mắc nợ sử dụng vốn vay những mức lãi những các doanh nghiệp lại chờ thời cơ sử dụng trong việc sử dụng vốn vay có hiệu quả. Cũng có trường hợp do các doanh nghiệp không có chiến lược trong việc hoàn trả nội vay. Bên cạnh nội cũng có những nguyên nhân xuất phát từ nội lực của bên thân doanh nghiệp, nhờ sự kiểm soát trong quản lý nội hành, hạn chế trong năng lực chuyển đổi của nội nguồn nhân viên; hay do quy trình công nghệ sản xuất còn lạc hậu nên không tạo ra được những sản phẩm mang tính cạnh tranh. Ngoài ra, cũng phải kể đến nội lực của những nhân tố khách quan nhờ môi trường pháp lý môi trường kinh tế xã hội, nhờ sự gia tăng cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước, thiên tai, hỏa hoạn,...

• Nội với khách hàng là các nhân: Nguyên nhân rủi ro có thể do hoạt động kinh doanh không gặp thuận lợi, khả năng quản

lý tài chính yếu kém; nguồn hoàn trả nội thu nhập có phần suy giảm do mất việc hay chuyển sang công việc kém hơn, hay do những nguyên nhân bất thường khác. Ngoài ra, cũng phải kể đến các nguyên nhân do sự suy giảm nội lực của khách hàng (có thể là nội lực ngân hàng, sử dụng vốn sai mục đích...).

Ngoài ra sự biến động quản lý nhanh và không thể đoán trước về kinh tế chính trị, xã hội của thế giới; quá trình tái cấu trúc kinh tế và nhập kinh tế quốc tế làm cho môi trường cạnh tranh của các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt hơn; sự thiếu quy hoạch, hay phần nào đó không hợp lý dẫn đến khủng hoảng toàn về nội lực trong một số ngành; sự tàn phá của hàng nhập lậu... nếu có thể là những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

GIAI PHÁP PHÒNG NGŨA, HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG

Nội với Chính phủ NHNN và các cơ quan ngành Bảo

• Tổ chức xem xét, rà soát tại các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động tín dụng và có biện pháp bổ sung, sửa đổi hoặc thay thế các văn bản này nhằm nhằm bảo đảm tính chặt chẽ hợp lý rõ ràng, không có sự chồng chéo, mâu thuẫn, xây dựng một hệ thống pháp luật minh bạch, hiệu quả và

mang tính ổn định lâu dài. Bên cạnh nội cần ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể và có hiệu lực tại nội với các cơ quan ban ngành có liên quan tại các địa phương.

• Nâng cấp và phát triển Trung tâm thông tin tín dụng trực thuộc NHNN (CIC) trở thành trung tâm dữ liệu hàng đầu quốc gia. Ban hành các quy định cụ thể và có hiệu lực tại nội với các NHTM trong việc khai thác, sử dụng thông tin nhờ lao động kiến thức có trong quy trình cấp tín dụng và cung cấp thông tin về cho Trung tâm thông tin tín dụng chính xác và kịp thời. Bên cạnh nội nghiên cứu và cho phép việc thành lập các trung tâm thông tin tín dụng tư nhân, các tổ chức hoạt động thông tin trong việc cung cấp các dịch vụ nhanh gọn, xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp, nội lực tài sản, tổ chức tài chính, kiểm toán...

Nội với bên thân các NHTM

• Tuyên truyền, giáo dục để tổng thể nội cần bảo đảm tín dụng phải luôn tối ưu đồng và phẩm chất nội lực, nếu cao thì thời gian trả nợ trong công việc. Bên cạnh nội ngân hàng phải tạo năng lực để các bên bảo đảm tín dụng không những phải thông suốt nghiên cứu, học tập, nắm vững và thực hiện những các quy định hiện hành mà còn phải không ngừng nâng cao năng lực công tác thông qua học hỏi từ kinh nghiệm thực tiễn. Thông suốt tổ chức, tạo nên kiến thức đồng kiến thức, thông tin và tạo nghiệp vụ nội lực cao chất lượng của nội lực cần bảo đảm tín dụng, thông suốt kiểm tra, quản lý cần bảo đảm tín dụng, có chính sách khuyến khích, khen thưởng và đãi ngộ thích hợp nhằm tạo ra môi trường làm việc tốt nhờ hiệu quả

• Các NHTM phải xác định nội lực chiến lược phát triển tín dụng tùy thuộc vào môi trường kinh doanh của ngân hàng mình. Xây dựng chính sách tín dụng, quy trình

tín dụng khoa học, thân trọng, phù hợp các quy luật kinh tế thị trường, quy định cụ thể chi tiết về hướng hoạt động tín dụng theo hướng tăng trưởng bền vững, phát huy lợi thế so sánh, hiệu quả giảm thiểu rủi ro.

- Nhiều chênh lệch mô hình tổ chức và quy trình cấp tín dụng theo hướng năm ba tính nổi bật giữa các chức năng quan hệ khách hàng, quản lý rủi ro, quản lý nội. Cụ thể

- + Bộ phận quan hệ khách hàng: sẽ là khâu mới trong việc thiết lập quan hệ với các khách hàng thông qua các nghiệp vụ cụ thể như xác định nhu cầu kinh doanh mục tiêu, nói tiếng khách hàng mục tiêu; xây dựng, trực tiếp tham gia thực hiện, và nhân viên chính sách khách hàng như kỹ thuật tiếp triển khai các biện pháp Marketing giới thiệu về các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng với lợi thế của thế cung ứng; trực tiếp hỗ trợ và quản lý mối quan hệ tín dụng với khách hàng; tuy theo từng khách hàng, phối hợp cung cấp phòng ban khác thiết kế các loại sản phẩm “may đo” hoặc sản phẩm “trên gói” phù hợp và có tính hấp dẫn nói với khách hàng.

- + Bộ phận quản lý rủi ro: sẽ nghiên cứu, phân tích, quản lý rủi ro bao gồm rủi ro chung (rủi ro hệ thống, rủi ro thị trường...) và rủi ro riêng (rủi ro từng khách hàng, rủi ro từng đối tượng) nhằm năm ba phát triển tín dụng, môi trường hoạt động tín dụng một cách an toàn, hiệu quả với các nghiệp vụ cụ thể như xây dựng chính sách quản lý rủi ro tín dụng; quản lý danh mục rủi ro; trực tiếp thẩm định rủi ro nói với từng khoản cấp tín dụng, tham gia quy trình phê duyệt tín dụng, giám sát quá trình thực hiện các quyết định năm ba phê duyệt, và xử lý các khoản cấp tín dụng có vấn đề

- + Bộ phận quản lý nội: sẽ quản lý và trực tiếp thực hiện các tác nghiệp liên quan đến việc giải ngân, thu hồi nợ năm ba

so số liệu trên hệ thống khớp ứng với số liệu trên hồ sơ, lưu giữ hồ sơ số vay này như an toàn và các khoản cấp tín dụng nếu tuân thủ các bước quy định trong quy trình tín dụng...

- Riêng nói với công tác thẩm định, ngoài việc phải tuân thủ quy trình (thẩm định tính hiệu quả của đối tượng, phòng an vay, mức ních số đúng vốn vay, tính pháp lý của hồ sơ xin vay...) thì cần bổ sung thêm phải nắm vững các kiến thức chuyên môn có liên quan, tích lũy kinh nghiệm, am hiểu về quá trình kinh doanh và ngành nghề kinh doanh của khách hàng, nhạy bén trước những biến động của thị trường. Các NHTM phải xem việc khai thác và sử dụng nguồn thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng như một việc cần làm trong quy trình thẩm định cho vay. Mỗi NHTM cần thiết lập một bộ phận chuyên nghiên cứu, phân tích diễn biến và đối tượng tình hình kinh tế thị trường, có thể thực hiện bằng cách như kỹ thuật lập các báo cáo cảnh báo các mặt hàng và lĩnh vực nào có hạn chế...

- Nói với vấn đề quản trị danh mục TSNB, các NHTM cần hoàn thiện hồ sơ thể chấp, hồ sơ pháp lý (Chứng chỉ số hiệu của tài sản, năng lực Giao dịch năm ba, công chứng công chứng, các thỏa thuận trong hợp đồng...) vì đây là vấn đề quyết định nên quyết tài sản và quyết trả nợ nói của

ngân hàng; quản lý tình trạng của TSNB, kiểm tra nhân viên giải quyết trả TSNB nếu khi tình hình xảy ra có hướng xử lý kịp thời; nhân viên có chức năng giải quyết TSNB và khắc phục việc nhân viên TSNB nếu không còn mang tính chủ quan, thiếu căn cứ khoa học, và áp dụng các phương pháp nhân viên giải quyết phù hợp; hạn chế tâm lý làm dụng và TSNB; thường xuyên theo dõi, cập nhật các văn bản pháp luật của Nhà nước liên quan đến TSNB. Ngoài ra cũng cần phải nghiên cứu áp dụng các hình thức đảm bảo tín dụng mới...

- Các cấp lãnh đạo của các NHTM cần quan tâm chế độ đãi ngộ sát hơn nói với bộ phận kiểm soát nói bộ phận phát huy tính hiệu quả trong việc phát hiện và giải quyết triệt để các vấn đề về môi trường sinh.

Nói với các khách hàng

Về phía các khách hàng: cần có trách nhiệm cung cấp đầy đủ chính xác những thông tin về tình hình tài chính (thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính theo quy định) và phi tài chính theo yêu cầu của các NHTM, phải tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng trong quá trình kiểm tra, thẩm định nhân viên thông tin. Bên cạnh các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực quản lý của ban lãnh đạo và năng lực chuyên môn của nhân viên, sử dụng những mức ních và có hiệu quả nói với các khoản vay... ■

