

Quản trị rủi ro thanh các ngân hàng

Diễn biến của thị trường tiền tệ của hoạt động tín dụng và nguồn vốn của các Ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam hiện nay đang đặt ra vấn đề về quản trị rủi ro thanh khoản có tính cấp thiết. Để có thể quản trị rủi ro tốt vấn đề này, cần hiểu về các nhân tố ảnh hưởng đến thanh khoản.

Thực tiễn đã chỉ ra rằng, các quyết định thanh khoản của NHTM có thể phát sinh từ phía tài sản Có, tài sản Nợ hoặc tài sản ngoại bảng để đáp ứng cung thanh khoản hoặc cầu thanh khoản phát sinh tại thời điểm nào đó trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Lý luận cũng như thực tiễn đã đưa đến quan điểm tương đối thống nhất đó là quản trị rủi ro thanh khoản của NHTM bao gồm hai mục tiêu là an toàn và hiệu quả cho hoạt động. Trong khi đó, thực tiễn hai mục tiêu này lại là mâu thuẫn nhau, nghĩa là khi NHTM theo đuổi mục tiêu an toàn thì sẽ phải giảm hiệu quả và ngược lại. Nói cách khác quản trị rủi ro thanh khoản như đặt trên bàn cân. Nếu quá chú trọng đến phòng ngừa rủi ro thanh khoản, để vốn khả dụng quá lớn, sẽ gây lãng phí vốn, giảm hiệu quả kinh doanh. Ngược lại nếu quá chú trọng đến hiệu quả sử dụng vốn, để vốn khả dụng quá nhỏ, có thể hiệu quả kinh doanh cao, cũng đồng nghĩa với rủi ro thanh khoản ở mức độ lớn. Như vậy để đáp ứng các nhu cầu thanh khoản, NHTM sẽ phải lựa chọn giữa rất nhiều loại trong số các nguồn cung thanh khoản từ các tài sản Có và tài sản Nợ, hay từ những nguồn thanh khoản phát sinh khác nhau để đáp ứng cho mục tiêu kinh doanh tại thời điểm xác định nào đó. Việc ra các quyết định lựa chọn nguồn cung thanh khoản sẽ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố sau đây:

1. Nguyên nhân phát sinh nhu cầu thanh khoản

Với một nhu cầu thanh khoản phát sinh nhất định tại thời điểm nào đó, NHTM sẽ phải lựa chọn giữa các khả năng cung thanh khoản hiện có để có quyết định kịp thời, đúng đắn và hiệu quả. Đối với nhu cầu thanh khoản thời vụ rút tiền gửi thanh toán của khách hàng, như: thời điểm chi trả lương và thưởng của doanh nghiệp, chi trả và thanh toán của Bảo hiểm xã hội hay Kho bạc Nhà nước, hàng không, bưu điện, xăng dầu, điện lực tiêu dùng trong dịp Tết Nguyên đán hay cuối năm; hay doanh số cho vay vốn các thời điểm thu mua nông sản, thủy hải sản, hoàn thành các dự án hay hợp đồng thi công công và doanh số rút tiền gửi khác là những yếu tố có xu hướng lặp đi lặp lại về mức độ, thời

điểm và thời gian kéo dài. Việc dự báo nhu cầu thời vụ có thể căn cứ vào kinh nghiệm trong quá khứ và NHTM có thể tin cậy các kết quả dự báo này, như mùa thu mua cà phê, cao su, hồ tiêu, hạt điều, lúa gạo, tôm cá, hay dịp nghỉ lễ, nghỉ Tết. Thông thường, các NHTM sẽ sử dụng các nguồn vốn huy động để thỏa mãn nhu cầu thanh khoản mang tính mùa vụ. Lợi ích tiềm tàng của việc dùng các nguồn vốn huy động là ở chỗ NHTM có thể cơ cấu lại danh mục đầu tư và cho vay trên cơ sở nguồn vốn sẵn có vào những lúc cao điểm thời vụ. Do các khoản cho vay và đầu tư thường hưởng mức lãi suất cao hơn so với các loại tài sản có tính thanh khoản khác nên lợi nhuận thu được từ việc sử dụng vốn huy động sẽ cao hơn so với cách tích lũy dự trữ những tài sản có tính thanh khoản trong các giai đoạn có nhu cầu mùa vụ không lớn.

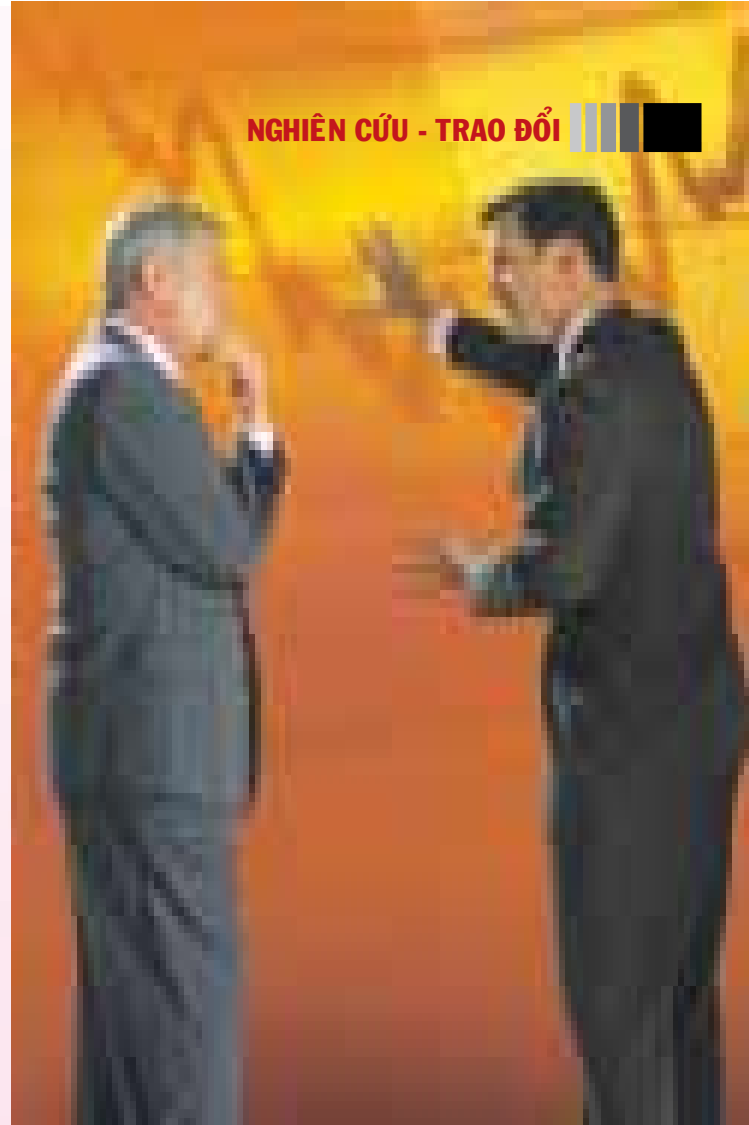
Ngược lại, phương pháp mà NHTM sử dụng nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu thanh khoản mang tính chu kỳ nhưng trong thực tiễn nhiều khi tỏ ra kém phù hợp hơn, nhiều khi bị động rất lớn, chi phí cao. Khả năng sử dụng các nguồn vốn huy động để tạo nguồn cung thanh khoản trong chu kỳ phát triển kinh tế bùng nổ có thể bị hạn chế và chắc chắn sẽ rất tốn kém. Lãi suất huy động vốn có thể tăng cao, cạnh tranh huy động vốn rất gay gắt vì hầu như NHTM nào cũng gặp tính thời vụ vào cùng thời điểm. Nhu cầu về vốn vay ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng thường tăng cao trong những giai đoạn này, đồng thời các nguồn tài sản Nợ cũng có xu hướng trở nên đắt đỏ hơn, có thể NHTM cho vay trên thị trường liên ngân hàng dựa vào đó để “bắt bớ” đối tác, tăng lãi suất. Bởi vì nguồn cung thanh khoản dễ bị hạn chế do thị trường tiền tệ thiếu lòng tin vào khả năng NHTM đi vay thực hiện được các nghĩa vụ của mình. Đồng thời có thể bị giới hạn trong phạm vi những NHTM có quy mô lớn hơn và có uy tín hơn, đó là những NHTM thường đóng vai trò là người cho vay trên thị trường liên ngân hàng. Trừ những NHTM có quy mô rất lớn, như một số NHTM Nhà nước, một số NHTM cổ phần quy mô lớn là có khả năng tiếp cận dễ dàng các nguồn vốn của thị trường tiền tệ, cụ thể là dễ dàng trúng thầu bán ngắn hạn giấy tờ có giá cho NHTW trên thị trường mở, còn đối với các NHTM cổ phần quy mô nhỏ, NHTM cổ phần mới chuyển từ nông thôn lên đô thị, thì việc vay trên thị trường tiền tệ, tiếp cận nguồn vốn trên thị

h thanh khoản thương mại

ThS. Hoàng Thị Kim Thanh
Học viện Ngân hàng

trường mở của NHTW là hết sức khó khăn. Bởi vì đối với các NHTM loại này, duy trì tài sản có tính thanh khoản trong những thời kỳ phát triển chậm để đáp ứng nhu cầu vay vốn tăng lên trong giai đoạn phát triển bùng nổ có vẻ được ưa thích hơn việc dùng nguồn vốn huy động. Bằng cách luôn duy trì lượng tài sản có tính thanh khoản cao, đa số các NHTM sẽ tránh được phải chi phí nhiều hơn, chịu những tổn thất lớn hơn về vốn ở những giai đoạn sau này của quá trình phát triển, cho dù cách làm như vậy cũng có thể làm mất đi một phần thu nhập mà ngân hàng lẽ ra đã có được trong giai đoạn đầu của chu kỳ phát triển. Bởi vì nếu đầu tư nhiều vào giấy tờ có giá, sẵn sàng trở thành hàng hóa giao dịch trên thị trường mở, vay tái cấp vốn và vay tái chiết khấu từ NHTW thì lãi suất đầu tư vào công cụ tài chính đó rõ ràng là thấp hơn lãi suất cho vay, nhưng bù lại có thể vay trên thị trường mở... với lãi suất thấp hơn là lãi suất đi vay NHTM khác trên thị trường liên ngân hàng. Nói chính xác hơn, vấn đề cốt lõi của công tác quản lý thanh khoản là phải cân đối giữa những tổn thất có thể có về thu nhập lúc đầu với chi phí huy động vốn cao hơn và tổn thất về vốn lớn hơn sau này. Thậm chí các NHTM có quy mô lớn, có sẵn nhiều nguồn để vay cũng không nên quá chú trọng đến nguồn vốn huy động nhằm phục vụ những nhu cầu mang tính chất chu kỳ, vì rất bị động do tình hình thị trường và khó có thể trong một thời gian ngắn huy động được lượng vốn đủ lớn cần thiết. Uy tín, kinh nghiệm, nguồn lực dự trữ thanh khoản từ các loại giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại là chìa khóa quyết định khả năng tiếp cận cung thanh khoản trên thị trường tiền tệ và việc quá chú trọng đến nguồn vốn huy động sẽ có thể làm phương hại đến uy tín này.

Đối với đại đa số các NHTM, cho vay luôn tăng trưởng nhanh hơn tiền gửi qua đó làm phát sinh nhu cầu thanh khoản dài hạn. Thực tế này thấy rất rõ đối với nhiều NHTM cổ phần quy mô nhỏ đã nôn nóng tăng trưởng cao dư nợ cho vay trong năm 2007 và đầu năm 2008. Có NHTM cổ phần đạt mức tăng trưởng tín dụng tới 700 – 900% trong năm 2007. Mức tăng trưởng này chủ yếu vay trên thị trường liên ngân hàng do NHTM khác cung cấp. Nguồn cung thanh khoản cũng có thể sẽ được tài trợ bằng cách bán bớt tài sản có tính thanh khoản hoặc mua thêm thanh khoản. Tuy nhiên khó khăn ở chỗ là luôn luôn tồn tại những giới hạn nhất định về số



lượng tài sản có tính thanh khoản có thể đem bán hoặc giới hạn về số tiền được phép vay. Vì thế, khi đã đem bán toàn bộ tài sản có tính thanh khoản của mình thì NHTM sẽ không còn khả năng sử dụng chính nguồn này để tiếp tục bù đắp cho chênh lệch giữa tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay và tiền gửi nữa. NHTM nào nhằm tới mục tiêu tăng trưởng nhanh chóng thì chắc chắn sẽ phải tự hạn chế mình về tỷ lệ nguồn vốn huy động. Mức giới hạn này thay đổi rất nhiều tùy theo quy mô ngân hàng và khả năng ngân hàng tham gia các thị trường tài chính khác nhau. Thực tế là, những NHTM cổ phần quy mô nhỏ không đầu tư vào giấy tờ có giá, nên trong những tháng đầu năm 2008, từ tháng 2 đến tháng 6-2008, NHTW mở rộng đáp ứng nhu cầu thanh khoản trên thị trường mở thì các NHTM loại này lại không có giấy tờ có giá, nên buộc phải đi vay lại của NHTM khác trên thị trường liên ngân hàng, vừa bị động về vốn, vừa chịu lãi suất rất cao. Điều quan trọng ở đây là ngân hàng phải tìm cách để cuối cùng tự hạn chế nhu cầu thanh khoản dài hạn của ngân hàng. Có ba chính sách chiến lược là: tìm kiếm, huy động nhiều nguồn tiền gửi ổn định hơn, cấp ra những khoản cho vay được tiêu chuẩn hóa để có thể bán hoặc chứng khoán hóa, và giới hạn các khoản cho vay của ngân hàng bằng một số biện pháp khả thi. Nhưng đó là nguyên lý, còn thực tiễn trong những tháng đầu năm 2008 vừa qua đối với nhiều NHTM cổ phần thì đó là việc không thể làm được!

Cuối cùng, NHTM nào cũng phải tự hạn chế việc sử dụng nguồn thanh khoản sao cho có đủ khả năng

vay dự trữ để phòng cho trường hợp phát sinh nhu cầu thanh khoản bất thường trong tương lai. Điều này có thể có nghĩa là NHTM quy mô nhỏ hơn sẽ ít sử dụng nguồn thanh khoản từ huy động và coi chính năng lực đi vay ít ỏi của mình là nguồn cung thanh khoản hay nguồn vay dự trữ.

2. Kỳ hạn của yêu cầu vốn thanh khoản của NHTM

Kỳ hạn của yêu cầu vốn thanh khoản cũng là yếu tố quan trọng tác động đến quyết định thanh khoản. Một điều rõ ràng cho quyết định của nhà quản lý là khi thiếu hụt thanh khoản ngắn hạn, ngân hàng sẽ có xu hướng sử dụng các nguồn vay trên thị trường tiền tệ hoặc bán có kỳ hạn tài sản thanh khoản hơn là đi huy động để bù đắp, ngược lại với việc thiếu hụt thanh khoản dài hạn ngân hàng lại có xu hướng tăng cường nguồn vốn huy động hơn là vay nóng. Một cách tương tự đối với trường hợp dư thừa thanh khoản, trường hợp dư thừa ngắn hạn ngân hàng sẽ có xu hướng đầu tư vào các tài sản thanh khoản hoặc cho các định chế tài chính khác vay, trong trường hợp dư thừa dài hạn ngân hàng lại có kế hoạch sử dụng để giải ngân cho vay đối với nền kinh tế hoặc đầu tư vào những tài sản có kỳ hạn dài như giấy tờ có giá dài hạn... Vẫn có một hình thức kinh doanh khác đang hình thành rõ nét hiện nay là NHTM thực hiện kinh doanh bằng việc ghép các kỳ hạn, nghĩa là chấp nhận rủi ro lãi suất dùng các nguồn ngắn hạn quay vòng hoặc thay thế để thực hiện sử dụng cho các mục đích dài hạn. Tuy nhiên xu thế trên vẫn là cách thức phổ biến cho ngân hàng trong việc quyết định cách thức đáp ứng nhu cầu thanh khoản.

3. Khả năng tham gia các thị trường tiền tệ của NHTM

Đây là một yếu tố quyết định nguồn cung thanh khoản của NHTM do đây là kênh tạo nguồn thanh khoản tương đối nhanh chóng với chi phí tương đối hợp, đặc biệt là nguồn vay từ hạn mức được NHNN cấp theo các quy chuẩn và điều kiện đang tiến dần đến thông lệ quốc tế. Tuy nhiên một điều rõ ràng là các NHTM nhỏ bị hạn chế về khả năng đi vay từ các nguồn này và phải dựa vào việc bán hoặc chứng khoán hóa tài sản của mình. Nhưng như nói ở trên, các NHTM này sở hữu rất ít các khoản chứng khoán hóa tài sản của mình. Còn hạn mức đi vay từ các định chế tài chính và NHTW sẽ được để dành phòng cho những trường hợp phát sinh nhu cầu thanh khoản đột xuất.

Các NHTM tại trung tâm tiền tệ và các NHTM khu vực lớn lại có điều kiện hoàn toàn ngược lại. Nếu được quản lý một cách hợp lý thì những ngân hàng thương mại này thường có khả năng tiếp cận được với nhiều nguồn vốn khác nhau trên các thị trường tài chính trong nước cũng như quốc tế như chứng chỉ tiền gửi lớn có khả năng chuyển nhượng, thương phiếu, chấp nhận của ngân hàng, trái phiếu, tín phiếu... Do vậy, các NHTM có quy mô lớn thường có xu hướng lựa chọn các nguồn thanh khoản huy động này để đáp ứng các nhu cầu thanh khoản phát sinh nhiều hơn so với các NHTM quy mô nhỏ.

Trong thực tế có nhiều NHTM lại thuộc khu vực trung gian giữa hai thái cực trên. Các nguồn vốn huy động bao gồm không chỉ nguồn vốn đi vay của NHTW mà cả những hình thức khác như chứng chỉ tiền gửi giá trị lớn và các khoản nợ quốc gia, nợ Nhà nước được đem đầu thầu. Những NHTM quy mô trung bình này thường thiếu khả năng tiếp cận thị trường tiền tệ trong nước và đa số các thị trường quốc tế khác. Ngoài ra, các NHTM này cũng có những hạn chế tương đối về vốn vay so với các NHTM quy mô lớn khác. Để đáp ứng nhu cầu thanh khoản, những NHTM loại này chủ yếu dùng đến nguồn vốn vay mang tính thời vụ hoặc bán tài sản để giải quyết cầu thanh khoản. Song trong thực tiễn sự lựa chọn này không có đơn giản chút nào vì sở hữu bao nhiêu tài sản có thể bán được và ai mua!

4. Chiến lược kinh doanh của NHTM

Chiến lược kinh doanh của một NHTM cũng là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến công tác quản lý thanh khoản của ngân hàng. Hơn nữa nó là yếu tố phát sinh từ nội tại NHTM nên khác với các yếu tố khác ít nhiều chịu ảnh hưởng từ môi trường bên ngoài. Từ chiến lược kinh doanh của NHTM sẽ được cụ thể hóa thành các quy định về quản lý thanh khoản cũng như các hoạt động khác có liên quan.

Chiến lược nói trên chứa đựng trong nó những hướng dẫn cụ thể hoặc ngầm định về thanh khoản do ban lãnh đạo cấp cao của NHTM đưa ra. Hướng dẫn về thanh khoản đầu tiên chính là về việc NHTM sẽ chấp nhận phụ thuộc đến mức nào vào những nguồn vốn không ổn định và có thể sẽ bị suy giảm mạnh trong thời kỳ kinh tế khó khăn. Nếu một NHTM không sử dụng hoặc chỉ sử dụng rất ít nguồn vốn mua về để đáp ứng nhu cầu thanh khoản (tức là hoàn toàn dựa vào những tài sản Có linh hoạt của mình) thì NHTM đó được coi là đi theo chiến lược kinh doanh thận trọng. Song trong thực tiễn vừa qua thì chỉ có một số NHTM Nhà nước và một số NHTM cổ phần, còn dường như các NHTM cổ phần quy mô nhỏ, do sức ép tăng trưởng quy mô tài sản Có, sức ép về lợi nhuận trước cổ đông, nên lấy đầu ra tài sản Có linh hoạt, mà dường như đứng “nhìn thềm” trước cảnh một số NHTM khác vay trên thị trường mở của NHTW những khoản vốn khá với lãi suất chấp nhận được, sau đó lại đem cho vay lại mình với lãi suất “phải băm bưng” mà vay.

Thuộc một thái cực khác là những NHTM luôn tìm cách tăng nguồn vốn huy động tất cả các loại hình nguồn vốn khác nhau, chùng nào mà tổng chi phí vốn của những nguồn vốn này vẫn còn thấp hơn mức sinh lời ròng mà ngân hàng có thể sẽ thu về khi đem đầu tư chúng. Thậm chí khi tình huống quá khó khăn còn tạm thời chấp nhận lỗ để vượt qua chờ vào lợi nhuận ở giai đoạn sau. Những NHTM như vậy nói chung thường phụ thuộc rất nhiều vào nguồn vốn bên ngoài và điều này thể hiện một chiến lược mạnh dạn, đôi khi đó là sự mạo hiểm, thậm chí là thể hiện thiếu kinh nghiệm trong quản trị rủi ro thanh khoản. Chính sự lựa chọn đó là câu trả lời cho cuộc đua tăng lãi suất huy động vốn đồng Việt Nam và USD thời gian qua cũng như

hiện nay. Đồng thời, người quản lý mạnh dạn cũng phải nhận thức một điều là chính uy tín của ngân hàng mới là yếu tố quan trọng nhất quyết định khả năng ngân hàng tiếp cận được các nguồn vốn trên thị trường tiền tệ. Tuy nhiên, chiến lược kinh doanh vẫn có ảnh hưởng mạnh mẽ đến những phương pháp mà từng ngân hàng sử dụng để đáp ứng nhu cầu thanh khoản của mình. Bài toán luôn luôn khó đối với những NHTM chưa có bề dày về quản trị điều hành NHTM nói chung và quản trị rủi ro thanh khoản nói riêng.

5. Chi phí của các nguồn thanh khoản

Một nhân tố nữa ảnh hưởng tới công tác quản trị thanh khoản mà các nhà điều hành NHTM luôn tính đến chính là chi phí của các nguồn thanh khoản. Thông thường, có tính nguyên lý và thường trực đó là ngân hàng thương mại sẽ lựa chọn một nguồn sẵn nào đó có mức chi phí thấp nhất mà vẫn đáp ứng được đầy đủ nhu cầu thanh khoản. Nguyên tắc chi phí tối thiểu này còn phụ thuộc vào những điều kiện tiếp cận thị trường tiền tệ cũng như triết lý quản lý, chiến lược kinh doanh của bản thân ngân hàng. Trường hợp ngân hàng dự định bán một tài sản để giải quyết nhu cầu thanh khoản thì phí tổn ở đây chính là nguồn thu nhập còn lại từ tài sản mà ngân hàng đã chấp nhận từ bỏ khi quyết định bán tài sản sau khi đã cộng, trừ tất cả các khoản lỗ lãi, thuế, phí môi giới. Khi muốn sử dụng các nguồn vốn huy động thì chi phí sẽ không chỉ bao gồm các chi phí trả lãi mà còn cả chi phí cho dự trữ bắt buộc, chi phí xử lý, phí bảo hiểm và các chi phí liên quan khác nữa.

Bên cạnh những chi phí có thể so sánh được trực tiếp với nhau, các NHTM còn phải chú ý đến chênh lệch về chi phí tại những thời kỳ khác nhau. Ví dụ, khi gặp phải trường hợp nhu cầu vay vốn tăng lên do nguyên nhân thời vụ thì NHTM có thể giải quyết bằng các chứng chỉ tiền gửi giá trị lớn hay các hợp đồng mua lại, hoặc các công cụ phái sinh. Điểm khác nhau cơ bản giữa hai công cụ này là ở chỗ hợp đồng mua lại thường được tái ký trên cơ sở hàng ngày thậm chí đôi khi cả đối với khách hàng khác. Hơn thế, do đây là những hợp đồng bán và mua chứng khoán trên giấy tờ nên chúng đòi hỏi phải xử lý một khối lượng công việc rất lớn bằng văn bản. Do vậy, tổng phí tổn của các hợp đồng mua lại thường rất khác nhau và tăng lên tùy theo độ dài thời gian cần sử dụng vốn. Ngược lại, việc phát hành chứng chỉ tiền gửi sẽ làm ngân hàng thương mại phải chịu mức chi phí cố định cao (bao gồm phí bảo hiểm... và dự trữ không được hưởng lãi) nhưng lại không có chi phí khả biến, sau khi chứng

chỉ tiền gửi đã được phát hành thì sẽ không phát sinh thêm chi phí nữa. Như vậy, nếu không kể đến những yếu tố cần cân nhắc thì NHTM nên tài trợ cho nhu cầu mở rộng tín dụng kỳ hạn ngắn bằng các hợp đồng mua lại và nhu cầu mở rộng tín dụng trong thời hạn dài hơn bằng các chứng chỉ tiền gửi. Sự lựa chọn này không phải bao giờ cũng sáng suốt và cũng đúng đối với tất cả các NHTM.

Quản trị rủi ro thanh khoản có tính thông lệ quốc tế nhưng phải vận dụng phù hợp vào đặc thù nền kinh tế Việt Nam, khi mà diễn biến kinh tế vĩ mô chưa ổn định. Quy mô và chất lượng hoạt động của các NHTM còn có khoảng cách xa. Những rủi ro về chính sách và rủi ro về thị trường còn ở mức độ rất lớn, ảnh hưởng nhiều đến quản trị rủi ro thanh khoản của NHTM. Đây là vấn đề lớn và phức tạp trong quản trị điều hành một NHTM.

Từ những phân tích ở trên, liên hệ với thực trạng quản trị thanh khoản của các NHTM Việt Nam hiện nay, tác giả bài tham luận xin có một số đề xuất sau đây:

Một là, các NHTM cần đa dạng danh mục tài sản có. Theo đó trong từng thời kỳ cần có chiến lược cụ thể nên cho vay trực tiếp khách hàng bao nhiêu, cam kết ngoại bảng như thế nào, đầu tư vào các loại giấy tờ có giá ra sao. Trong đó đặc biệt chú ý đến đầu tư vào các loại tín phiếu NHNN, tín phiếu Kho bạc Nhà nước, Trái phiếu Chính phủ,... những loại có thể giao dịch trên thị trường mở với NHNN để đáp ứng nhu cầu vốn khả dụng tức thời; hoặc những loại có thể nhanh chóng chuyển thành tiền để đáp ứng nhu cầu thanh toán.

Hai là, cần có chiến lược quản trị nguồn vốn hiệu quả. Theo đó cần xác định đi vay trên thị trường liên ngân hàng chủ yếu đáp ứng nhu cầu vốn khả dụng và nhu cầu cho vay ngắn hạn, không sử dụng nguồn vốn này cho vay trung dài hạn.

Ba là, thường xuyên quan tâm đến chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro tín dụng, giảm thiểu tới mức thấp nhất các khoản nợ xấu. Muốn vậy việc tuân thủ chặt chẽ các quy trình tín dụng, quy trình quản lý rủi ro tín dụng là hết sức cần thiết.

Bốn là, có chiến lược quản trị rủi ro thanh khoản phù hợp với thông lệ quốc tế, cần xác định chính xác và chủ động chuẩn bị thanh khoản khi cần về thanh khoản xuất hiện theo tính thời vụ của nền kinh tế.

Năm là, thực hiện cơ chế quản lý vốn tập trung và hoàn thiện cơ chế này. Việc thiếp hiện cơ chế này cần dựa trên nền tảng công nghệ ngân hàng hiện đại, song cũng cần có trình độ quản trị điều hành vốn, nhất là quản trị thanh khoản phù hợp. Một số NHTM Nhà nước và một số NHTM cổ phần quy mô lớn đang thực hiện khá tốt cơ chế quản lý vốn tập trung trong toàn hệ thống.

Sáu là, Chính phủ cần điều hành các chính sách kinh tế vĩ mô theo hướng ổn định. Các chính sách kinh tế vĩ mô cụ thể do các bộ ngành chức năng điều hành cần có lộ trình phù hợp, tránh gây sốc cho thị trường tiền tệ, gây lúng túng và bị động trong quản lý thanh khoản của NHTM.

