

TRẦN TRỞ VỀ CUỘC CHIẾN LÃI SUẤT

ThS. Vũ Ánh Tuyết

Đối với chiến lược phát triển của một ngân hàng, mở rộng nguồn vốn là điểm mấu chốt quan trọng và cần thiết. Chính vì vậy, trong vai trò là một loại hình doanh nghiệp có đặc quyền huy động và sử dụng nguồn vốn trong xã hội, các ngân hàng thương mại (NHTM) luôn sẵn sàng đưa ra nhiều chính sách cạnh tranh để thu hút vốn tiền gửi, phát triển tín dụng và dịch vụ. Đây cũng chính là điểm nóng trên thị trường lãi suất huy động hiện nay. Cạnh tranh như thế nào để vừa đảm bảo an toàn, vừa nâng cao hiệu quả vì vậy luôn là một bài toán cần lời giải đáp. Trong cuộc chiến lãi suất này, không chỉ người gửi tiền mà các nhà quản trị ngân hàng cũng cần tỉnh táo để nhận định và lường trước những rủi ro có thể gặp phải. Đây cũng là lúc để Ngân hàng Nhà nước (NHNN) phát huy vai trò quản lý, bảo đảm tính kỷ cương của thị trường vốn và làm tốt vai trò kim chỉ nam cho các NHTM và khách hàng.

Ngay từ những tháng đầu năm 2011, NHNN đã ban hành Thông tư số 02/2011/TT-NHNN quy định khống chế mức lãi suất huy động vốn cho các NHTM ở mức 14%/ năm cho tất cả các loại tiền gửi. Tuy nhiên, quan sát thực tế tại một số NHTM ở thành phố cho thấy, vẫn có những khoản tiền gửi lớn được rút gốc và lãi từ ngân hàng này sang ngân hàng khác. Điều này chỉ ra rằng mức lãi suất 14% chưa thực sự được các ngân hàng áp dụng triệt để và các ngân hàng đang áp dụng nhiều biện pháp khác nhau để thương lượng và nâng trần lãi suất huy động. Lợi ích và tác hại của điều này là thế nào và việc nhận được những nguồn lãi cao hơn thực tế có đem lại lợi ích thực sự cho người gửi tiền hay không, bài viết sau đây sẽ đề cập đến vấn đề này.

Trước hết, việc các NHTM vượt rào, nâng lãi suất để thu hút nguồn vốn tiền gửi không phải là không có cơ sở. Hiện nay, nếu không đưa ra những chiến lược cạnh tranh hợp lý để thu hút khách hàng và mở rộng nguồn vốn kinh doanh, các NHTM sẽ khó có thể phát triển và tạo dựng vị thế của mình trên thị trường, chưa kể đến nguy cơ nguồn vốn giảm sẽ làm giảm khả năng thanh khoản, dẫn đến những tác hại không thể lường trước. Gia tăng nguồn vốn đồng nghĩa với việc mở rộng cơ hội phát triển tín dụng, đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Mặt khác, khách hàng nhận được lãi suất cao sẽ có thêm thu nhập phục vụ cho việc đầu tư, tiêu dùng. Như vậy, về khía cạnh kinh tế, cả ngân hàng và

khách hàng đều có lợi từ việc gia tăng lãi suất tiền gửi. Tuy nhiên, lợi ích này liệu có lâu dài?

Đứng dưới góc độ quản lý nhà nước, việc làm của các NHTM như trên không chỉ đơn thuần vi phạm quy định mà về lâu dài còn gây ra những xáo trộn nhất định trong xã hội. Khi một ngân hàng tăng lãi suất tiền gửi để thu hút khách hàng, nó sẽ tạo áp lực cạnh tranh buộc các ngân hàng khác phải tăng lãi suất tương ứng để giữ nguồn khách hàng thường xuyên của họ. Điều này gây ra hiệu ứng lây lan giữa các ngân hàng, dẫn đến việc các ngân hàng đồng loạt vi phạm quy định để hút vốn. Mặt khác do lãi suất thỏa thuận được các ngân hàng hạch toán vào nhiều khoản chi khác nhau, gây khó khăn cho việc thanh tra và xử phạt của NHNN. Việc làm này không chỉ ảnh hưởng đến công tác quản lý nhà nước, mà còn gây tác động không tốt đến uy tín và hình ảnh của thị trường Việt Nam đối với các đối tác và nhà đầu tư quốc tế.

Dưới góc độ kinh doanh ngân hàng, lãi suất tiền gửi cao gây ra áp lực rất lớn lên hoạt động của ngân hàng. Do các NHTM Việt Nam hiện nay chưa phát triển hoàn thiện các gói sản phẩm dịch vụ để đáp ứng nhu cầu khách hàng và gia tăng nguồn thu nhập, thêm vào đó những mảng dịch vụ có thể đem lại nguồn thu tương đối lớn như thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ hầu hết chỉ được tập trung tại một vài chi nhánh trong hệ thống, nguồn thu của ngân hàng vẫn chủ yếu bắt nguồn từ

hoạt động tín dụng. Lãi suất tiền gửi tăng buộc các ngân hàng đẩy lãi suất cho vay lên cao để duy trì và gia tăng lợi nhuận. Trong điều kiện kinh tế khó khăn và lạm phát leo thang như hiện nay, lãi suất vay nợ cao không những gây khó khăn cho doanh nghiệp, mà vô hình chung còn đẩy doanh nghiệp đến việc lựa chọn các phương án kinh doanh nhiều rủi ro để tăng lợi nhuận. Cùng với đó là tình trạng nhân viên ngân hàng để đạt được thỏa thuận cho vay với lãi suất cao đã bỏ qua những điểm vướng mắc trong phân tích phương án kinh doanh, đây là nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng của ngân hàng. Rủi ro tín dụng gây thiệt hại trực tiếp đến ngân hàng, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và niềm tin của khách hàng đến ngân hàng.

Trong khi ngân hàng cạnh tranh với nhau để thu hút nguồn vốn huy động, người gửi tiền được lợi khi có quyền lựa chọn ngân hàng đưa ra những chính sách lãi suất hấp dẫn nhất. Cầm trên tay khoản lãi tiền gửi cao hơn khoản lãi đáng lẽ được nhận theo lãi suất niêm yết chính thức, ít người nghĩ đến những rủi ro có thể xảy ra khi NHTM tự ý vượt trần lãi suất của NHNN, hay giám sát việc đảm bảo quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Với tâm lý ỷ lại vào sự can thiệp của NHNN “sẽ không để bất cứ ngân hàng nào phá sản” của người dân như hiện nay, việc NHTM vượt rào, lách luật là không thể tránh khỏi. Quả thật, do thị trường tiền tệ và ngân hàng ở Việt Nam hiện nay chưa vững mạnh, tâm lý của người dân vào ngân hàng chưa thực sự vững vàng, ổn định, thì việc NHNN đứng ra trợ giúp những khó khăn tài chính cho NHTM, bảo vệ quyền lợi khách hàng là hoàn toàn hợp lý. Tuy nhiên, trong dài hạn, khi một NHTM phát triển với quy mô ngày càng lớn cũng đồng nghĩa với việc NHNN càng gặp khó khăn trong việc hỗ trợ ngân hàng trong trường hợp phải đối mặt với rủi ro thanh khoản. Tâm lý “không thể thất bại” (too big to fail) của người dân vì thế có thể trở thành hiểm họa “không thể cứu trợ” (too big to bail) mà rất nhiều ngân hàng trên thế giới đã gặp phải. Những hậu quả của việc ngân hàng mất khả năng thanh khoản là khôn lường và cũng là một trong những hiểm nguy mà người gửi tiền Việt Nam nên

cần nhắc trước khi lựa chọn và quyết định chuyển tiền gửi đến những nơi mời chào lãi suất hấp dẫn.

Trước những nguy cơ của sự bất bình ổn trên thị trường lãi suất tiền gửi như hiện nay, vai trò của NHNN là thực sự tiên phong và cần thiết. Trước mắt, NHNN cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ đến hoạt động kinh doanh của NHTM, siết chặt quy định về dự trữ bắt buộc, đồng thời xử lý các trường hợp vi phạm vượt trần lãi suất, đưa thị trường về trạng thái bình ổn (Nguyễn Thị Mùi, Nguyễn Thị Hải Hà, 2011). Bên cạnh đó, việc đưa ra các quy định về lãi suất huy động cũng cần tính đến những tác động của thị trường như chỉ số giá tiêu dùng và biến động của thị trường ngoại tệ để đưa ra một mức lãi suất phù hợp, từ đó tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các ngân hàng. Về lâu dài, có thể phát triển bộ phận đánh giá xếp loại ngân hàng và phổ biến rộng rãi trong công chúng theo các tiêu chí cụ thể như mức độ an toàn về vốn, kết quả kinh doanh, mức độ nợ xấu và sản phẩm dịch vụ hiệu quả để hỗ trợ người dân trong việc “chọn mặt gửi vàng”.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa nền kinh tế, cạnh tranh là một quy luật tất yếu để phát triển. Tuy nhiên, cạnh tranh không đồng nghĩa với việc bất chấp rủi ro để đạt được mục đích, cũng không phải là sự đánh đổi hay liều lĩnh. Trong cuộc chiến lãi suất này, người gửi tiền và ngân hàng đều đang ở trong một vị thế cạnh tranh nhất định. Thiết nghĩ, thay vì gia tăng áp lực cạnh tranh bằng việc “vận dụng lãi suất”, tại sao các ngân hàng không chú trọng phát triển một gói sản phẩm dịch vụ hoàn thiện, giảm bớt rủi ro hoạt động, tạo dựng niềm tin và uy tín đối với khách hàng? ■

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Thị Mùi và Nguyễn Thị Hải Hà (2011), *Kỷ cương thị trường – Biện pháp cơ bản để ổn định thị trường tiền tệ hiện nay*, Tạp chí Ngân hàng số 8 tháng 4/2011.
2. Ngân hàng Nhà nước (2011), *Thông tư số 02/2011/TT-NHNN*, website www.sbv.gov.vn, truy cập ngày 27/5/2011.
3. Howells, P và Bain, K (2008) *The Economics of Money, Banking and Finance (4th Edition)*, Pearson Education Limited, England, 547-570.