

KINH NGHIỆM ĐỊNH GIÁ CÁC KHOẢN CHO VAY DỰA TRÊN ĐO LƯỜNG CÁC YẾU TỐ RỦI RO

Châu Đình Linh
ThS. Dương Văn Bôn

Các ngân hàng thương mại Việt Nam đang dần hoàn thiện hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ để đánh giá, quản lý các mức rủi ro của từng khách hàng vay vốn. Hệ thống này không chỉ là công cụ hiệu quả trong công tác thẩm định, đánh giá mức độ rủi ro và ra quyết định cho từng món vay từ đó nâng cao chất lượng tín dụng và trích lập dự phòng phù hợp mà còn rất hữu ích trong phán xét lãi suất cho vay tùy vào đối tượng khách hàng, tương ứng với mỗi hạng tín dụng từ hệ thống sẽ có mức lãi suất cho vay khác nhau. Tuy nhiên, cách áp đặt lãi suất cho vay trên làm ngân hàng trở nên kém cạnh tranh và chưa triệt để rủi ro; ví dụ hai khách hàng cùng hạng tín dụng nhưng có loại tài sản khác nhau hoặc có cơ cấu tài sản đảm bảo (TSDB) khác nhau thì lãi suất vẫn như nhau? Bài viết sẽ giới thiệu sơ lược cách thức định giá khoản vay thông qua hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ và chỉ ra nhược điểm lẫn hướng khắc phục của cách thức này trong hạn chế tối đa các rủi ro.

Đặt vấn đề

Trong những năm qua, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã đổi mới một cách căn bản về mô hình tổ chức, mô hình hoạt động, cơ chế điều hành, nghiệp vụ, nguồn nhân lực và tư duy về quản trị rủi ro. Chính sự đổi mới đó đã đóng góp một phần không nhỏ cho quá trình tăng trưởng và phát triển nền kinh tế. Không những vậy, tư duy tổ chức hoạt động của hệ thống ngân hàng ngày một mới với các mô hình kinh doanh không quá phụ thuộc vào kênh tín dụng đã làm các ngân hàng trở thành một siêu thị tài chính (mô hình ngân hàng bán lẻ) cung cấp rất nhiều sản phẩm – dịch vụ mà khách hàng rất hài lòng. Sự chuyển đổi mô hình kinh doanh đã làm cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng ít còn phụ thuộc quá nhiều vào tín dụng – đây sẽ là xu hướng cho sự tăng trưởng bền vững của hệ thống ngân hàng Việt Nam thời gian tới. Tuy nhiên, thời điểm này, các ngân hàng vẫn còn phụ

thuộc vào kênh tín dụng như hoạt động thu lợi nhuận chính và kèm theo là sự đối diện với rất nhiều rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro kỳ hạn, rủi ro lãi suất, rủi ro luật pháp (phụ thuộc hoàn toàn vào các chính sách tiền tệ của ngân hàng nhà nước)...

Chính lẽ đó, biện pháp hạn chế và bù đắp rủi ro được các ngân hàng rất ráo thực hiện từ sự thay đổi quy trình cấp tín dụng, kiểm soát hệ thống quản trị tuân thủ, chuyên môn hóa và tách bạch các bộ phận trong quy trình tín dụng, áp dụng hệ thống xếp hạng nội bộ... cho đến xây dựng một mô hình bù đắp rủi ro hiệu quả thông qua hoạt động định giá các khoản cho vay.

Trong khuôn khổ bài viết, tác giả chỉ tập trung giới thiệu mô hình bù đắp rủi ro thông qua định giá các khoản cho vay dựa trên cơ sở đo lường các yếu tố rủi ro (risk based pricing) và những lợi ích đem lại cho ngân hàng.



Định giá khoản vay dựa trên đo lường các yếu tố rủi ro

Một trong những khâu quan trọng trong hoạt động cho vay đối với các tổ chức kinh tế - tài chính cũng như đối với khách hàng cá nhân là định giá khoản cho vay. Các ngân hàng luôn mong muốn nhận được lãi suất cao để trang trải chi phí huy động vốn, bù đắp hoàn toàn rủi ro liên quan các khoản cho vay và có lãi. Tuy nhiên, lãi suất cần phải đặt ở mức hợp lý so với mặt bằng lãi suất thị trường, cũng như để tạo dựng lợi thế cạnh tranh so với ngân hàng đối thủ hay duy trì và ổn định mối quan hệ với khách hàng vay vốn. Hơn nữa, với quá trình toàn cầu hóa, hoạt động ngân hàng không chỉ gói ghém trong hệ thống ngân hàng nội địa mà ngày càng có nhiều chủ thể ngân hàng 100% vốn nước ngoài tham gia, điều này làm sự cạnh tranh trở nên gay gắt hơn và khả năng sinh lời của ngân hàng từ hoạt động cấp tín dụng sụt giảm, lúc này ngân hàng chỉ có thể đóng vai trò là người chấp nhận giá mà dần bỏ qua vai trò là người đặt giá. Chính vì vậy, định giá chính xác các khoản vay ngày càng trở thành vấn đề cấp thiết đối với ngân hàng trong giai đoạn hiện nay.

Lựa chọn phương pháp xác định lãi suất cho vay phụ thuộc hoàn toàn ý muốn chủ quan của mỗi ngân hàng. Mọi phương pháp đều có sự cấu tạo bởi nhiều thành phần khác nhau (như lãi suất huy động, chi phí quản lý, lợi nhuận kỳ vọng...) nhưng tất cả đều phải có phần bù rủi ro liên quan đến khoản

vay. Phần bù rủi ro lớn hay nhỏ phụ thuộc vào quá trình thẩm định khách hàng vay vốn, lịch sử giao dịch tín dụng và kết quả đánh giá của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ. Tuy nhiên, các bước của quá trình thẩm định khách hàng và lịch sử giao dịch tín dụng chỉ mới xác định về quyết định cấp tín dụng lẫn sự đánh giá sơ bộ về rủi ro, chứ chưa định rõ về mức phần trăm rủi ro gặp phải khi tiến hành cho vay vốn. Chính vì vậy, hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ được chuẩn hóa và ứng dụng rộng rãi trong hệ thống ngân hàng trên thế giới để lượng hóa mức độ rủi ro thành tỷ lệ phần trăm phần bù rủi ro trong lãi suất cho vay.

Với hệ thống này, ngân hàng sẽ lượng hóa các bộ chỉ tiêu định lượng và định tính về khách hàng để đưa ra hạng tín dụng. Tương ứng mỗi hạng tín dụng sẽ có xác suất xảy ra rủi ro khác nhau, theo đó các xác suất xảy ra rủi ro khác nhau sẽ có phần trăm phần bù rủi ro khác nhau trong lãi suất cho vay. Điều này đã làm cho hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ trở thành một công cụ đặc lực trong hoạt động cấp tín dụng, cũng như định giá tương đối chính xác mức lãi suất cho vay theo độ rủi ro từng khách hàng khác nhau.

Dưới đây sẽ là một minh họa cho vấn đề trên:

Giả sử Techcombank đang áp dụng phương pháp định giá cho vay dựa theo lãi suất điều chuyển vốn nội bộ (áp dụng cho khách hàng doanh nghiệp)¹ và tình trạng thị trường

¹ Hiện nay, các ngân hàng đang xúc tiến đầu tư và phát triển hệ thống điều chuyển vốn nội bộ. Với hệ thống này, chi nhánh chỉ đóng vai trò là kênh phân phối các sản phẩm - dịch vụ và là nơi duy trì, xúc tiến khai thác các mối quan hệ khách hàng, theo đó toàn bộ các nguồn vốn huy động được sẽ được điều chuyển về hội sở với một mức lãi suất quy định (mức lãi suất này sẽ cao hơn lãi suất huy động của chi nhánh, gọi là chi nhánh bán vốn cho hội sở) và khi chi nhánh cần vốn để cấp tín dụng thì sẽ vay lại của hội sở với một mức lãi suất điều chuyển (mức lãi suất này cao hơn lãi suất mà chi nhánh được hưởng, gọi là chi nhánh mua vốn lại từ hội sở). Điều này đã làm nguồn vốn tập trung và điều tiết hiệu quả trong toàn bộ hệ thống một ngân hàng nên toàn bộ rủi ro lãi suất, rủi ro kỳ hạn đều dồn sang cho hội sở. Có khá nhiều ngân hàng sử dụng hệ thống điều chuyển vốn nội bộ như Techcombank, Vietinbank, BIDV, VP Bank...

ngân hàng đang cạnh tranh gay gắt. Mặt khác, ngân hàng này không thể điều chỉnh giảm thêm các yếu tố lợi nhuận kỳ vọng, chi phí hoạt động – quản lý và các chi phí liên quan khác khi thỏa thuận mức lãi suất với khách hàng. Do đó, hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ trở thành công cụ xác định và thương lượng lãi suất hiệu quả với khách hàng thông qua việc điều chỉnh tỷ lệ phần trăm phần bù rủi ro theo hạng tín dụng. Ngân hàng này đã xây dựng một hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ như sau (mỗi ngân hàng khác nhau có thể ứng dụng mô hình xếp hạng khách hàng nội bộ khác nhau tùy vào quyết định của ban lãnh đạo ngân hàng):

- Bộ chỉ tiêu định lượng: ngân hàng sử dụng báo cáo tài chính tại thời điểm gần nhất để đánh giá tình hình tài chính và lượng hóa các chỉ tiêu tài chính thành những mức xác suất xảy ra rủi ro tương ứng. Nhưng trước hết, phải xác định rõ doanh nghiệp thuộc ngành nào trong các ngành công nghiệp, xây dựng, thương mại và dịch vụ; bởi mỗi ngành nghề sẽ có những tiêu chuẩn an toàn tài chính khác nhau. Bộ chỉ tiêu tài chính gồm các chỉ tiêu sau: (i) Khả năng thanh khoản – bao gồm tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn và tỷ số khả năng thanh toán nhanh; (ii) Khả năng vay trả - bao gồm tỷ số nợ trên tổng tài sản, tỷ số vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu và tỷ số lợi nhuận gộp trên nợ phải trả; (iii) Khả năng sinh lời – bao gồm ROE, ROA và tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu; (iv) Năng lực hoạt động – bao gồm số ngày phải thu, vòng quay hàng tồn kho và tỷ số doanh thu trên tổng tài sản.

- Bộ chỉ tiêu định tính: đây là những đánh giá dựa trên những nhìn nhận chủ quan của bộ phận thẩm định về doanh nghiệp đang vay. Các chỉ tiêu này bao gồm: quy mô doanh nghiệp ước tính, chiến lược kinh doanh, mối quan hệ với ngân hàng, thương

hiệu, trình độ ban lãnh đạo và uy tín giao dịch tín dụng. Ví dụ về thương hiệu: hệ thống sẽ thiết kế với 4 lựa chọn theo thứ tự từ 1 đến 4, tương ứng 1 là thương hiệu nổi tiếng cả nước, 2 là thương hiệu nổi tiếng trong một khu vực, 3 là thương hiệu chỉ được biết đến, 4 là thương hiệu ít được biết đến. Với mỗi lựa chọn từ 1 đến 4 sẽ có mức độ xác suất rủi ro khác nhau, ở đây, lựa chọn 4 sẽ có mức rủi ro cao nhất.

Hai bộ chỉ tiêu của hệ thống xếp hạng trên được lượng hóa thành hạng tín dụng cụ thể. Tùy vào đặc điểm của từng hệ thống xếp hạng mà có các biểu tượng hiển thị hạng tín dụng khác nhau, trong trường hợp của ngân hàng này như sau :

STT	Hạng của khách hàng	Diễn giải
1	A1	Cực tốt
2	A2	Rất tốt
3	A3	Tốt
4	B1	Khá tốt
5	B2	Khá
6	B3	Trung bình khá
7	C1	Trung bình
8	C2	Hơi yếu
9	C3	Yếu
10	D1	Kém
11	D2	Cẩn trọng
12	D3	Tình trạng có nguy cơ rủi ro tối đa

Tương ứng với mỗi hạng tín dụng thì ngân hàng sẽ có mức lãi suất cho vay khác nhau. Thông thường, ngân hàng sẽ công bố mức lãi suất và biên độ điều chỉnh theo hạng tín dụng khách hàng định kỳ hoặc theo biến động của thị trường. Như vậy, mỗi loại khách hàng khác nhau thì sẽ có mức lãi suất khác nhau tùy thuộc vào từng mức độ rủi ro. Phương pháp này đã giúp xóa bỏ sự đánh đồng lãi suất của tất cả các khách hàng dựa vào những ước đoán chủ quan các yếu tố cấu thành nên lãi suất vay của ngân hàng. Hiện nay, các ngân hàng thương mại Việt Nam đang dần hoàn thiện hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ để chuẩn hóa việc định giá lãi suất cho vay và hỗ trợ công tác thẩm định khách hàng cũng như để thực hiện phân loại nợ theo Điều 6, Điều 7 của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và các điều chỉnh.



Điều chỉnh khác phục nhược điểm

Định giá khoản vay dựa trên đo lường các yếu tố rủi ro thông qua hệ thống xếp hạng khách hàng chỉ mới lượng hóa các yếu tố rủi ro tín dụng để đưa ra mức lãi suất cụ thể. Vấn đề đặt ra, khách hàng vay vốn có cùng hạng tín dụng nhưng TSDB cho khoản vay lại có độ rủi ro khác nhau thì ngân hàng làm như thế nào? Hoặc khách hàng có cùng giá trị TSDB nhưng cơ cấu tài sản lại khác nhau về rủi ro (khách hàng 1 có 50% bất động sản, 20% hàng hóa, 30% quyền đòi nợ; khách hàng 2 có 30% bất động sản, 50% hàng hóa, 20% quyền đòi nợ)?

Để khắc phục nhược điểm trên của hệ thống xếp hạng khách hàng, ngân hàng sẽ ấn định tỷ lệ phần trăm chênh lệch lãi suất giữa các loại tài sản đó. Ví dụ đối với TSDB là hàng hóa thì cộng thêm 0,15% so với tài sản là bất động sản, bởi hàng hóa có độ rủi ro cao hơn bất động sản, tài sản có rủi ro càng cao thì mức lãi suất cho vay sẽ càng cao. Nhưng con số ấn định này hoàn toàn cảm tính và không mang tính cạnh tranh cao, cũng như thiếu tính linh hoạt trong khi thỏa thuận lãi suất với khách hàng, đồng thời cũng không thể áp dụng cho từng loại khách hàng với cơ cấu TSDB đa dạng. Do đó, cần bổ sung đánh giá độ rủi ro của TSDB trong định giá khoản vay dựa trên hệ thống xếp hạng nội bộ, điều này sẽ giúp nhận diện:

- Nếu khách hàng có mức độ tổn thất dự kiến cao hơn sẽ có hạng tín dụng thấp hơn, loại tài sản chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro (hàng tồn kho cố định, hàng tồn kho luân chuyển, khoản phải thu...), cơ cấu của danh mục TSDB ít hấp dẫn hơn, tỷ lệ cho vay trên giá trị đảm bảo thấp hơn.

- Nếu khách hàng có mức độ tổn thất dự kiến ít hơn sẽ ngược lại trường hợp trên.

Ngoài ra, nhóm khách hàng này còn phải có cơ cấu danh mục TSDB hấp dẫn hơn.

Khi áp dụng kỹ thuật trên sẽ giúp ngân hàng dễ dàng đàm phán lãi suất với khách hàng, cũng như nhận diện rõ các rủi ro về TSDB, cơ cấu TSDB. Từ đó chấp nhận hoặc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro khoản vay một cách hợp lý; chỉ cần vài bước tính toán đã dễ dàng lượng hóa mức độ rủi ro của TSDB, hoặc rủi ro trong cơ cấu TSDB thành những mức lãi suất cho vay khác nhau.

Thông qua bảng tính excel và nhập các dữ liệu như kỳ hạn vay vốn dự kiến, hạng tín dụng – sau khi đã xếp hạng thông qua hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ, tổng giá trị món vay, giá trị từng TSDB và lãi suất cho vay chưa điều chỉnh rủi ro – đây là mức lãi suất do ngân hàng công bố định kỳ hoặc công bố theo tình hình thị trường (đây còn gọi là mức giá hòa vốn). Những gì còn lại là thực hiện thuật toán sao cho thỏa mãn yêu cầu: với kỳ hạn món vay, giá trị món vay và hạng tín dụng cho trước thì giá trị TSDB khác nhau, tỷ lệ cơ cấu của TSDB khác nhau và tỷ lệ giá trị khoản vay trên TSDB thì có phần trăm phần bù rủi ro khác nhau. Dưới đây là một ví dụ về kết quả tính toán:

- Trường hợp 1: giá trị món vay là 20 tỷ đồng, kỳ hạn là 6 tháng, hạng tín dụng là A2 và lãi suất chưa điều chỉnh rủi ro do hội sở công bố (lãi suất hòa vốn) là 15%

				VND	
Kỳ hạn (tháng)				6	
Hạn tín dụng				A2	
Tổng giá trị món vay				20	
Tài sản đảm bảo	Cổ phiếu	Khoản phải thu từ hợp đồng		9	
	Chứng chỉ tiền gửi và sổ tiết kiệm	Bất động sản với sổ đỏ, sổ hồng		15	
	Phương tiện vận tải	Bất động sản khác			
	Hàng tồn kho luân chuyển	Tài sản khác			
	Hàng tồn kho bên thứ 3		11		
Tổng giá trị TSDB				35	Phần trăm phần bù rủi ro
Lãi suất chưa điều chỉnh rủi ro				15%	1.63%
					Lãi suất món vay
					16.63%

- Trường hợp 2: tổng giá trị món vay là 20 tỷ đồng, kỳ hạn là 6 tháng, hạng tín dụng là A2, có cơ cấu và giá trị tài sản khác so với trường hợp 1 và tổng giá trị TSDB vẫn là 35 tỷ

				VND	
Kỳ hạn (tháng)				6	
Hạn tín dụng				A2	
Tổng giá trị món vay				20	
Tài sản đảm bảo	Cổ phiếu	Khoản phải thu từ hợp đồng		9	
	Chứng chỉ tiền gửi và sổ tiết kiệm	Bất động sản với sổ đỏ, sổ hồng		10	
	Phương tiện vận tải	5 Bất động sản khác			
	Hàng tồn kho luân chuyển	3 Tài sản khác			
	Hàng tồn kho bên thứ 3	8			
Tổng giá trị TSDB				35	
				Phần trăm phần bù rủi ro	Lãi suất món vay
Lãi suất chưa điều chỉnh rủi ro				15%	1.87%
					16.87%

lãi suất quá hạn) hoặc bằng với giá trị định giá, bởi món vay chỉ được phát vay tối đa 70% giá trị định giá bất động sản. Dưới đây là ví dụ về cơ cấu TSDB với tỷ trọng tổn thất dự kiến:

Vậy trong hai trường hợp, tùy vào giá trị TSDB, cơ cấu TSDB và tỷ lệ giá trị món vay trên TSDB thì có mức phần trăm phần bù rủi ro khác nhau. Trường hợp 1 là 1,63% nên dẫn đến lãi suất cho vay là 16,63%/năm, trường hợp 2 là 1,87% nên lãi suất cho vay là 16,87% bởi rõ ràng trường hợp 2 có độ rủi ro về TSDB cao hơn.

Vấn đề đặt ra là cách thức để đo lường các yếu tố rủi ro của tài sản với xác suất xảy ra rủi ro tín dụng để đưa ra số phần trăm phần bù rủi ro tương ứng. Ở đây là sự kết hợp của ba yếu tố định lượng: (i) Xác suất không trả được nợ của khách hàng; (ii) Tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm không trả được nợ; (iii) Tỷ trọng tổn thất ước tính.

Với ba yếu tố trên sẽ xác định rủi ro tín dụng dự kiến theo công thức:

$$ED = PD * EAD * LGD$$

Trong đó: PD (probability of Default) là xác suất không trả nợ của khách hàng, được đo lường thông qua hệ thống xếp hạng nội bộ của ngân hàng, EAD (Exposure At Default) là tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm không trả được nợ, LGD (Loss Given Default) là tỷ trọng tổn thất dự kiến (Badar-e-Munir, 2007). Đối với loại tài sản khác nhau và cơ cấu tài sản khác nhau thì có tỷ trọng tổn thất khác nhau dựa vào chính sách của mỗi ngân hàng. Giả định, một tài sản là bất động sản được cho vay 70% trên giá trị định giá, khi xảy ra nợ quá hạn thì tổn thất dự kiến bằng 0 nếu giá trị thị trường cao hơn (đủ bù đắp mọi chi phí và

TSDB	Doanh nghiệp A		Doanh nghiệp B	
	Giá trị	Tỷ trọng tổn thất dự kiến*	Giá trị	Tỷ trọng tổn thất dự kiến
Bất động sản (có giấy chứng nhận sở hữu)	3 tỷ	5%	1 tỷ	5%
Hàng tồn kho 3 bên	1 tỷ	30%	3 tỷ	30%
Tổng cộng	4 tỷ		4 tỷ	

Ghi chú: Tỷ trọng tổn thất dự kiến phụ thuộc vào quan điểm và chính sách đánh giá của mỗi ngân hàng. Với mức tỷ trọng tổn thất khác nhau thì LGD sẽ khác nhau.

Sau khi lượng hóa ba yếu tố PD, EAD và LGD thì giá trị rủi ro tín dụng dự kiến sẽ được xác định bởi công thức $ED = PD * EAD * LGD$. Dựa trên giá trị rủi ro tín dụng dự kiến khác nhau của mỗi khách hàng thì ngân hàng định rõ được phần trăm phần bù rủi ro (nhiệm vụ của ngân hàng là quy đổi giá trị rủi ro tín dụng dự kiến sang từng phần trăm phần bù rủi ro, giá trị quy đổi tùy vào quan điểm và chính sách mỗi ngân hàng). Ví dụ, ngân hàng quy đổi giữa giá trị rủi ro tín dụng dự kiến sang phần trăm phần bù rủi ro như sau :

Quay trở lại trường hợp của doanh nghiệp A (DNA) và doanh nghiệp B (DNB). Cả hai đều đề nghị vay vốn 2 tỷ đồng với cơ cấu TSDB như trên, hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ đánh giá xác suất không trả nợ của từng khách hàng: PD DNA là 10%, PD DNB là 15%. Vậy giá trị rủi ro tín dụng dự kiến: $ED_{DNA} = 10\% * 2 \text{ tỷ} * (3 \text{ tỷ} * 5\% + 1 \text{ tỷ} * 30\%) = 0,09 \text{ tỷ đồng}$; $ED_{DNB} = 15\% * 2 \text{ tỷ} * (1 * 5\% + 3 * 30\%) = 0,285 \text{ tỷ đồng}$. ED DNB lớn hơn ED DNA, tương ứng với mức phần trăm phần bù rủi ro lớn hơn. Phần bù phần trăm rủi ro DNA là 0,5%, phần bù phần trăm rủi ro của DNB nằm ở vùng 0,51 – 1% (từ 0,2 đến 1 tỷ đồng, ngân hàng sẽ có phân chia chi tiết từng mức cụ thể với mức phần bù tương ứng từ 0,51 đến 1%).



Kết luận

Quá trình định giá khoản vay với vài điều chỉnh như đã trình bày chỉ là sự mở rộng của phương pháp định giá khoản vay dựa trên đo lường rủi ro thông qua hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ. Với các điều chỉnh sẽ mang lại những ưu thế cũng như tạo cơ sở vững chắc khi chuyên viên tín dụng đàm phán lãi suất với khách hàng; đồng thời, chi nhánh kiểm soát rủi ro chặt chẽ thông qua quá trình chọn lọc khách hàng theo mức độ rủi ro; tăng cạnh tranh so với ngân hàng đối thủ trong tìm kiếm, thuyết phục khách hàng tốt với mức lãi suất thấp hơn... Đi kèm với những ưu thế đó thì phương thức này cũng mang lại nhiều lợi ích, như biết được chi phí thực (còn gọi là giá hòa vốn) của một khoản vay; cho phép chuyên viên tín dụng đánh giá hết rủi ro gặp phải đối với một khách hàng, nhất là tránh được những lựa chọn bất lợi khi tài sản có độ rủi ro cao; đồng thời, cũng tránh được sự lôi kéo khách hàng tốt của ngân hàng đối thủ khi mà lãi suất chào ở mức cạnh tranh hơn; hoặc có thể tăng doanh thu từ việc chấp nhận độ rủi ro cao hơn từ khách hàng; minh bạch được toàn bộ mức độ rủi ro của danh mục cho vay...

Hiện nay, các ngân hàng đã ứng dụng hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ để đánh

giá chất lượng tín dụng cũng như chuẩn hóa mức lãi suất cho vay, có thể kể đến như ngân hàng BIDV, Techcombank, Sacombank, Vietcombank... Hầu hết những ngân hàng này đều có những chuẩn mực đánh giá xếp hạng khách hàng riêng phụ thuộc vào mô hình xếp hạng khách hàng (Trên thế giới có rất nhiều mô hình xếp hạng khách hàng nội bộ khác nhau như mô hình chỉ số Z, mô hình VAR, McKensey & Company's Credit Portfolio View, KMV 's Portfolio Manager... (Hrishikesh Herekar, 2005, trang 2)) và một hệ thống chuẩn hóa lãi suất cho vay dựa trên hạng tín dụng. Tuy nhiên, nếu các ngân hàng áp dụng vài điều chỉnh về độ rủi ro của TSDB như trình bày ở trên thì sẽ tạo một lợi thế cạnh tranh khá lớn trong đàm phán lãi suất với khách hàng cũng như tạo dựng được một danh mục tín dụng trên cơ sở đo lường rủi ro hiệu quả.

Tài liệu tham khảo

1. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Ngân hàng Nhà nước quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng.
2. Bộ tiêu chuẩn của hệ thống xếp hạng khách hàng nội bộ của Techcombank.
3. Badar-e-Munir (2007), *Internal credit risk rating model*, trang 4.
4. Hrishikesh Herekar (2005), *Risk – based Pricing: Are Indias credit markets moving towards this paradigm?*, trang 2.