

Cảnh báo sớm rủi ro đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan của các ngân hàng thương mại Việt Nam

Đỗ Thị Thu Hà

Học viện Ngân hàng

*Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi căn bản và toàn diện, bên cạnh những cơ hội mới thì các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam phải đối diện với nhiều rủi ro tín dụng phức tạp, đặc biệt là vấn đề rủi ro khi cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan (nhóm khách hàng). Theo kinh nghiệm của các NHTM, để công tác quản trị rủi ro tín dụng thực sự có hiệu quả, công tác cảnh báo sớm rủi ro cần được quan tâm hàng đầu, tuy nhiên hiện nay công tác này tại các NHTM Việt Nam còn thiếu và yếu. Bài viết phân tích các tình huống rủi ro đối với việc cấp tín dụng theo nhóm khách hàng, từ đó đưa ra một số khuyến nghị với các NHTM Việt Nam.
Từ khóa: quản trị rủi ro tín dụng, cảnh báo sớm rủi ro tín dụng, nhóm khách hàng, khách hàng và người có liên quan.*

Risk warning for the granting of credit for customers and related people of Vietnamese commercial banks in the context of international integration

Abstract: In the context of Vietnam's economy increasingly integrating deeply into international economy, domestic and foreign business environment has many fundamental and comprehensive changes, in addition to many new opportunities brought to the banking industry. In Vietnam, Vietnamese commercial banks also face many complicated credit risks, especially the issue of credit risks to customers and related people. According to international experience, in order for credit risk management to be effective, early warning of risks should be considered first, but now this work is in Vietnamese commercial banks. Really missing and weak. Stemming from that situation, the author found it necessary to study the risk warning for credit granting to customers and related people at Vietnamese commercial banks. The article will give an overview of the concept and classification of customer groups, study the risks of credit allocation by customer group, thereby giving some lessons and recommendations for commercial banks. Vietnam trade in credit risk management for credit provision for customers and related people in the context of international integration.

Keywords: credit risk, early warning credit risk, customer and related people.

Ha Thi Thu Do, MEd.

Email: hadtt@hvn.edu.vn

Banking Academy of Vietnam

Ngày nhận: 20/03/2019

Ngày nhận bản sửa: 12/05/2019

Ngày duyệt đăng: 17/09/2019

1. Khái niệm và phân loại nhóm khách hàng

Khái niệm về Khách hàng (KH) và người có liên quan (Nhóm khách hàng) được qui định tại Luật Các tổ chức tín dụng (TCTD) số 47/2010/QH ngày 16/6/2010. Cụ thể:

+ Khách hàng: Là tổ chức, cá nhân có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Một KH là một tổ chức hoặc một cá nhân có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

+ Người có liên quan: Bao gồm hai hoặc nhiều KH có quan hệ tín dụng với ngân hàng thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- a. Công ty mẹ với công ty con và ngược lại, các công ty con của cùng một công ty mẹ, cá nhân hoặc tổ chức có thẩm quyền bổ nhiệm những người đó và ngược lại.
- b. Công ty với người quản lý, thành viên Ban kiểm soát của công ty, hoặc với công ty, tổ chức có thẩm quyền bổ nhiệm người đó và ngược lại.
- c. Công ty với cá nhân, tổ chức sở hữu từ 5% vốn điều lệ hoặc vốn cổ phần có quyền biểu quyết trở lên của công ty hoặc TCTD đó và ngược lại.
- d. Người có quan hệ thân thuộc với nhau,

bao gồm vợ chồng, cha, mẹ, mẹ nuôi, con nuôi, anh chị, em ruột của mình và vợ/ chồng của những người này.

e. Công ty với người có quan hệ thân thuộc theo điểm (d) của người quản lý, thành viên ban kiểm soát, thành viên góp vốn hoặc cổ đông sở hữu từ 5% vốn điều lệ hoặc vốn cổ phần có quyền biểu quyết trở lên của công ty hoặc TCTD đó và ngược lại.

f. Cá nhân được ủy quyền đại diện cho tổ chức, cá nhân quy định tại điểm (a) (b) (c) (d) (e) với tổ chức, cá nhân ủy quyền đại diện phần vốn góp của cùng một tổ chức với nhau.

+ Công ty mẹ-con: Một công ty được coi là mẹ của một công ty khác nếu thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Sở hữu trên 50% vốn điều lệ và tổng số cổ phần phổ thông phát hành của công ty đó.
- Có quyền trực tiếp hoặc gián tiếp bổ nhiệm đa số hoặc tất cả thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc và Tổng giám đốc của công ty đó.
- Có quyền quyết định việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty đó.
- Một KH có thể thuộc một hoặc nhiều nhóm khác nhau: KH A có thể thuộc nhóm KH công ty A- B- C (nhóm quan hệ

Bảng 1. Phân loại nhóm khách hàng có liên quan theo các mối quan hệ

Nhóm	Phân loại nhóm	Mối quan hệ giữa các khách hàng trong nhóm
1	Nhóm KH có quan hệ sở hữu (nhóm tập đoàn, công ty mẹ- công ty con, có quan hệ sở hữu)	- KH thuộc đối tượng (a), (b), (c), (d), (e) theo qui định trên. - KH A, B, C nắm giữ cổ phần của nhau (quan hệ góp vốn, mua cổ phần dưới 50%).
2	Nhóm KH có quan hệ cá nhân (không có quan hệ sở hữu)	- KH thuộc đối tượng (d) qui định trên.
3	Nhóm KH có quan hệ chuỗi	- KH A là đầu ra/đầu vào của KH B.
4	Nhóm KH có chung tài sản bảo đảm	- KH A có chung tài sản bảo đảm với KH B.
5	Nhóm KH cùng nguồn trả nợ	- KH A có nguồn trả nợ từ nguồn thu của KH B. KH A, KH B có nguồn trả nợ từ nguồn thu công ty C hoặc cá nhân D.

Nguồn: Tác giả tập hợp từ Tài liệu quản trị rủi ro nội bộ của các NHTM năm 2016-2018

sở hữu) đồng thời thuộc Nhóm Công ty A-D- E (nhóm quan hệ chung tài sản).

○ Một nhóm KH có thể được phân vào nhiều tính chất quan hệ: Nhóm KH ông ty A- B- C có quan hệ sở hữu (bao gồm khách hàng A, B, C), đồng thời thuộc nhóm KH có quan hệ chuỗi (KH A, B, C là đầu ra/đầu vào của nhau).

2. Các rủi ro của ngân hàng đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan

2.1. Rủi ro xuất phát từ đặc thù nhóm khách hàng

Mất khả năng thu hồi đối với cả nhóm khách hàng: Khi một KH trong nhóm liên quan (quan hệ chuỗi, cùng nguồn trả nợ, quan hệ cá nhân...) có dấu hiệu khó khăn hoặc phá sản sẽ ảnh hưởng đến các KH khác, thậm chí đến tình trạng đổ vỡ dây chuyền, lúc này cả nhóm KH sẽ cùng mất khả năng trả nợ ngân hàng.

Không nhận được hợp tác từ nhóm khách hàng khi thay đổi người đại diện: Nhóm

KH (đặc biệt là nhóm KH có quan hệ sở hữu) thường xảy ra tình trạng sáp nhập, thay đổi thành viên/ người điều hành/ người đại diện... Trong trường hợp này, doanh nghiệp mới (sau sáp nhập), người điều hành/ đại diện mới thường có xu hướng từ chối, đùn đẩy trách nhiệm hoặc không hợp tác thanh toán đối với các khoản tín dụng do doanh nghiệp/người đại diện cũ ký kết.

Bước (1): Công ty A vay vốn TCTD.

Bước (2): Thành viên góp vốn của công ty A chuyển nhượng vốn góp, sau đó chuyển thành công ty B (về bản chất thành viên mới của công ty B có mối quan hệ gia đình/ quen biết với thành viên cũ/ lãnh đạo của công ty A). Công ty B thay đổi cơ cấu cổ đông và thành viên góp vốn mới=> thay đổi người đại diện mới theo pháp luật.

Bước (3): Người đại diện mới của công ty B không chịu trách nhiệm đối với khoản vay đã ký kết trước đó của doanh nghiệp.

Bảng 2. Hành vi của nhóm khách hàng và rủi ro phát sinh trong quá trình tài trợ nhóm khách hàng của ngân hàng

Quá trình	Hành vi của nhóm khách hàng	Thiếu sót trong quá trình quản lý của ngân hàng	Hậu quả
Bước 2	Công ty A chuyển nhượng phần góp vốn thành công ty B	Không kiểm soát chặt chẽ tính pháp lý, tình hình góp vốn của khách hàng.	Ngân hàng có nguy cơ gặp khó khăn do người đại diện theo pháp luật mới của Công ty từ chối trách nhiệm đối với khoản tín dụng đã ký kết.
Bước 3	Thành viên góp vốn của KH chuyển nhượng phần vốn góp đồng thời KH thay đổi người đại diện mới nhưng không thực hiện thông báo cho ngân hàng	Không tìm hiểu và đánh giá kỹ về thành viên góp vốn trong quá trình xét duyệt cấp tín dụng. Không kiểm soát chặt chẽ tình hình kiểm tra sau khi cho vay, tính pháp lý và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của KH.	Ngân hàng gặp khó khăn trong quá trình thu hồi nợ do người đại diện theo pháp luật mới của Công ty từ chối trách nhiệm đối với các khoản tín dụng do người đại diện cũ ký kết hoặc trì hoãn, trốn tránh nghĩa vụ trả nợ.

Nguồn: Tác giả tập hợp từ Tài liệu quản trị rủi ro nội bộ của các NHTM năm 2016-2018

2.2. *Rủi ro xuất phát từ nhóm khách hàng*

Ngoài các rủi ro tín dụng có thể gặp phải như cho vay đối với một KH thông thường, TCTD có thể gặp phải các rủi ro khi cấp tín dụng đối với một nhóm KH như sau:

- *Nhóm KH sử dụng tiền lòng vòng:*
+ Nhóm KH sử dụng nguồn tiền được TCTD tài trợ hoặc nguồn tiền về từ phương án kinh doanh để cho vay lại trong nhóm, lúc này TCTD phải đối mặt với rủi ro không kiểm soát được dòng tiền giải ngân và dòng tiền từ phương án tài trợ để thu hồi nợ.

+ Các công ty trong nhóm tự thỏa thuận để chuyển tiền về tài khoản của nhau tại TCTD khác hay thanh toán trực tiếp cho nhau bằng tiền mặt để sử dụng vào mục đích khác (trả nợ TCTD khác hoặc doanh nghiệp/cá nhân khác, đầu tư bất động sản...), dẫn đến tình trạng nhóm KH không có/không đủ nguồn trả nợ ngân hàng khi đến hạn.

- *Có khả năng mất vốn cao:* Các công ty trong nhóm KH bán hàng lòng vòng cho nhau, tạo hồ sơ hàng hóa “ảo”, sau đó sử dụng hồ sơ này làm tài sản thế chấp vay vốn các ngân hàng. Hoặc, nhóm KH cấu kết, ký biên bản khống xác nhận công nợ/khai tăng giá trị khoản thu so với thực tế tài sản bảo đảm thế chấp tại các TCTD. Khi rủi ro phát sinh TCTD không có tài sản bảo đảm để xử lý hoặc giá trị xử lý tài sản bảo đảm không đủ để thu hồi nợ.

- *Mất thời gian xử lý các tranh chấp phát sinh:* Người đại diện theo pháp luật của các KH thường kiêm nhiệm và sở hữu chéo giữa các công ty trong nhóm, nên KH có thể lợi dụng điều này để sử dụng các biên bản họp hội đồng không đầy đủ

tính pháp lý/giấy ủy quyền cho người đại diện không đủ thẩm quyền (theo qui định nội bộ của KH) để ký kết vay vốn, dẫn đến tình trạng TCTD không đủ cơ sở pháp lý để xử lý nợ khi rủi ro phát sinh.

Bước (1): KH A, B, C là một Nhóm KH D (cùng một chủ sở hữu), Nhóm KH D lập phương án vay vốn tại chi nhánh X, Y của Ngân hàng 1 và chi nhánh Z của Ngân hàng 2.

Bước (2): Chi nhánh X, Y của Ngân hàng 1 và chi nhánh Z của Ngân hàng 2 đều cấp tín dụng cho các công ty trong nhóm D.

Bước (3): Các KH A, B, C của Nhóm KH D sử dụng vốn giải ngân.

2.3. *Rủi ro từ phía các tổ chức tín dụng*

- *Ảnh hưởng đến giới hạn an toàn theo qui định nội bộ của TCTD và qui định của cơ quan quản lý:* Việc tập trung cấp tín dụng cho Nhóm KH trong nhóm hay giữa các nhóm, hoặc không sát sao trong công tác giám sát, quản lý các giới hạn an toàn; có thể dẫn đến tình trạng TCTD không tuân thủ qui định nội bộ và/ hoặc qui định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) do vượt các chỉ tiêu giới hạn (giới hạn cấp tín dụng đối với một KH/ một nhóm KH...).

- *TCTD tài trợ các phương án “ảo” do thẩm định không kỹ:* TCTD phải đối mặt với rủi ro trong trường hợp thẩm định không kỹ hoặc cán bộ tín dụng chưa có nhiều kinh nghiệm thẩm định nhóm KH không kinh doanh thực sự mà mua bán lòng vòng hoặc xuất hóa đơn khống cho nhau làm tăng giá trị doanh thu. Theo đó dẫn đến rủi ro cho TCTD như:

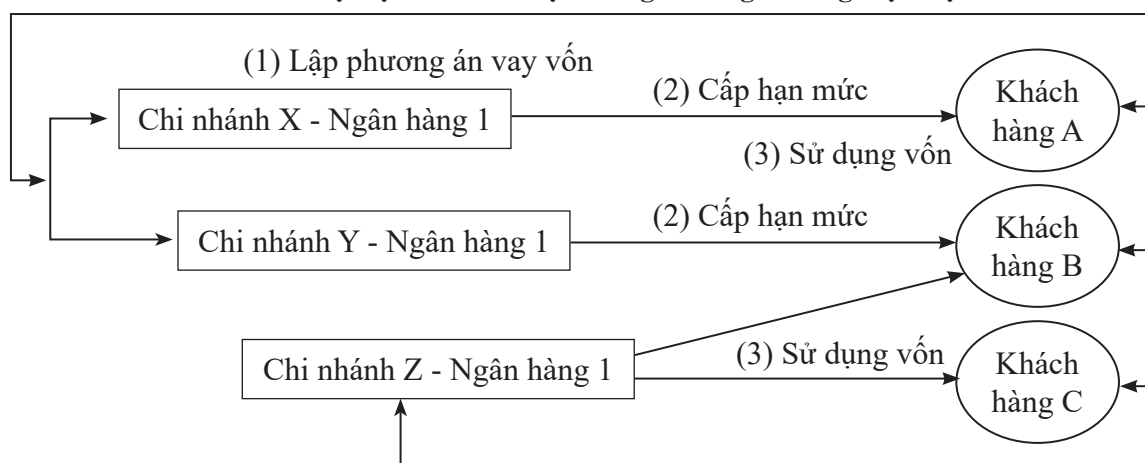
+ KH sử dụng vốn sai mục đích, không

Cảnh báo sớm rủi ro đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan của các ngân hàng thương mại Việt Nam

tạo ra doanh thu cho phương án TCTD tài trợ;
 + TCTD gặp rủi ro không có tài sản bảo đảm để xử lý hoặc giá trị tài sản bảo đảm không đủ thu hồi nợ khi thực hiện tài trợ căn cứ trên khoản phải thu, doanh thu “ảo” này.

- TCTD gặp khó khăn khi xử lý Nhóm KH do không quản lý tập trung theo nhóm tại cùng một đơn vị kinh doanh và/hoặc không thống nhất nguyên tắc quản lý đối với đơn vị có liên quan;
 + Việc cấp tín dụng nhưng không quản lý tập trung tại một đơn vị kinh doanh và/hoặc thông tin về nhóm khách hàng không

Hình 2. Mô tả vụ việc điển hình tại các ngân hàng thương mại Việt Nam



Nguồn: Tác giả tập hợp từ Tài liệu quản trị rủi ro nội bộ của các NHTM năm 2016-2018

Bảng 3. Hành vi của khách hàng và rủi ro phát sinh trong quá trình tài trợ nhóm khách hàng của ngân hàng

Quá trình	Hành vi của Nhóm KH	Thiếu sót trong quá trình quản lý của ngân hàng	Hậu quả	Khuyến nghị/ Giải pháp
Bước 1	Ký nhiều hợp đồng thương mại lòng vòng giữa các công ty do chính mình sở hữu để vay vốn của Ngân hàng.	Công tác thẩm định phương án cho vay còn sơ sài, chỉ thực hiện phương án giải ngân mà không có đánh giá lại tình hình thực hiện các phương án đã tài trợ.	Ngân hàng thẩm định hợp đồng thương mại không hoặc giá trị hợp đồng không đúng thực tế, dẫn đến Ngân hàng không có TSBĐ để xử lý hoặc giá trị khi xử lý TSBĐ không đủ để thu hồi nợ.	- Thu thập nắm bắt đầy đủ thông tin trong quá trình tiếp xúc phương án vay vốn của KH và nhóm KH. - Kiểm soát chặt chẽ thực tế quá trình giao hàng giữa KH với công ty ký kết hợp đồng thương mại (mối quan hệ giữa KH và công ty ký kết hợp đồng) để kiểm soát mục đích sử dụng vốn, nguồn trả nợ nhằm phát hiện sớm các phương án mua bán có tính chất lòng vòng hoặc giao dịch không có thực trong nội bộ nhóm.

Quá trình	Hành vi của Nhóm KH	Thiếu sót trong quá trình quản lý của ngân hàng	Hậu quả	Khuyến nghị/ Giải pháp
Bước 2		<ul style="list-style-type: none"> - Không có sự kết nối, trao đổi thông tin về việc cấp tín dụng và tình hình nhóm KH giữa các đơn vị cấp tín dụng. - Trao đổi thông tin giữa các đơn vị cấp tín dụng còn hạn chế dẫn đến tình trạng cho vay chùng chéo và cùng nhận chung TSBĐ nhưng không phân tách được hàng hóa rõ ràng giữa các đơn vị trong nội bộ ngân hàng và các TCTD khác. 	<p>Ngân hàng không kiểm soát được hạn mức cho vay đối với Nhóm KH, hoặc công tác xử lý nợ (nếu có) đối với Nhóm KH sẽ rất phức tạp do khó đạt được thỏa thuận giữa các chi nhánh hoặc các ngân hàng trong việc xử lý TSBĐ để thu hồi nợ.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Chủ động cập nhật thông tin từ các nguồn cung cấp về tình hình quan hệ tín dụng đối với Nhóm KH trên toàn hệ thống, thông tin về mối quan hệ giữa các KH trong nhóm, người đại diện của nhóm. - Thực hiện quy định chi tiết loại TSBĐ của từng khoản vay/ hạn mức tối đa của từng KH.
Bước 3	<p>KH đầu tư vốn sai mục đích vào những ngành rủi ro cao như bất động sản (tài sản đứng tên các cá nhân có mối quan hệ thân thiết với chủ doanh nghiệp), trả nợ TCTD khác, doanh nghiệp/ cá nhân khác...</p> <p>- KH tự ý di chuyển TSBĐ là hàng hóa hình thành từ vốn vay từ kho hàng này sang kho khác.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ngân hàng không kiểm soát kĩ mục đích sử dụng vốn vay, thực tế quá trình giao hàng giữa KH và nhà cung cấp, đối tác đầu ra để kiểm soát nguồn trả nợ. - Không quản lý TSBĐ là hàng hình thành từ vốn vay theo đúng phê duyệt (lưu kho bên thứ 3 độc lập, quản lý theo phương thức tiền vào- hàng ra): Không lưu kho riêng, không kiểm đếm và đánh dấu mã hiệu hàng thế chấp tại ngân hàng, để KH tự ý di chuyển sang kho khác. 	<ul style="list-style-type: none"> - Khi thị trường bất động sản gặp khó khăn, KH không thu hồi được vốn dẫn đến thiếu hụt vốn lưu động và mất khả năng thanh toán các khoản nợ vay. - TSBĐ của KH không có/ không đủ để thu hồi nợ trong công tác xử lý nợ (nếu có). 	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá cấp tín dụng và quản lý đối với nhóm KH cần dựa trên việc đánh giá, thẩm định từng KH và cả nhóm KH, kiểm tra chặt chẽ mục đích sử dụng vốn, dòng tiền từ phương án tài trợ giữa các KH trong nhóm, đảm bảo phát hiện các phương án mua bán có tính chất lòng vòng hoặc giao dịch không có thực trong nội bộ nhóm. - Định kỳ/ thường xuyên kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm nhằm phát hiện kịp thời sự suy giảm giá trị, số lượng so với hồ sơ thế chấp.

Nguồn: Tác giả tập hợp từ Tài liệu quản trị rủi ro nội bộ của các NHTM năm 2016-2018

được theo dõi, cập nhật thường xuyên để cung cấp tới các đơn vị kinh doanh dẫn đến khó khăn từ khâu tiếp cận (tạo dựng mối quan hệ và qui hoạch hạn mức theo nhóm) đến giai đoạn xử lý nợ đối với nhóm KH (nếu phát sinh).

+ Đặc biệt, trong trường hợp nhóm KH có

chung tài sản bảo đảm cho nhiều khoản vay tại các TCTD hoặc chi nhánh của cùng một TCTD, công tác xử lý nợ (nếu có) đối với nhóm KH sẽ rất phức tạp do khó đạt được thỏa thuận trong việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ.

3. Cảnh báo sớm rủi ro đối với cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

Trong những năm vừa qua đã xảy ra nhiều rủi ro tín dụng dẫn đến thất thoát hàng nghìn tỷ đồng cho nhiều TCTD, trong đó các đối tượng dùng thủ đoạn: góp vốn để thành lập nhiều doanh nghiệp cùng lúc, mua bán lòng vòng hàng hóa của nhau để nhằm hợp lý hóa hồ sơ vay vốn ngân hàng. Năm 2012, vụ việc điển hình về rủi ro tín dụng của các NHTM với nhóm KH có liên quan là vụ án chủ tịch hội đồng quản trị kiêm tổng giám đốc công ty Thái Sơn là ông Phạm Văn Thụ gây thiệt hại gần 1.000 tỷ đồng cho các TCTD. Trong vụ việc này, ông Thụ đã lập nên 8 công ty, các công ty này đều có biên bản họp hội đồng thành viên thậm chí là đại hội cổ đông hoành tráng nhưng kì thực cũng chỉ là một vài người với nhau, mua bán lòng vòng để làm hồ sơ rút vốn ngân hàng. Đầu năm 2018, vụ án Huỳnh Công Thiện cùng 6 đồng phạm đã lập 3 công ty, lập hợp đồng mua bán khống, xuất hóa đơn giá trị gia tăng khống giữa các công ty với nhau... Sau khi ngân hàng giải ngân tiền đến các công ty bán hàng, tiền được đưa về cho Thiện sử dụng. Hành vi này kéo dài từ năm 2007 đến 2018, số tiền vay nhiều ngân hàng lên đến 218 tỷ đồng và 1.162 triệu USD. Những vụ việc liên tục xảy ra trong thời gian dài, gây thất thoát lớn cho các NHTM, cho thấy sự cần thiết phải đẩy mạnh hệ thống cảnh báo sớm rủi ro tín dụng trước khi rủi ro thực sự xảy ra, đặc biệt đối với khách hàng và người có liên quan.

3.1. Thực trạng hệ thống cảnh báo sớm rủi ro đối với cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan tại các ngân

hàng thương mại Việt Nam

Trong môi trường kinh doanh còn nhiều diễn biến phức tạp và cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM nội địa và nước ngoài, các NHTM Việt Nam tiếp tục nâng cao các công cụ nhận dạng, đánh giá, đo lường và quản trị rủi ro tín dụng như: (1) Rà soát thẩm quyền cấp tín dụng phù hợp với khả năng quản trị rủi ro; (2) định kỳ rà soát, cập nhật báo cáo ngành, ban hành các thông báo định hướng ngành, định hướng phát triển khách hàng đến tận chi nhánh; (3) bước đầu sử dụng xác suất không hoàn trả (Probability of Default- PD) và tổn thất (Lost Given of Default- LGD) làm dữ liệu đầu vào để xây dựng chương trình định giá khoản vay dựa trên rủi ro, tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng thông qua việc cập nhật và nâng cao chất lượng các báo cáo quản trị rủi ro tín dụng... Đặc biệt vấn đề quản trị Nhóm KH đã được quan tâm trong những năm gần đây. Tuy nhiên hầu hết các NHTM Việt Nam vẫn đang trong quá trình rà soát nhằm sửa đổi bổ sung các chính sách, chương trình hỗ trợ tự động để quản lý nhóm khách hàng liên quan, nên công tác quản trị rủi ro tín dụng đối với Nhóm khách hàng này còn nhiều vấn đề chưa được hoàn thiện.

Theo nghiên cứu đánh giá năng lực quản trị rủi ro của các NHTM Việt Nam của IMF (2013), các NHTM Việt Nam cần quan tâm hoàn thiện hệ thống cảnh báo sớm rủi ro vì các chỉ báo sớm luôn xuất hiện trước khi KH mất khả năng trả nợ, do đó bộ phận cho vay cần thường xuyên theo dõi các dấu hiệu rủi ro, phân tích, đánh giá ảnh hưởng của các dấu hiệu rủi ro đến khả năng trả nợ của KH để kịp thời đưa ra các biện pháp xử lý rủi ro.

Tại hầu hết NHTM Việt Nam hiện nay

đều đã xây dựng hệ thống cảnh báo sớm gồm hai loại:

- *Chỉ báo nội bộ từ hệ thống* (tự động) gồm các chỉ báo về: (a) Dòng tiền về tài khoản ngân hàng, (b) tỷ lệ sử dụng hạn mức ngân hàng; (c) lịch sử nợ quá hạn tại ngân hàng.

- *Chỉ báo từ nguồn bên ngoài* (bán tự động/thủ công) gồm các chỉ báo về: (a) Thông tin CIC; (b) kiểm tra sau cho vay định kỳ; (c) phân tích tài chính định kỳ; (d) rủi ro phát sinh được phát hiện, cung cấp bởi bất kỳ bộ phận nào trong hệ thống ngân hàng.

Các chỉ báo sớm nội bộ sẽ được chạy tự động từ hệ thống cơ sở dữ liệu của ngân hàng theo định kỳ hàng tháng, kết hợp với chỉ báo sớm từ nguồn bên ngoài nhập vào hệ thống cảnh báo theo định kỳ tạo thành biểu đồ cảnh báo (Heat Map) theo 3 trạng thái Xanh- Vàng- Đỏ: Xanh là KH bình thường; Vàng là dấu hiệu nhắc nhở; Đỏ là dấu hiệu cảnh báo.

Với hệ thống cảnh báo sớm được hoạt động theo nguyên tắc cơ bản như trên, các NHTM Việt Nam đã phần nào nhận diện và kiểm soát được sớm các rủi ro tín dụng có thể xảy ra với từng KH, tuy nhiên hệ thống này tại còn một số hạn chế như: (i) Chưa thu thập thông tin đầy đủ nhằm nhận diện nhóm KH có liên quan, do đó hiệu quả nhận diện rủi ro cấp tín dụng đối với nhóm KH chưa tốt; (ii) thông tin KH hầu hết được nhập thủ công từ bộ phận tín dụng, nên chất lượng thông tin phụ thuộc nhiều vào ý thức trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng; (iii) chưa có hệ thống kết nối thông tin giữa các TCTD để nâng cao hiệu quả cảnh báo rủi ro với nhóm KH có liên quan hoặc

một KH vay vốn tại nhiều TCTD; (iv) hệ thống cảnh báo sớm rủi ro tín dụng tại các NHTM hiện nay hầu như đều được tư vấn và xây dựng bởi các đối tác nước ngoài do hạn chế về chuyên môn và kinh nghiệm của nhân sự nội bộ, do đó khi áp dụng tại môi trường kinh doanh của Việt Nam có nhiều tiêu chí và kết quả cảnh báo chưa chính xác.

3.2. Một số đề xuất giúp các NHTM Việt Nam hoàn thiện công tác cảnh báo rủi ro đối với việc cấp tín dụng cho khách hàng và người có liên quan

- *Công tác tiếp cận khách hàng*: Các ngân hàng cần chủ động thu thập thông tin về mối quan hệ, mô hình tổ chức và tình hình hoạt động của KH và nhóm KH trong quá trình tiếp xúc phương án vay vốn của KH, đồng thời kiểm tra thông tin trên CIC của chủ doanh nghiệp cũng như KH và các KH trong nhóm nhằm nắm bắt thông tin tổng quan về nhóm KH, các KH trong nhóm có quan hệ tại ngân hàng.

- *Công tác thẩm định cấp tín dụng*:

+ *Thận trọng trong đánh giá, cấp tín dụng và quản lý*: Đối với các phương án cấp tín dụng cho nhóm KH cần dựa trên việc đánh giá, thẩm định từng KH trong nhóm và cả nhóm KH, bảo đảm lựa chọn các KH có uy tín, pháp lý rõ ràng.

+ *Nghiên cứu thiết kế hạn mức/khoản vay tín dụng theo nhóm KH và từng KH trong nhóm* để bảo đảm qui định về giới hạn cấp tín dụng đối với KH, nhóm KH có liên quan, cũng như qui định rõ đơn vị đầu mối theo dõi, quản lý hạn mức của nhóm KH để hỗ trợ, cung cấp thông tin tới các đơn vị có liên quan trong quá trình cấp tín dụng. Thiết kế hạn mức tín dụng/ khoản

vay phù hợp với qui mô, đặc thù kinh doanh của từng nhóm KH, đồng thời qui định chặt chẽ các điều kiện/phương thức giải ngân, kiểm soát sau, điều kiện quản lý dòng tiền, nhằm hạn chế rủi ro khách hàng sử dụng vốn để đầu tư ngoài ngành hay chuyển tiền nội bộ lòng vòng. Xây dựng định hướng tài trợ cho nhóm KH lớn, nhóm KH theo chuỗi, bao gồm các tiêu chí về đối tượng KH tiếp cận, tỷ lệ tài trợ, qui hoạch phân bổ tín dụng giữa các KH trong nhóm... phù hợp với “khẩu vị” rủi ro của ngân hàng.

- *Công tác quản lý nhóm khách hàng:*

+ Quản lý chặt chẽ mục đích sử dụng vốn và khả năng phân tách TSBĐ, dòng tiền từ phương án tài trợ giữa các KH trong nhóm, đảm bảo phát hiện sớm và loại trừ các phương án mua bán có tính chất lòng vòng hoặc giao dịch không có thực trong nội bộ nhóm.

+ Chủ động cập nhật thông tin từ các nguồn cung cấp về tình hình quan hệ tín dụng đối với nhóm KH trên hệ thống, thông tin về mối quan hệ giữa các KH trong nhóm, người đại diện của nhóm... đảm bảo nắm bắt kịp thời những thay đổi hoặc diễn biến theo chiều hướng tiêu cực. Nghiêm túc tuân thủ các qui định của pháp luật về hoạt động cấp tín dụng đối với đối

tượng này, trong quá trình quản lý cho vay và thu hồi nợ cần thường xuyên theo dõi cập nhật tình hình nhóm KH, lưu ý đến tình trạng pháp lý của KH (sự thay đổi ban lãnh đạo, người đại diện, người góp vốn trong nhóm), đảm bảo phát hiện sớm các dấu hiệu khách hàng vi phạm, từ đó đưa ra các biện pháp, hành động xử lý kịp thời hiệu quả.

- *Hiện đại hóa hệ thống thông tin:* Cần thiết kế hệ thống thông tin có thể ghi nhận và kết nối đầy đủ thông tin nhóm KH (hạn mức, dư nợ cấp tín dụng, tài sản bảo đảm...) đảm bảo nhận diện đầy đủ, kịp thời, chính xác các nhóm KH phục vụ công tác thẩm định và cảnh báo rủi ro. Các NHTM cần đầu tư thích đáng để xây dựng hệ thống thông tin đầy đủ, nhất là trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới mang lại nhiều thay đổi trong môi trường kinh doanh của cả các ngân hàng và KH của họ. Luật Doanh nghiệp năm 2014 có nhiều thay đổi thông thoáng hơn cho các doanh nghiệp, nhiều qui định mới về đăng ký kinh doanh, mẫu dấu, số lượng con dấu và người đại diện của doanh nghiệp... Điều này đồng nghĩa với việc các ngân hàng cần có hệ thống thông tin rộng hơn, kết nối với công nghệ thông tin chính phủ điện tử và các bộ ban ngành liên quan mới có thể nắm bắt và kiểm soát thông tin của KH kịp

xem tiếp trang 71

Tài liệu tham khảo

1. IMF (2018), *Đánh giá năng lực quản trị rủi ro của các NHTM Việt Nam 2016- 2018*.
2. NHTM cổ phần Quân Đội (2016), *tài liệu nội bộ về cảnh báo nợ và xử lý rủi ro tín dụng*.
3. NHTM cổ phần Hàng Hải (2016), *tài liệu nội bộ qui trình cảnh báo rủi ro và kiểm soát nợ xấu*
4. NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2017), *Báo cáo công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ năm 2017 và định hướng công tác cho năm 2018*.
5. NGND. PGS. TS Tô Ngọc Hưng (2012), “*Kinh nghiệm cảnh báo sớm rủi ro và xử lý nợ xấu của một số quốc gia và những bài học cho Việt Nam*”, www.sbv.gov.vn
6. *Ngân hàng nhà nước Việt Nam*, www.sbv.gov.vn
7. *Tổng cục Thống kê*, www.gso.gov.vn
8. *Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF)*, www.imf.org
9. *NHTMCP Ngoại thương Việt Nam*, www.vietcombank.com.vn

tiếp theo trang 70

hiệu quả trong thu hút FDI, chi phí ngân sách và các chi phí khác liên quan đến ưu đãi thuế nhìn chung còn tương đối cao. Từ thực trạng này, bài viết đưa ra một số kiến nghị chính sách để cải cách công cụ ưu đãi thuế tại Việt Nam, đồng thời xác định các cân nhắc và chiến lược liên quan để hoàn thiện chính sách ưu đãi thuế thu hút FDI thế hệ mới trong tương lai ■

tiếp theo trang 59

kiểm soát tiền kỹ thuật số như là một sự đổi mới trong hoạt động của hệ thống tài chính. Nhưng hiện nay, theo Thống đốc NHTW Áo Ewald Nowotny², Bitcoin đã tỏ ra là đồng tiền không ổn định và dễ tổn thương trước hoạt động đầu cơ nên khó có thể chấp nhận như là phương tiện thanh toán chính thức NHTW các nước trên thế giới cũng đang đề cập nhiều phương án phân loại, giám sát tiền ảo khi mà doanh số giao dịch đồng tiền này hàng ngày đã lên tới mức 3.000 tỷ USD (Ayondo, 2016).

Tóm lại, trong những năm gần đây, khu vực tài chính đã dần làm quen với sự xuất hiện của yếu tố công nghệ số làm thay đổi hoạt động của khu vực tài chính. Câu hỏi “liệu công nghệ số mang lại nhiều phát minh, đổi mới hay thách thức cho khu vực tài chính” cho đến nay chưa có lời đáp bởi cần có thời gian để chứng minh. Tuy nhiên, công nghệ số thực sự là cuộc cách mạng trên thị trường tài chính, tiền tệ quốc tế. ■

² <https://www.reuters.com/article/us-eurozone-ecb-bitcoin-idUSKBN1A40GE?il=0>

tiếp theo trang 32

thời, đặc biệt là những thông tin về pháp lý của KH và nhóm KH liên quan.

4. Kết luận

Để nâng cao năng lực hoạt động và quản trị rủi ro trong bối cảnh hội nhập, tiến gần hơn với các chuẩn mực an toàn quốc tế, và đặc biệt là để đảm bảo an toàn đối với nguồn vốn cấp tín dụng, các NHTM Việt Nam cần xây dựng và triển khai hiệu quả hệ thống cảnh báo sớm rủi ro tín dụng nói chung và nhóm KH nói riêng. Trong phạm vi nghiên cứu này, tác giả đã tổng hợp một số tình huống rủi ro tín dụng điển hình với nhóm KH cũng như phân tích thực trạng công tác cảnh báo sớm rủi ro tín dụng tại các NHTM Việt Nam, từ đó đưa ra những bài học và khuyến nghị làm cơ sở cho các