



NÂNG CAO “SỨC KHỎE” CHO HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG BỐI CẢNH MỚI

ThS. ĐOÀN THỊ HỒNG NGÀ - Vietcombank – Chi nhánh Sóc Sơn

Với việc thực hiện lộ trình cam kết quốc tế trong lĩnh vực tài chính, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam sẽ đón nhận nhiều cơ hội nhưng cũng đối diện không ít thách thức và khó khăn. Do vậy, hệ thống ngân hàng thương mại cần chuẩn bị “sức khỏe” để nâng cao năng lực cạnh tranh khi các ngân hàng nước ngoài đang có kế hoạch vào Việt Nam ngày càng nhiều.

Đối diện với nhiều sức ép

Thời gian qua, mặc dù hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) đã có những bước phát triển nhất định song khoảng cách giữa các NHTM Việt Nam trong nước và NHTM trong khu vực và trên thế giới vẫn còn rất lớn về mọi phương diện. Vì vậy, khi hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, hệ thống NHTM Việt Nam sẽ gặp phải không ít thách thức và sức ép. Cụ thể:

Thứ nhất, tiềm lực tài chính các NHTM Việt Nam hiện còn nhỏ bé, chất lượng tài sản thấp, danh mục sản phẩm dịch vụ còn nghèo nàn, chất lượng sản phẩm dịch vụ chưa cao, cơ cấu tổ chức chưa thực sự hợp lý và chưa chuyên nghiệp, trình độ quản lý điều hành còn thấp, công nghệ ngân hàng còn có khoảng cách đáng kể so với trình độ của khu vực và thế giới.

Thứ hai, hội nhập sẽ mang lại sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt trên thị trường ngân hàng Việt Nam. Các NHTM nước ngoài hiện chỉ nắm giữ thị phần thiểu số trên thị trường tài chính ngân hàng Việt Nam nhưng sẽ có ưu thế gần như toàn diện trong tương lai, khi mà các quy định hạn chế của Nhà nước Việt Nam đối với các NHTM và tổ chức tín dụng nước ngoài dần được nới lỏng theo lộ trình thực hiện cam kết mở cửa thị trường của Việt Nam.

Thứ ba, hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng các giao dịch vốn và rủi ro của hệ thống ngân hàng, trong khi cơ chế quản lý chưa hoàn thiện, nhất là cơ chế thanh tra, giám sát, thiếu sự phối hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa các bộ ngành liên quan cũng sẽ là một thách thức không nhỏ đối với các NHTM Việt Nam.

Thứ tư, hội nhập đòi hỏi các NHTM Việt Nam phải có một nguồn nhân lực không chỉ có chuyên môn cao

về nghiệp vụ ngân hàng mà còn phải am hiểu Luật thương mại quốc tế và được trang bị đầy đủ những kiến thức và kỹ năng nghiên cứu, phân tích, đánh giá và dự báo theo mô hình và chuẩn mực quốc tế, trong khi nguồn nhân lực của các NHTM Việt Nam còn rất yếu kém về các kiến thức và kỹ năng trên.

Thứ năm, khả năng kiểm soát tiền tệ còn nhiều hạn chế, rất dễ gây ra những rủi ro hệ thống cho các NHTM Việt Nam. Để tránh được rủi ro này, công tác thanh tra, giám sát vĩ mô và giám sát từ xa của NHNN đòi hỏi phải có năng lực lớn và dựa trên tiêu chuẩn thanh tra, giám sát quốc tế.

Như vậy, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo ra sức ép ngày càng lớn hơn cho hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam trong khi lợi thế tiềm tàng sẽ thuộc về các NHTM nước ngoài. Để có thể nắm vững ưu thế, tận dụng cơ hội và tăng khả năng cạnh tranh, các NHTM Việt Nam cần phải biết vị trí của mình, phải đánh giá được năng lực cạnh tranh của mình dựa trên các chỉ tiêu đã đề cập, từ đó có những biện pháp cải thiện năng lực nội tại để nâng cao khả năng cạnh tranh của chính mình.

Những vấn đề cần lưu ý

Chưa bao giờ câu chuyện hội nhập lại trở nên nóng bỏng như hiện nay. Theo cam kết trong WTO, các NHTM nước ngoài được phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài hoặc chi nhánh tại Việt Nam khi đáp ứng các điều kiện về tổng mức tài sản tối thiểu. Từ ngày 01/01/2011, chi nhánh của ngân hàng nước ngoài đã được phép nhận tiền gửi VND ở mức tương tự các ngân hàng trong nước. Nhà đầu tư nước ngoài được mua cổ phần của các NHTM cổ phần của Việt



Nam hay các ngân hàng quốc doanh của Việt Nam được cổ phần hóa, tuy nhiên tổng số cổ phần do phía nước ngoài sở hữu không quá 30% vốn điều lệ của các NHTM trong nước. Nhằm để nâng cao tính cạnh tranh trong thời gian tới, hệ thống NHTM trong nước cần thiết phải lưu ý một số nội dung sau:

Thứ nhất, tăng cường vốn điều lệ

Tính đến thời điểm cuối tháng 8/2015, vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam là từ 133 triệu USD đến gần 1,8 tỷ USD. Đây là số vốn mà chúng ta không thể so sánh với các ngân hàng nước ngoài khi mà số vốn của họ đang được duy trì ở mức nhiều tỷ USD (ví dụ như, Ngân hàng Mitsubishi UFJ có số vốn lên đến 1.770 tỷ USD, Ngân hàng United Overseas Bank của Singapore 13,4 tỷ SGD, ...). Rõ ràng đây là một vị thế rất thấp của các NHTM Việt Nam trong tiến trình hội nhập.

Chính vì vậy, việc tiếp tục tăng vốn điều lệ cho các NHTM trong nước là vô cùng cần thiết. Có như vậy mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, giảm rủi ro, có điều kiện thu hút thêm vốn, mở rộng mạng lưới, tăng cường cơ sở vật chất, tiếp thu kinh nghiệm quản trị điều hành theo chuẩn mực quốc tế và thông lệ của các Ngân hàng hiện đại trên thế giới.

Thứ hai, nâng cao chất lượng tín dụng

Để nâng cao chất lượng tín dụng, các NHTM cần xây dựng riêng cho mình một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng chặt chẽ hơn, chủ yếu bao gồm: Xác lập mục tiêu tín dụng trong đó mức độ rủi ro từ hoạt động tín dụng phải đo lường được; Xây dựng, cập nhật chiến lược và chính sách quản lý rủi ro tín dụng, phù hợp với các quy định mới của NHNN và ngày càng phù hợp hơn với các chuẩn mực quản trị rủi ro quốc tế. Đồng thời, tăng cường xử lý nợ xấu cũng nhằm giúp nâng cao chất lượng tín dụng...

Thứ ba, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Nhằm đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh trong thời kỳ mới, ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm là điểm mạnh và mũi nhọn để phát triển dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ ngân hàng cá nhân. Trong đó, tập trung vào những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, có đặc điểm nổi trội trên thị trường nhằm tạo sự khác biệt trong cạnh tranh; tận dụng các kênh phân phối mới để đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng và phát triển tín dụng tiêu dùng. Tuy nhiên, để nâng cao chất lượng dịch vụ, các ngân hàng cần chú trọng các một số biện pháp sau: Nâng cao trình độ nghiệp vụ, kỹ năng khai thác dịch vụ, thái độ phục vụ cho đội ngũ cán bộ, nhân viên của mình; Hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ; Tăng cường các biện pháp kiểm tra, giám sát và quản lý rủi ro trong toàn ngân hàng; Tăng cường hoạt động tiếp thị và chăm sóc khách hàng, nhằm quảng bá, tiếp thị các

sản phẩm dịch vụ và tăng cường chuyển tải thông tin tới công chúng nhằm giúp khách hàng có thông tin cập nhật về năng lực và uy tín của ngân hàng, nắm được cách thức sử dụng và lợi ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Thứ tư, đào tạo phát triển nguồn nhân lực ngân hàng

Để có được một lực lượng nhân sự đảm bảo cả về chất và lượng, các NHTM cần xây dựng một chiến lược phát triển nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu phát triển của mình, trong đó bao gồm:

(i) Cơ cấu, sắp xếp, bố trí cán bộ có năng lực, trình

Từ ngày 01/01/2011, chi nhánh của ngân hàng nước ngoài đã được phép nhận tiền gửi Việt Nam đồng ở mức tương tự các ngân hàng trong nước. Theo đó, nhà đầu tư nước ngoài đã được mua cổ phần của các NHTM cổ phần của Việt Nam hay các ngân hàng quốc doanh của Việt Nam được cổ phần hóa.

độ, kinh nghiệm thực tế phù hợp với yêu cầu hoạt động kinh doanh trước mắt cũng như lâu dài. Đồng thời, tăng cường tuyển dụng mới những lao động trẻ, năng động để góp phần trẻ hoá đội ngũ lao động.

(ii) Nghiên cứu áp dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quản lý sử dụng nhân lực có hiệu quả, đánh giá nhân viên gắn liền với tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp, coi trọng sử dụng nhân tài và khuyến khích tài năng nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực trong từng giai đoạn phát triển.

(iii) Tập trung đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp, năng lực quản lý điều hành... từng bước nâng cao chất lượng nguồn nhân lực một cách đồng đều và vững chắc theo hướng vừa chuyên sâu vừa tổng hợp, có khả năng cạnh tranh cao, luôn hướng tới khách hàng.

(iv) Cải thiện đổi mới chính sách duy trì nguồn nhân lực như về chế độ tiền lương, chế độ phúc lợi... nhằm động viên nhân viên tận tâm, nhiệt thành với công việc, nâng cao năng suất làm việc.

(v) Có chính sách thu hút các chuyên gia, nhân viên giỏi và giữ chân được những đối tượng này thông qua các chế độ đãi ngộ tốt như lương, thưởng hấp dẫn, cơ hội thăng tiến.

Tóm lại, trong quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng trong lĩnh vực tài chính ngân hàng hiện nay, các NHTM cần tập trung nâng cao năng lực cạnh tranh trên chính thị trường trong nước nhằm tiếp tục duy trì những thị phần đã có và tiếp tục phát triển thị trường mới khi có đủ điều kiện thuận lợi bằng bốn giải pháp như đã nêu.

