

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

-----

**PHẠM LÊ LONG**

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
QUỐC TẾ VIỆT NAM - CHI NHÁNH HÀ NỘI**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**HÀ NỘI, NĂM 2016**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

-----

**PHẠM LÊ LONG**

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
QUỐC TẾ VIỆT NAM - CHI NHÁNH HÀ NỘI**

**CHUYÊN NGÀNH : TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG  
MÃ SỐ : 60 34 02 01**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:  
PGS,TS. LÊ THỊ KIM NHUNG**

**HÀ NỘI, NĂM 2016**

**LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan luận văn thạc sĩ kinh tế *“Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội”* là kết quả của quá trình học tập và nghiên cứu một cách nghiêm túc.

Các số liệu trong luận văn là trung thực, được lấy từ báo cáo đa chiều trên hệ thống, từ các báo cáo thống kê tổng hợp cũng như báo cáo thường niên của VIB cũng như các ngân hàng thương mại khác, từ các tài liệu, tạp chí và các công trình nghiên cứu đã được phân bổ.

**Hà Nội, Ngày 31 tháng 08 năm 2016**

**HỌC VIÊN**

**PHẠM LÊ LONG**

## LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập và nghiên cứu để hoàn thiện luận văn này, tôi đã nhận được sự giúp đỡ của thầy cô, đồng nghiệp cùng sự động viên khích lệ của bạn bè, người thân.

Trước tiên tôi xin trân thành cảm ơn PGS, TS Lê Thị Kim Nhung đã tận tình hướng dẫn và giúp đỡ tôi trong công việc nghiên cứu khoa học và hoàn thiện luận văn. Đồng thời tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các Quý thầy cô giáo trong hội đồng bảo vệ luận văn đã cho tôi những lời khuyên, nhận xét hết sức quý báu để tôi hoàn thiện thêm luận văn của mình .

Xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội và các phòng ban thuộc Hội sở chính, cảm ơn bạn bè, đồng nghiệp và những người giúp đỡ tôi trong suốt thời gian học tập, nghiên cứu và hoàn thành luận văn này.

**Hà Nội, ngày 31 tháng 08 năm 2016**

**HỌC VIÊN**

**PHẠM LÊ LONG**

## MỤC LỤC

<b>LỜI CAM ĐOAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LỜI CẢM ƠN .....</b>	<b>ii</b>
<b>MỤC LỤC .....</b>	<b>iii</b>
<b>DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ .....</b>	<b>vi</b>
<b>DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....</b>	<b>vii</b>
<b>PHẦN MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Sự cần thiết của đề tài: .....	1
2. Mục đích nghiên cứu của đề tài: .....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn: .....	2
4. Phương pháp nghiên cứu: .....	3
5. Tổng quan tình hình nghiên cứu .....	3
6. Kết cấu của luận văn .....	4
<b>CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>5</b>
<b>1.1. Tổng quan về hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.....</b>	<b>5</b>
<i>1.1.1. Khái niệm và đặc trưng của tín dụng ngân hàng .....</i>	<i>5</i>
<i>1.1.2. Vai trò của hoạt động tín dụng .....</i>	<i>6</i>
<i>1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng .....</i>	<i>8</i>
<i>1.1.4. Các nguyên tắc cơ bản của tín dụng ngân hàng thương mại .....</i>	<i>11</i>
<b>1.2. Rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại .....</b>	<b>12</b>
<i>1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của rủi ro tín dụng.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tại NHTM .....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.3. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.4. Hậu quả của rủi ro tín dụng .....</i>	<i>17</i>
<b>1.3. Quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại .....</b>	<b>19</b>
<i>1.3.1. Khái niệm và mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng .....</i>	<i>19</i>
<i>1.3.2. Sự cần thiết của quản trị rủi ro tín dụng.....</i>	<i>20</i>
<i>1.3.3. Nội dung quy trình của quản trị rủi ro tín dụng .....</i>	<i>21</i>

<i>1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại</i>	31
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH HÀ NỘI</b>	<b>37</b>
<b>2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội</b>	<b>37</b>
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	37
<i>2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam- chi nhánh Hà Nội</i>	38
<i>2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	40
<b>2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội</b>	<b>43</b>
<i>2.2.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	43
<i>2.2.2. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	46
<b>2.3. Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội</b>	<b>48</b>
<i>2.3.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	48
<i>2.3.2. Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội</i>	52
<b>2.4. Đánh giá chung</b>	<b>57</b>
<i>2.4.1. Kết quả đạt được</i>	57
<i>2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân</i>	58
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM - CHI NHÁNH HÀ NỘI</b>	<b>64</b>

<b>3.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh và quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội.....</b>	<b>64</b>
3.1.1. Chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội .....	64
3.1.2. Định hướng quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội trong thời gian tới .....	67
<b>3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội .....</b>	<b>71</b>
3.2.1. Thực hiện chặt chẽ quy trình nghiệp vụ cho vay gắn liền tăng cường đánh giá và phân loại khách hàng .....	71
3.2.2. Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho công tác đo lường và phòng ngừa rủi ro .....	72
3.2.3. Đa dạng hóa danh mục khách hàng và phân khúc thị trường .....	73
3.2.4. Tăng cường hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát sau cho vay .....	73
3.2.5. Giải pháp khác .....	75
3.2.6. Tăng cường cho vay có bảo đảm bằng tài sản: .....	76
<b>3.3. Kiến nghị .....</b>	<b>77</b>
3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và các Bộ, ngành có liên quan.....	77
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	79
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam .....	81
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>83</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>84</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

### BẢNG

Bảng 2.1: Kết quả kinh doanh của Chi nhánh.....	41
Bảng 2.2: Tình hình dư nợ cho vay theo loại tiền.....	44
Bảng 2.3: Biến động cho vay theo thành phần kinh tế .....	45
Bảng 2.4: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu .....	46
Bảng 2.5 Cơ cấu phân loại khách hàng của VIB Hà Nội.....	49
Bảng 2.6: Cơ cấu đối tượng vay vốn tại VIB Hà Nội.....	50
Bảng 2.7: Cơ cấu thời hạn cho vay tại VIB Hà Nội.....	51
Bảng 2.8: Chi tiết tỷ lệ tài sản đảm bảo .....	51
Bảng 2.9: Tình hình nợ xấu qua các năm.....	54
Bảng 2.10: Tình hình trích dự phòng qua các năm .....	56

### SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Quy trình quản trị rủi ro tín dụng .....	21
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý VIB Hà Nội.....	38



**DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT**

NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
HMTD	Hạn mức tín dụng
HĐTV	Hội đồng thành viên
HĐCĐ	Hội đồng cổ đông
KHSXKD	Kế hoạch sản xuất kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
TGTC	Trung gian tài chính
TCTD	Tổ chức tín dụng
XLRR	Xử lý rủi ro
TMCP	Thương mại cổ phần
TK	Tài khoản
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
QTRRTD	Quản trị rủi ro tín dụng
QĐ	Quyết định
TD	Tín dụng
KH	Khách hàng
KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
VIBAMC	Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng

## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Sự cần thiết của đề tài:

Trong những năm gần đây, tình hình tăng nóng tín dụng đã chứa đựng nhiều nguy cơ rủi ro cao trong hoạt động của các ngân hàng. Rủi ro tín dụng luôn tồn tại và nợ xấu là một thực tế hiển nhiên ở bất cứ ngân hàng nào, kể cả các ngân hàng hàng đầu trên thế giới bởi có những rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của con người. Tuy nhiên, sự khác biệt cơ bản của các ngân hàng có năng lực quản trị rủi ro tín dụng là khả năng quản trị nợ xấu ở một tỷ lệ có thể chấp nhận được nhờ xây dựng một mô hình quản trị rủi ro hiệu quả, phù hợp với môi trường kinh doanh và năng lực hoạt động của ngân hàng mình.

Một trong những chức năng cơ bản của hệ thống ngân hàng thương mại có ảnh hưởng trực tiếp đến sự vận hành và phát triển của toàn bộ nền kinh tế là chức năng luân chuyển vốn hay cụ thể chính là hoạt động tín dụng của hệ thống ngân hàng thương mại, đây cũng là một trong những hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu nhưng cũng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro của các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên vì chức năng của mình cũng như vì mục tiêu lợi nhuận, các ngân hàng thương mại không thể bỏ qua hoạt động tín dụng mà chỉ có thể tìm cách làm cho hoạt động này trở nên an toàn và hạn chế đến mức tối đa những tổn thất có thể có bằng cách đề ra các biện pháp quản lý rủi ro thích hợp. Không nằm ngoài xu thế này, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam nói chung cũng như Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội nói riêng cũng luôn có những biện pháp nhằm hạn chế tối đa rủi ro trong hoạt động tín dụng và luôn coi đây là nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động của mình.

Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam được thành lập ngày 18/09/1996 là một trong những tổ chức tín dụng ra đời trong giai đoạn đổi mới của nền kinh tế. Hiện nay đang cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tới toàn thể các cá nhân, tổ chức khác nhau trong xã hội. Trải qua gần 20 năm xây dựng và phát triển, đến nay

Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam được đánh giá là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu ở Việt Nam hiện nay.

Nằm trong chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội có trụ sở chính đặt tại địa chỉ 306 Tây Sơn – Đống Đa - Hà Nội, đã trải qua những năm hoạt động và phát triển, tính đến năm 2015 Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam - chi nhánh Hà Nội đã có được sự phát triển vượt trội, trở thành một trong những chi nhánh có dư nợ cao nhất hệ thống của VIB với hệ thống khách hàng đa dạng nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực và nhiều phân khúc khách hàng. Chính vì thế mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng luôn là mục tiêu được Ban lãnh đạo VIB chi nhánh Hà Nội đặt lên hàng đầu, đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay khi nền kinh tế đang tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Xuất phát từ thực tiễn cũng như quá trình nghiên cứu về hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại VIB Hà Nội, tác giả đã lựa chọn đề tài: “*Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội*” để hoàn thành luận văn thạc sỹ kinh tế của mình.

## **2. Mục đích nghiên cứu của đề tài:**

Đề tài nghiên cứu làm sáng tỏ 3 vấn đề sau:

- Nghiên cứu về lý luận và thực tiễn công tác quản trị rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng Thương mại.

- Phân tích, đánh giá thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam - chi nhánh Hà Nội: những kết quả đạt được, những hạn chế và tồn tại, nguyên nhân khách quan và chủ quan,...

- Đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - chi nhánh Hà Nội.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn:**

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là công tác quản trị rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng Thương mại nói chung và của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội nói riêng.

- Phạm vi nghiên cứu: nghiên cứu giữa lý luận và thực tế công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - chi nhánh Hà Nội trong giai đoạn năm 2013 – 2015.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Luận văn sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học kinh tế, từ phương pháp tư duy khoa học, duy vật biện chứng, duy vật lịch sử đến các phương pháp tổng hợp diễn giải quy nạp kết hợp với tổng hợp, phân tích đánh giá số liệu đồng thời tham khảo một số công trình nghiên cứu có liên quan để làm nổi bật kết quả nghiên cứu của đề tài.

#### **5. Tổng quan tình hình nghiên cứu**

Về vấn đề quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng của các NHTM, từ trước đến nay đã có nhiều đề tài nghiên cứu về vấn đề này. Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã tham khảo một số luận văn có cùng đề tài, cụ thể như:

+ Mai Khả Hưng, Trường đại học kinh doanh và công nghệ: *Quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng cổ phần phát triển nhà TP Hồ Chí Minh - Chi nhánh Hoàn Kiếm* (2013)

+ Lê Vĩnh Lộc, Trường đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh: *Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam* (2014)

+ Phạm Trường Giang, Trường đại học kinh tế, đại học Quốc gia Hà Nội: *Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam* (2015)

Các đề tài nghiên cứu cơ bản đã chỉ ra được các nội dung cốt lõi liên quan đến mục tiêu quản trị rủi ro trong hoạt động của các NHTM Việt Nam đồng thời đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng phù hợp với thực tiễn của nền kinh tế trong từng thời kỳ cũng như đặc điểm hoạt động của từng tổ chức tín dụng cụ thể.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục, nội dung của luận văn được kết cấu thành 3 chương:

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH HÀ NỘI

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH HÀ NỘI

## CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Tổng quan về hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

#### 1.1.1. Khái niệm và đặc trưng của tín dụng ngân hàng

Từ sự ra đời trên của tín dụng, người ta có khái niệm đơn giản về tín dụng là: Tín dụng là những quan hệ vay mượn có sự hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời gian nhất định, sự thoả thuận giữa người đi vay và người cho vay về số tiền vay, lãi suất, thời hạn và phương thức trả nợ (trả một lần hay trả dần). Nhưng nếu chỉ hiểu theo nghĩa đơn giản này thì tín dụng mới chỉ phản ánh ở một khía cạnh nào đó, còn mang tính chất chung chung, chưa bao trùm được cái tổng thể của tín dụng. Do vậy người ta đưa ra một khái niệm tương đối đầy đủ về tín dụng như sau:

Tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật) từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian nhất định thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Như vậy, một quan hệ tín dụng phải thoả mãn những đặc trưng sau:

- Là quan hệ chuyển nhượng giá trị mang tính chất tạm thời: Sự chuyển quyền sử dụng vốn cho người sử dụng trong một thời gian nhất định, còn quyền sử dụng vốn thuộc quyền người sở hữu. Tức là trong thời gian vay, người cho vay không có quyền đòi và ngược lại, khi hết hạn cho vay nếu người đi vay không trả thì sẽ vi phạm pháp luật.

- Đảm bảo tính hoàn trả về thời gian và giá trị: Đây là đặc trưng cơ bản nhất của quan hệ tín dụng, có nghĩa là nếu hết thời hạn vay người đi vay phải thanh toán cả gốc và lãi. Qua đó ta khẳng định rằng tín dụng mang tính chất có hoàn trả nhưng mang tính không ngang giá (thu về khoản tiền lớn hơn khoản tiền ban đầu). Đây là dấu hiệu cơ bản để nhận biết quan hệ tín dụng.

- Quan hệ tín dụng được xây dựng trên cơ sở sự tin tưởng giữa người cho vay và người đi vay. Có thể nói đây là điều kiện tiên quyết để thiết lập quan hệ tín dụng, bởi vì có tin tưởng thì họ mới cho vay, ở đây tin có nghĩa là họ sẽ thu hồi nợ là một

lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Tín dụng theo nghĩa rộng bao gồm hai mặt là huy động vốn và tiến hành cho vay. Trong hoạt động thực tiễn, quan hệ tín dụng được hình thành hết sức đa dạng nhưng ở bất cứ dạng nào tín dụng cũng luôn là một quan hệ kinh tế của nền sản xuất hàng hoá, nó tồn tại và phát triển gắn liền với sự tồn tại và phát triển của những quan hệ hàng hoá - tiền tệ. Mục đích và tính chất của tín dụng do mục đích và tính chất của nền sản xuất hàng hoá quyết định. Sự vận động của tín dụng luôn luôn chịu sự chi phối của các quy luật kinh tế của phương thức sản xuất trong xã hội đó.

### ***1.1.2. Vai trò của hoạt động tín dụng***

#### ***Đối với ngân hàng:***

Hoạt động tín dụng góp phần tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại mở rộng được các hoạt động kinh doanh khác nhằm tăng thu nhập cho ngân hàng. Đây là hoạt động sinh lời lớn nhất của ngân hàng với tỷ lệ 70% tổng tài sản. Như vậy nếu hoạt động tín dụng có vấn đề thì ngân hàng cũng khó khăn trong việc kinh doanh.

Tín dụng được xem như là xương sống của ngân hàng, nó quyết định sự tồn tại phát triển của mọi ngân hàng thương mại. Một ngân hàng thương mại chỉ có thể tồn tại và phát triển khi xác định được phạm vi, giới hạn và mức độ tín dụng phù hợp với thực lực của bản thân ngân hàng. Đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đúng thời hạn và có lãi.

Mặt khác tín dụng ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn đến vị thế của ngân hàng. Nó là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định vị thế của ngân hàng.

#### ***Đối với nền kinh tế:***

*Thứ nhất*, tín dụng đã đáp ứng được hầu hết các nhu cầu về vốn của các thành phần kinh tế trong xã hội, giúp cho quá trình sản xuất được liên tục, đẩy mạnh quá trình tái sản xuất. Đồng thời việc tập trung và phân phối vốn tín dụng đã góp phần điều hoà vốn trong nền kinh tế quốc dân từ nơi thừa đến nơi thiếu. Bên cạnh việc đáp ứng vốn kịp thời đầy đủ cho các Doanh nghiệp, các Ngân hàng còn có những ý

kiến đóng góp cho phương án sản xuất kinh doanh, lựa chọn đối tác thông qua quá trình sử dụng vốn của Doanh nghiệp...

*Thứ hai*, tín dụng là kênh chuyển tải tác động của nhà nước đến các mục tiêu kinh tế vĩ mô như việc ổn định giá cả, tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm. Việc bảo đảm được mục tiêu kinh tế vĩ mô hài hoà phụ thuộc một phần vào khối lượng và cơ cấu tín dụng xét cả về mặt thời hạn cũng như đối tượng tín dụng. Mà ở đây khối lượng và cơ cấu tín dụng lại phụ thuộc vào điều kiện tín dụng như lãi suất, điều kiện vay, yêu cầu thế chấp, bảo lãnh và chủ trương mở rộng tín dụng được quy định trong chính sách tín dụng từng thời kỳ. Như vậy, thông qua việc thay đổi và điều chỉnh các điều kiện tín dụng Nhà nước có thể thay đổi quy mô tín dụng hoặc chuyển hướng vận động của nền kinh tế cả về quy mô lẫn kết cấu. Sự thay đổi của tổng cầu dưới tác động của chính sách tín dụng sẽ tác động ngược lại với tổng cung và các điều kiện sản xuất khác. Điểm cân bằng cuối cùng giữa tổng cung và tổng cầu dưới tác động của chính sách tín dụng sẽ cho phép đạt được mục tiêu vĩ mô cần thiết.

*Thứ ba*, Tín dụng Ngân hàng là công cụ chủ yếu để đầu tư cho các ngành kinh tế then chốt và các ngành kinh tế kém phát triển. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng là tập trung lượng vốn nhàn rỗi trong xã hội của các tổ chức, cá nhân để cho các đơn vị kinh tế vay. Nhưng không phải tất cả các chủ thể có nhu cầu vay đều được Ngân hàng đáp ứng. Bởi để tránh rủi ro tín dụng các Ngân hàng chỉ thực hiện đầu tư tập trung vào đơn vị cá triển vọng sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên trong điều kiện đất nước ta hiện nay phần lớn dân cư đang sống bằng nghề nông. Ở hầu hết các tỉnh miền núi vấn đề đưa máy móc vào nông nghiệp còn rất hạn chế nguyên nhân ở đây là do thiếu vốn.

Vì vậy trong giai đoạn trước mắt thông qua công tác tín dụng, Nhà Nước cần tập trung vào phát triển nông nghiệp để giải quyết những nhu cầu tối thiểu của xã hội, đồng thời tạo điều kiện phát triển các ngành kinh tế khác.

Bên cạnh đó nước ta đang trên con đường công nghiệp hoá hiện đại hoá tham gia vào các quan hệ mang tính chất Quốc tế. Bởi vậy chúng ta cần phải tập trung



vào việc phát triển các ngành mũi nhọn như: công nghiệp chế biến, dầu khí... và tín dụng Ngân hàng là một trong những yếu tố cơ bản góp phần quan trọng vào việc phát triển các ngành này. Với một chính sách tín dụng và mức lãi suất hợp lý sử dụng trong việc khuyến khích phát triển một số ngành kinh tế mũi nhọn là một công cụ linh hoạt tích cực trong việc điều tiết vĩ mô nền kinh tế, góp phần đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá một cách nhanh chóng và vững chắc.

*Thứ tư*, tín dụng ngân hàng thúc đẩy các doanh nghiệp tăng cường chế độ kiểm toán, giúp các doanh nghiệp khai thác có hiệu quả tiềm năng kinh tế trong hoạt động kinh doanh vì các ngân hàng chỉ cho vay vốn khi các doanh nghiệp làm ăn có lãi.

*Thứ năm*, tín dụng NH có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quá trình mở rộng mối quan hệ giao lưu quốc tế. Ngày nay mối quan hệ kinh tế giữa các nước trên thế giới và khu vực đang phát triển đa dạng cả về nội dung lẫn hình thức, cả về bề rộng lẫn chiều sâu. Qua hoạt động tín dụng, ngân hàng sẽ là trợ thủ đắc lực cung cấp vốn cho các nhà đầu tư kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá. Do vậy tín dụng ngân hàng trở thành một trong những phương tiện để nối liền nền kinh tế các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển trong việc mở rộng sản xuất hàng hoá.

### ***1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng***

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng rất đa dạng và phong phú với nhiều hình thức khác nhau. Để sử dụng và quản lý tín dụng có hiệu quả thì phải tiến hành phân loại tín dụng. Phân loại tín dụng là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định.

*Theo thời hạn tín dụng*: Căn cứ theo tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành 3 loại.

- Tín dụng ngắn hạn: Là những khoản cho vay có thời hạn nhỏ hơn một năm và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Đây là loại hình tín dụng ít rủi ro cho ngân hàng vì trong một thời gian ngắn ít có những biến động xảy ra và ngân

hàng thường luôn dự tính được những biến động đó. Nó bao gồm tín dụng chiết khấu, tín dụng thấu chi, tín dụng ứng trước và tín dụng bổ sung vốn lưu động.

- Tín dụng trung hạn: Là khoản tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Loại hình tín dụng này thường được dùng để cung cấp, mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng xây dựng công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Ngoài ra, tín dụng trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập. Nó bao gồm các hình thức chủ yếu sau: tín dụng thực hiện theo dự án, tín dụng hợp vốn, tín dụng cho thuê tài chính.

- Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng (đường xá, bến cảng, sân bay...), cải tiến và mở rộng sản xuất với qui mô lớn. Loại tín dụng này thường có mức độ rủi ro lớn do khó lường trước những biến động có thể xảy ra. Nó bao gồm đầy đủ các loại hình trên.

*Theo đối tượng tín dụng:* Căn cứ vào hình thức này, người ta chia tín dụng thành 2 loại đó là:

- Tín dụng vốn lưu động: là hình thức cấp tín dụng có thời hạn ngắn thường dưới 1 năm. Được sử dụng để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế, có nghĩa là cho vay bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời. Đây là loại tín dụng có mức độ rủi ro thấp do nó phục vụ cho chu kỳ sản xuất kinh doanh nên Ngân hàng có thể theo dõi thường xuyên và dự báo biến động xảy ra. Nó bao gồm: cho vay dự trữ hàng hoá, cho vay chi phí sản xuất, cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu kì phiếu.

- Tín dụng vốn cố định: là hình thức đầu tư vốn của ngân hàng mà chi phí đầu tư gắn liền với TSCĐ, có nghĩa là đầu tư để mua sắm TSCĐ, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và các công trình mới.

*Theo mục đích sử dụng vốn:* Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành 2 loại.

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá: là hình thức cấp tín dụng lấy đối

tượng thực hiện trong quá trình sản xuất kinh doanh của ngân hàng để làm cơ sở cấp tín dụng như các nhà doanh nghiệp, chủ thể kinh doanh để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hoá. Nó được áp dụng khá phổ biến trong hoạt động kinh doanh của các NHTM.

- Tín dụng tiêu dùng: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, các vật dụng đắt tiền và các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua việc phát hành thẻ tín dụng. Với hình thức cấp tín dụng này ngân hàng chỉ quan tâm đến nguồn trả và thu nhập của khách hàng mà ít quan tâm tới việc sử dụng khoản tín dụng có hiệu quả hay không do đó loại tín dụng này có mức độ rủi ro cao hơn.

*Theo mức độ tín nhiệm với khách hàng*, cho vay được chia làm hai loại.

Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Là hình thức cấp tín dụng có tài sản hoặc người bảo lãnh đứng ra làm đảm bảo cho khoản nợ vay. Hình thức này áp dụng đối với các khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có bảo đảm bằng tài sản. Sự bảo đảm bằng tài sản này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thu thứ hai bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

Tuy nhiên, khách hàng vay không có bảo đảm bằng tài sản sẽ được nhận khoản vay khi hội tụ đầy đủ các yếu tố sau:

- Có tín nhiệm với tổ chức tín dụng cho vay trong việc sử dụng vốn vay và trả nợ đúng hạn, đầy đủ cả gốc và lãi.

- Có dự án đầu tư, hoặc phương án sản xuất kinh doanh dịch vụ khả thi, có khả năng hoàn trả nợ, hoặc có dự án, phương án phục vụ đời sống khả thi phù hợp với qui định của pháp luật.

- Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

- Cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của TCTD nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hoạt động tín dụng, cam kết trả nợ trước hạn nếu không thực hiện được các biện pháp đảm bảo bằng tài sản.

#### ***1.1.4. Các nguyên tắc cơ bản của tín dụng ngân hàng thương mại***

Tín dụng ngân hàng được thực hiện trên 3 nguyên tắc sau:

*Tiền cho vay phải được hoàn trả sau một thời gian nhất định cả vốn lẫn lãi:*

Đây là nguyên tắc quan trọng hàng đầu vì đại bộ phận vốn kinh doanh của ngân hàng là nguồn vốn huy động từ nền kinh tế. Nguyên tắc hoàn trả phản ánh đúng bản chất quan hệ tín dụng, tính chất của tín dụng sẽ bị phá vỡ nếu nguyên tắc này không được thực hiện đầy đủ. Nếu trong quá trình hoạt động kinh doanh, các khoản tín dụng mà ngân hàng đã cung cấp không được hoàn trả đúng hạn nhất định sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán và thu nhập của ngân hàng. Do đó, khách hàng khi vay vốn phải cam kết trả cả gốc và lãi trong một thời hạn nhất định, cam kết này được ghi trong hợp đồng vay nợ.

*Vốn vay phải có giá trị tương đương làm đảm bảo:* Trong nền kinh tế thị trường các hoạt động kinh tế diễn ra hết sức đa dạng và phức tạp, vì thế mọi dự đoán về rủi ro của ngân hàng chỉ mang tính tương đối. Trong môi trường kinh doanh như vậy, bảo đảm tín dụng được coi là một tiêu chuẩn xét duyệt cho vay nhằm bổ sung những mặt hạn chế của nhà quản trị tín dụng cũng như phòng ngừa những diễn biến không thuận lợi của môi trường kinh doanh. Các giá trị tương đương làm đảm bảo có thể là: vật tư hàng hóa trong kho, tài sản cố định của doanh nghiệp, số dư trên tài khoản tiền gửi, hoá đơn chuẩn bị nhận hàng hoặc có thể là cam kết bảo lãnh của một cơ quan khác thậm chí có thể là chính uy tín của doanh nghiệp trên thị trường và trong mối quan hệ quá khứ với ngân hàng. Giá trị đảm bảo là cơ sở cho khả năng trả nợ của khách hàng, cơ sở để hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng và là điều kiện để thực hiện nguyên tắc thứ nhất trong các điều kiện khác nhau.

*Cho vay theo kế hoạch thoả thuận trước (vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích):* Tín dụng đúng mục đích không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của tín dụng. Quan hệ tín dụng phản ánh nhu cầu về vốn và lợi nhuận của doanh nghiệp. Việc thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng là cơ sở để doanh nghiệp tính toán các yếu tố hiệu quả của quá trình sản xuất kinh

doanh, đồng thời nó cũng là một trong những yếu tố đảm bảo khả năng thu nợ của ngân hàng.

Để thực hiện nguyên tắc này, ngân hàng yêu cầu khách hàng vay vốn phải sử dụng tiền vay đúng mục đích như đã cam kết trong hợp đồng, bởi vì mục đích đó đã được ngân hàng thẩm định. Nếu phát hiện khách hàng vi phạm ngân hàng được quyền thu hồi nợ trước hạn, trường hợp khách hàng không có tiền thì chuyển nợ quá hạn.

## **1.2. Rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại**

### ***1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của rủi ro tín dụng***

#### ***Khái niệm rủi ro tín dụng:***

Theo “Financial Institution Management – A Modern Perspective”, Anthony Saunders và Helen Lange thì “Rủi ro tín dụng là khoản lỗ tiềm tàng khi ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng, nghĩa là khả năng các luồng thu nhập dự tính mang lại từ khoản cho vay của ngân hàng không thể được thực hiện đầy đủ về số lượng và thời hạn”.

Theo Timothy W.Koch, một giáo sư về tài chính tại trường Đại học Nam Carolina: “Rủi ro tín dụng là sự thay đổi tiềm ẩn của thu nhập thuần và giá trị của vốn xuất phát từ việc vốn vay không được thanh toán hay thanh toán trễ hạn”.

Tại Việt Nam, theo Khoản 01, Điều 03, Thông tư số 02/2013/TT-NHNN: “Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng (sau đây gọi tắt là rủi ro) là tổn thất có khả năng xảy ra đối với nợ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ của mình theo cam kết.”.

Như vậy, tuy có rất nhiều khái niệm khác nhau nhưng tựu chung lại đều thể hiện: rủi ro tín dụng có thể xuất hiện trong các mối quan hệ mà tại đó, ngân hàng đóng vai trò là chủ nợ, khách hàng nợ lại không thực hiện hoặc không đủ khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn. Nó diễn ra trong quá trình cho vay, chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá, cho thuê tài chính, bảo lãnh, bao

thanh toán của ngân hàng. Đây còn được gọi là rủi ro mất khả năng chi trả và rủi ro sai hẹn, là loại rủi ro liên quan đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng.

### ***Đặc điểm của rủi ro tín dụng***

*Thứ nhất, rủi ro tín dụng mang tính gián tiếp:* rủi ro tín dụng xảy ra sau khi ngân hàng giải ngân vốn vay và trong quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng. Do tình trạng thông tin bất cân xứng nên thông thường ngân hàng ở vào thế bị động, ngân hàng thường biết thông tin sau hoặc biết thông tin không chính xác về những khó khăn, thất bại của khách hàng và do đó thường có những ứng phó chậm trễ.

*Thứ hai, rủi ro tín dụng có tính chất đa dạng và phức tạp:* đặc điểm này biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của rủi ro tín dụng do đặc trưng ngân hàng là ngân hàng trung gian tài chính kinh doanh tiền tệ. Do đó, khi phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng phải chú ý đến mọi dấu hiệu rủi ro, xuất phát từ nguyên nhân, bản chất và hậu quả do rủi ro tín dụng đem lại để có biện pháp phòng ngừa phù hợp.

*Thứ ba, rủi ro tín dụng có tính tất yếu:* rủi ro tín dụng luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động tín dụng của NHTM. Chấp nhận rủi ro là tất yếu trong hoạt động ngân hàng. Các ngân hàng cần phải đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro – lợi ích, nhằm tìm ra những cơ hội đạt được những lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận. Ngân hàng sẽ hoạt động tốt nếu mức rủi ro mà ngân hàng gánh chịu là hợp lý và kiểm soát được, nằm trong phạm vi khả năng các nguồn lực tài chính và năng lực tín dụng của ngân hàng.

### ***1.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay tại NHTM***

***Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro,*** rủi ro tín dụng được chia thành rủi ro giao dịch và rủi ro danh mục. Cụ thể:

*Rủi ro giao dịch:* là một hình thức của rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá khách hàng. Bao gồm:

- **Rủi ro lựa chọn:** là rủi ro có liên quan đến đánh giá và phân tích tín dụng khi ngân hàng lựa chọn những phương án vay vốn có hiệu quả để quyết định cho vay.

- **Rủi ro đảm bảo:** phát sinh từ các tiêu chuẩn đảm bảo như các điều khoản trong hợp đồng cho vay, các loại tài sản đảm bảo, chủ thể đảm bảo, hình thức đảm bảo và mức cho vay trên giá trị của tài sản đảm bảo.

- **Rủi ro nghiệp vụ:** là rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề.

*Rủi ro danh mục:* là rủi ro mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của ngân hàng.

- **Rủi ro nội tại:** xuất phát từ những đặc điểm riêng biệt của mỗi chủ thể vay vốn, mỗi ngành kinh tế, mỗi hình thức, phương thức cấp tín dụng. Chẳng hạn cho vay ngành nông nghiệp có thể gặp phải rủi ro xuất phát từ thiên tai bất khả kháng, cho vay ngành công nghiệp có thể gặp phải tình trạng sản xuất thừa, thị trường tiêu thụ bị thu hẹp, hàng hóa bán không được,... Có thể nói rủi ro nội tại rất đa dạng phong phú và có tính tất yếu, không thể triệt tiêu vì nó thuộc về bản tính vốn có của đối tượng mà ngân hàng đầu tư.

- **Rủi ro tập trung:** đây là loại rủi ro xuất phát từ sự thiếu đa dạng trong danh mục cho vay của ngân hàng, đi ngược lại nguyên tắc phân tán rủi ro trong kinh doanh tiền tệ. Đánh giá về tầm quan trọng của rủi ro tập trung, ủy ban Basel về Giám sát ngân hàng (Basel Committee on Banking Supervision) nhận định: “Hoạt động cho vay là hoạt động cơ bản của hầu hết các ngân hàng nên rủi ro tập trung trên danh mục cho vay cũng là loại rủi ro cơ bản nhất trong phạm vi một ngân hàng”. Theo định nghĩa của Ủy ban Basel: “Rủi ro tập trung là bất kỳ rủi ro đơn lẻ hoặc nhóm rủi ro nào có khả năng tạo ra tổn thất đủ lớn liên quan đến mức vốn của ngân hàng, tài sản có của ngân hàng hoặc tổng tổn thất của ngân hàng”.

**Căn cứ vào tính chất của rủi ro tín dụng,** rủi ro tín dụng được chia thành rủi ro khách quan và rủi ro chủ quan. Trong đó:

- *Rủi ro khách quan*: là rủi ro do các nguyên nhân khách quan như thiên tai, dịch họa, người vay tử vong, mất tích và các biến động ngoài dự kiến khác làm thất thoát vốn vay, mặc dù ngân hàng cho vay và người đi vay đã thực hiện đầy đủ các quy định về quản lý và sử dụng khoản vay.

- *Rủi ro chủ quan*: là rủi ro thuộc về lỗi của ngân hàng hoặc bên đi vay vì vô tình hoặc cố ý gây ra, dẫn đến thất thoát vốn vay. Đối với rủi ro chủ quan, nếu có những biện pháp hợp lý, có thể khắc phục hoặc hạn chế được loại rủi ro này.

***Căn cứ vào khả năng trả nợ của khách hàng***, rủi ro tín dụng được chia thành rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn, rủi ro không có khả năng trả nợ và rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay. Trong đó:

- *Rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn*: khi thiết lập mối quan hệ tín dụng, ngân hàng và khách hàng phải quy ước về khoảng thời gian hoàn trả nợ vay. Tuy nhiên, đến thời hạn quy ước, ngân hàng vẫn chưa thu hồi được vốn vay.

- *Rủi ro không có khả năng trả nợ*: là rủi ro xảy ra trong trường hợp doanh nghiệp đi vay mất khả năng chi trả, ngân hàng phải thanh lý tài sản đảm bảo của doanh nghiệp để thu nợ.

- *Rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay*: bao gồm các hoạt động khác mang tính chất tín dụng của ngân hàng như bảo lãnh, cam kết, chấp thuận tài trợ thương mại, cho vay thị trường liên ngân hàng, tín dụng thuê mua, đồng tài trợ,...

### ***1.2.3. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng***

Trong quan hệ tín dụng có hai đối tượng tham gia là ngân hàng cho vay và người đi vay. Nhưng người đi vay sử dụng tiền vay trong một thời gian, không gian cụ thể, tuân theo sự chi phối của những điều kiện cụ thể nhất định mà ta gọi là môi trường kinh doanh, và đây là đối tượng thứ ba có mặt trong quan hệ tín dụng. Vì vậy rủi ro tín dụng có thể xuất phát từ người vay hoặc bên cho vay (rủi ro chủ quan) hoặc xuất phát từ môi trường kinh doanh (rủi ro khách quan). Vì vậy khi xem xét các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng thì ta sẽ xem xét tất cả các nguyên nhân:

#### ***a. Nguyên nhân chủ quan***



➤ Nguyên nhân xuất phát từ bên vay.

- Sử dụng vốn sai mục đích so với phương án kinh doanh khi giải ngân.
- Năng lực quản lý kinh doanh kém, đầu tư nhiều lĩnh vực vượt quá khả năng quản lý.
- Khách hàng vay vốn tại nhiều tổ chức tín dụng dưới một danh nghĩa hay nhiều thực thể khác nhau nên thiếu sự phân tích trên tổng thể, khó theo dõi được dòng tiền dẫn đến việc sử dụng vốn vay chồng chéo và mất khả năng thanh toán đầy chuyên.
- Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch, che dấu các khoản lỗ.
- Chưa thực sự thay đổi quan điểm, còn xem vốn ngân hàng là vốn nhà nước, nếu doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả thì ngân hàng chịu, ngân hàng thua lỗ thì nhà nước chịu.
- Khách hàng kinh doanh thua lỗ, hàng hóa sản xuất ra không bán được, không trả được nợ vay ngân hàng.
- Rủi ro tín dụng do khách hàng cố ý lừa đảo, làm giả hồ sơ để rút vốn ngân hàng

➤ Nguyên nhân xuất phát từ ngân hàng cho vay:

- Rủi ro do thiếu thông tin khi thẩm định và khi ra quyết định cho vay nên dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm .
- Rủi ro do áp lực phải hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch hàng năm được giao, dẫn đến việc không thật sự quan tâm đến chất lượng tín dụng.
- Rủi ro do hệ thống kiểm soát trong khi cho vay không chặt chẽ và kém hiệu quả.
- Rủi ro do thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay, hệ thống cảnh báo sớm về các khoản vay có vấn đề không hiệu quả nên không thể can thiệp kịp thời.
- Rủi ro do lỏng lẻo trong công tác kiểm soát nội bộ của ngân hàng.
- Rủi ro do ý muốn chủ quan của người xét duyệt hoặc cấp có thẩm quyền.
- Rủi ro do bố trí cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

- Rủi ro do việc chuyển dịch cơ cấu khách hàng theo ngành nghề, lĩnh vực còn chậm.

*b. Nguyên nhân khách quan*

- Sự thay đổi của môi trường tự nhiên như thiên tai, dịch bệnh, bão lụt gây tổn thất cho khách hàng vay vốn kinh doanh.

- Sự biến động quá nhanh và không dự đoán được của thị trường thế giới.

- Sự tấn công của hàng nhập lậu làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng chưa thực sự lành mạnh, việc chạy theo quy mô, bỏ qua các tiêu chuẩn, điều kiện trong cho vay, thiếu quan tâm đến chất lượng khoản vay.

- Rủi ro do môi trường pháp lý chưa thuận lợi và sự kém hiệu quả của cơ quan pháp luật cấp địa phương.

- Sự thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của Ngân hàng Nhà nước.

- Hệ thống thông tin hỗ trợ tín dụng còn bất cập.

Thay đổi về lãi suất, tỷ giá hối đoái, lạm phát, chỉ số giá cả tăng, nguyên vật liệu đầu vào tăng làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của khách hàng, khó khăn tài chính dẫn đến không có khả năng trả nợ.

#### **1.2.4. Hậu quả của rủi ro tín dụng**

##### ***Đối với ngân hàng***

Khi rủi ro tín dụng xảy ra, ngân hàng không thu được vốn tín dụng đã cấp và lãi cho vay, nhưng ngân hàng phải trả vốn và lãi cho khoản tiền huy động khi đến hạn, điều này sẽ làm cho ngân hàng mất cân đối trong việc thu chi, vòng quay vốn tín dụng giảm làm cho ngân hàng kinh doanh không hiệu quả, chi phí của ngân hàng tăng lên so với dự kiến.

Nếu một khoản vay nào đó bị mất khả năng thu hồi thì ngân hàng phải sử dụng các nguồn vốn của mình để trả cho người gửi tiền, đến một chừng mực nào đó, ngân hàng không có đủ nguồn vốn để trả cho người gửi tiền thì ngân hàng sẽ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán, có thể dẫn đến nguy cơ gặp rủi ro thanh

khoản. Và kết quả là làm thu hẹp quy mô kinh doanh, năng lực tài chính giảm sút, uy tín, sức cạnh tranh giảm không những trong thị trường nội địa mà còn lan rộng ra các nước, kết quả kinh doanh của ngân hàng ngày càng xấu có thể dẫn ngân hàng đến thua lỗ hoặc đưa đến bờ vực phá sản nếu không có biện pháp xử lý, khắc phục kịp thời.

### ***Đối với nền kinh tế xã hội***

Bắt nguồn từ bản chất và chức năng của ngân hàng là một tổ chức trung gian tài chính chuyên huy động vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế để cho các tổ chức, các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu vay lại. Do đó, thực chất quyền sở hữu những khoản cho vay là quyền sở hữu của người đã gửi tiền vào ngân hàng. Bởi vậy, khi rủi ro tín dụng xảy ra thì không những ngân hàng chịu thiệt hại mà quyền lợi của người gửi tiền cũng bị ảnh hưởng.

Khi một ngân hàng gặp phải rủi ro tín dụng hay bị phá sản thì người gửi tiền ở các ngân hàng khác hoang mang lo sợ và kéo nhau ồ ạt đến rút tiền ở các ngân hàng khác, làm cho toàn bộ hệ thống ngân hàng gặp phải khó khăn.

Ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không có tiền trả lương dẫn đến đời sống công nhân gặp khó khăn. Hơn nữa, sự hoảng loạn của các ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến toàn bộ nền kinh tế. Nó làm cho nền kinh tế bị suy thoái, giá cả tăng, sức mua giảm, thất nghiệp tăng, xã hội bất ổn định.

Tóm lại, rủi ro tín dụng của một ngân hàng xảy ra ở mức độ khác nhau, nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi cho vay, nặng nhất khi ngân hàng không thu đủ vốn lãi, hoặc bị mất cả vốn lẫn lãi, dẫn đến ngân hàng bị thua lỗ. Nếu tình trạng này kéo dài, không khắc phục được, ngân hàng sẽ bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy, đòi hỏi các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức thận trọng và có những biện pháp thích hợp để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

### **1.3. Quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại**

#### ***1.3.1. Khái niệm và mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng***

##### ***Khái niệm***

Quản trị rủi ro tín dụng là một hệ thống các hoạt động hoàn chỉnh qua đó ngân hàng xác định, đánh giá và kiểm soát rủi ro khi cấp tín dụng cũng như lợi nhuận có thể thu được, từ đó đưa ra các quyết định nhằm đảm bảo lợi ích tối đa cho mình. Hoạt động quản trị rủi ro tín dụng có thể được xem xét trên cơ sở một khoản tín dụng và một danh mục tín dụng.

Quản trị rủi ro đối với khoản tín dụng: là hệ thống các hoạt động mà từ đó ngân hàng đánh giá khả năng rủi ro cũng như lợi nhuận khi ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng – bao gồm quá trình từ khi tiếp xúc khách hàng, đánh giá khách hàng, cấp vốn, thu hồi vốn, báo cáo kết quả và xử lý rủi ro (nếu có). Quản trị rủi ro đối với một khoản tín dụng là một bộ phận của quản trị rủi ro nằm trong khuôn khổ quản trị rủi ro tín dụng chung của ngân hàng. Ban lãnh đạo có trách nhiệm xác định mục tiêu – chiến lược – nhiệm vụ kinh doanh với từng đối tượng khách hàng, xác định rủi ro và lợi nhuận từ đó xây dựng các bước quản trị rủi ro cho phù hợp.

Quản trị rủi ro tín dụng đối với một danh mục tín dụng: là hệ thống các hoạt động giúp cho ngân hàng nhận biết và đo lường được mức độ rủi ro cho cả một danh mục tín dụng – từ đó cho phép ngân hàng đạt được tương quan giữa rủi ro mà ngân hàng có thể chấp nhận được và lợi nhuận có thể thu được, đồng thời giúp ngân hàng kiểm soát, giảm thiểu được những rủi ro đó.

##### ***Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng***

Đối với một ngân hàng, khi chấp nhận cho khách hàng vay là chấp nhận rủi ro. Lãi của món vay giúp ngân hàng không chỉ bù đắp chi phí nguồn vốn và chi phí hoạt động để quản lý món vay mà còn bù đắp những tổn thất có thể xảy ra. Tuy nhiên, nếu không có biện pháp hạn chế, tổn thất của ngân hàng có thể sẽ rất lớn khi ngân hàng không thể thu hồi được toàn bộ giá trị của gốc và lãi và không có khoản lãi nào có thể bù đắp được. Vì vậy, quản trị rủi ro chặt chẽ giúp ngân hàng đánh giá

chính xác nguy cơ gây rủi ro của khách hàng trước khi cho vay, làm cơ sở để đưa ra quyết định tín dụng phù hợp, đồng thời sớm phát hiện được rủi ro từ những khách hàng đang vay vốn, nhanh chóng xử lý rủi ro từ khi mới chớm xuất hiện, để giảm thiểu khả năng mất vốn và lãi.

### ***1.3.2. Sự cần thiết của quản trị rủi ro tín dụng***

***Rủi ro tín dụng là nguyên nhân chủ yếu tạo ra sự tổn thất về vốn của các ngân hàng thương mại:***

Thu nhập của các NHTM được đem lại chủ yếu là từ nguồn thu nhập của hoạt động tín dụng. Thực tế, RRTD là nguyên nhân chủ yếu gây ra sự tổn thất về vốn cho các NHTM. Vì vậy, RRTD được xem là một trong những nhân tố hết sức quan trọng, đòi hỏi các ngân hàng phải có khả năng phân tích, đánh giá và QTRRTD hiệu quả. Một khi ngân hàng chấp nhận nhiều khoản cho vay có RRTD cao thì ngân hàng có khả năng phải đối mặt với tình trạng thiếu vốn hay tính thanh khoản thấp. Điều này có thể làm giảm hoạt động kinh doanh cũng như lợi nhuận của ngân hàng, thậm chí có thể dẫn đến phá sản. Cho nên, các NHTM cần phải chú trọng hơn nữa đến QTRRTD để có những giải pháp cụ thể nhằm ngăn ngừa và hạn chế tối đa RRTD xảy ra.

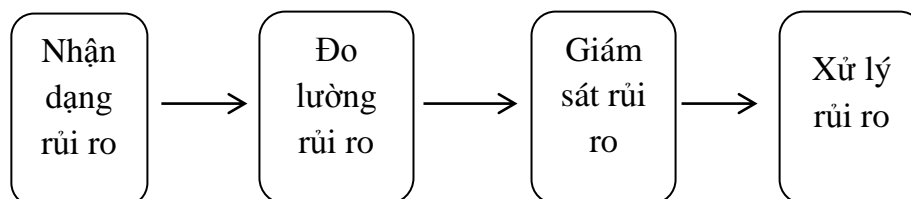
***Quản trị rủi ro tín dụng là thước đo năng lực kinh doanh của các ngân hàng thương mại:***

Tình hình kinh tế ngày càng có nhiều biến động, thị trường tài chính, tiền tệ và ngân hàng cũng diễn biến phức tạp hơn, tiềm ẩn nhiều rủi ro, nhất là RRTD. Mặc dù, trước khi cho vay nhân viên ngân hàng đã tìm hiểu thị trường và dự đoán những rủi ro có thể xảy ra nhưng sự tiên liệu, phát hiện rủi ro tiềm ẩn và ứng phó của nhân viên ngân hàng là có giới hạn, trên thực tế RRTD phát sinh do nhiều nguyên nhân, có thể do nguyên nhân khách quan, chủ quan hay do bất khả kháng... Vì vậy, QTRRTD phải được xem là một nghiệp vụ chủ đạo và là thước đo năng lực kinh doanh của các NHTM để ngăn ngừa và hạn chế tối đa những tổn thất do RRTD gây ra.

***Quản trị rủi ro tín dụng tốt là một lợi thế cạnh tranh của các ngân hàng thương mại:***

QTRRTD được thực hiện tốt sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng sàng lọc được những khách hàng có năng lực pháp lý tốt, năng lực tài chính tốt, có tiềm năng phát triển... nhằm giúp cho việc tài trợ vốn của ngân hàng thực sự mang lại hiệu quả, và sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM trong quá trình cạnh tranh.

### 1.3.3. Nội dung quy trình của quản trị rủi ro tín dụng



**Sơ đồ 1.1: Quy trình quản trị rủi ro tín dụng**

#### ***Bước 1: Nhận dạng rủi ro tín dụng***

##### ***❖ Nhận dạng rủi ro tín dụng đối với một khách hàng***

Căn cứ vào các nguyên nhân xảy ra rủi ro tín dụng, ngân hàng cụ thể hóa thành các dấu hiệu phát sinh trong hoạt động phản ánh rủi ro tín dụng gồm:

##### ***Nhóm 1: Dấu hiệu liên quan đến quan hệ với khách hàng***

Khách hàng có biểu hiện như: không thanh toán, thanh toán chậm hoặc thanh toán không đầy đủ các khoản lãi và nợ gốc khi đến hạn, xin ngân hàng kéo dài kỳ hạn nợ, xin gia hạn nợ, chu kỳ vay thường xuyên gia tăng, có quan hệ tín dụng với nhiều ngân hàng, lập nhiều công ty ma, có hiện tượng đảo nợ từ ngân hàng này sang ngân hàng khác,...

##### ***Nhóm 2: Nhóm các dấu hiệu liên quan đến quản lý và tổ chức của khách hàng***

Khách hàng có các biểu hiện như: không có sự thống nhất trong hội đồng quản trị hay ban điều hành về quan điểm, mục đích, cách thức quản lý, nội bộ không đoàn kết, có sự mâu thuẫn tranh giành quyền lực, quản lý nhân sự yếu kém, cơ cấu tổ chức không hợp lý, dùng người không hiệu quả, nhân viên thường xuyên bỏ việc, đặc biệt là ở những vị trí nhân sự cấp cao, phát sinh những khoản chi phí không rõ ràng, không hợp lý,...

***Nhóm 3: Nhóm các dấu hiệu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay đời sống của khách hàng cá nhân.***

Khách hàng có các biểu hiện như: doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp không đạt được như dự kiến kế hoạch, hệ số quay vòng vốn thấp, khả năng thanh toán giảm, các khoản nợ của doanh nghiệp gia tăng một cách bất thường,... Đối với cá nhân, thu nhập của khách hàng không ổn định hay phải thay đổi vị trí công tác với thu nhập thấp hơn.

*Nhóm 4: Dấu hiệu về xử lý thông tin tài chính kế toán.*

Khách hàng có các biểu hiện như chậm trễ hay trì hoãn nộp báo cáo tài chính, các số liệu trong báo cáo tài chính có dấu hiệu bị làm giả. Đối với khách hàng cá nhân, khách hàng có dấu hiệu trì hoãn nộp các tài liệu, chứng từ chứng minh thu nhập, tài sản, nơi cư trú,...

*Nhóm 5: Nhóm dấu hiệu thuộc về thương mại.*

Doanh nghiệp mở rộng đầu tư vào các lĩnh vực không thuộc ngành nghề chuyên môn của mình, đặc biệt là các ngành nghề kinh doanh có độ rủi ro cao. Các yếu tố thị trường không thuận lợi (nguyên vật liệu đầu vào thuộc loại đặc chủng, giá cả đầu ra bị thao túng,...), cơ cấu vốn không hợp lý, sử dụng vốn không đúng mục đích.

*Nhóm 6: Nhóm các dấu hiệu về pháp luật.*

Khách hàng vi phạm pháp luật, chính sách cơ quan quản lý nhà nước hoặc các quy định pháp lý thay đổi theo hướng bất lợi cho khách hàng.

❖ *Nhận dạng rủi ro tín dụng đối với một danh mục tín dụng*

Khi xem xét mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng các nhà quản lý ngân hàng luôn xem xét trên tổng quan toàn bộ hệ thống tức là toàn bộ danh mục tín dụng chứ không phải trên từng khoản tín dụng. Trong thực tế, hoạt động của ngân hàng có một số dấu hiệu cho chúng ta biết rủi ro danh mục tín dụng của ngân hàng đang ở mức cao là:

*Nhóm 1: Mở rộng quy mô tăng, tăng trưởng tín dụng cao trong khi chưa đủ các điều kiện:*

- Mở rộng quy mô trong khi nguồn nhân lực chưa đủ.

- Tăng trưởng tín dụng bất thường.

*Nhóm 2:* Cơ cấu phân bổ tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực có thể ảnh hưởng đến rủi ro của toàn bộ danh mục tín dụng. Rủi ro tín dụng sẽ cao hơn nếu ngân hàng tập trung tín dụng vào một hoặc một vài lĩnh vực, đặc biệt là những khách hàng có nhu cầu vay cao và chấp nhận lãi suất lớn hơn các khách hàng khác.

### ***Bước 2: Đo lường rủi ro tín dụng***

Việc đo lường rủi ro tín dụng được thực hiện theo CAMELS hoặc 5C hoặc mở rộng hơn là 6C, cụ thể các mô hình có đặc điểm như sau:

#### ***a. Mô hình 5C***

Mô hình phân tích tín dụng 5C dựa trên 5 đặc điểm tài chính và phi tài chính của khách hàng vay để đưa ra đánh giá về rủi ro tín dụng. Nhược điểm của mô hình này là phụ thuộc quá nhiều vào ý kiến chủ quan của người đánh giá. 5 đặc điểm – 5 chữ C trong phương pháp bao gồm:

❖ **Character** – Tư cách người vay: Cán bộ tín dụng cần xem xét mục đích vay vốn của khách hàng, cần có bằng chứng chứng tỏ khách hàng có mục tiêu rõ ràng và có kế hoạch trả nợ nghiêm túc, xác định người vay có trách nhiệm trong việc sử dụng vốn vay hay không. Trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn nghiêm túc, kế hoạch trả nợ rõ ràng là những yếu tố làm nên tính cách khách hàng trong cách nhìn nhận của cán bộ tín dụng. Lịch sử vay trả nợ của khách hàng, các vụ kiện tụng liên quan tới khách hàng cũng là yếu tố để cán bộ tín dụng đánh giá về tư cách người vay.

❖ **Capacity** – Năng lực người vay: Năng lực hành vi dân sự của chủ doanh nghiệp và của người bảo lãnh; Những hồ sơ pháp lý chứng minh năng lực pháp lý của doanh nghiệp vay vốn; Mô tả quá trình hoạt động của doanh nghiệp đến thời điểm hiện tại, cơ cấu sở hữu, chủ sở hữu, tính chất hoạt động, sản phẩm, khách hàng chính, người cung cấp chính của doanh nghiệp.

❖ **Cash flow** – Dòng tiền của người vay: Dòng tiền từ doanh thu bán hàng hay thu nhập; Dòng tiền từ bán tài sản; Các nguồn vốn huy động khác; Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.



Ngân hàng thường quan tâm đến dòng tiền tạo từ doanh thu bán hàng và thu nhập, xem đây là nguồn tiền chính để trả nợ vay ngân hàng. Việc đánh giá khả năng tài chính và kết quả hoạt động sản xuất trong quá khứ làm bằng chứng quan trọng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

Thông tin từ bản báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán thường được dùng để phân tích các khía cạnh quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

❖ Collateral – Bảo đảm tiền vay: Ngân hàng sẽ xem xét các yếu tố như tình trạng pháp lý của tài sản; Khả năng bị lỗi thời, mất giá; Giá trị tài sản; Mức độ chuyên biệt của tài sản; Tình trạng đã/đang bị dùng để đảm bảo cho món vay khác; Tình trạng bảo hiểm; Vị thế của ngân hàng đối với tiền thu hồi từ thanh lý tài sản.

❖ Conditions – Các điều kiện khác: Địa vị cạnh tranh hiện tại; Kết quả hoạt động của khách hàng so với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành; Tình hình cạnh tranh của sản phẩm; Mức độ nhạy cảm của khách hàng đối với chu kỳ kinh doanh và những thay đổi về công nghệ; Điều kiện/tình trạng thị trường lao động trong ngành hay trong khu vực thị trường mà khách hàng đang hoạt động; Tương lai của ngành; Các yếu tố chính trị, pháp lý, xã hội, công nghệ, môi trường ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, ngành nghề của khách hàng.

#### *b. Mô hình 6C (có thêm yếu tố Control)*

Mô hình 6C ngoài 5 yếu tố như mô hình 5C, còn bổ sung thêm yếu tố Control: Các luật, quy định, quy chế hiện hành liên quan đến khoản tín dụng đang được xem xét; Đủ hồ sơ giấy tờ phục vụ cho công việc kiểm soát; Hồ sơ giấy tờ cho vay, giải ngân phải có đầy đủ và phải được ký bởi các bên; Mức độ phù hợp của khoản vay đối với quy chế, quy định của ngân hàng; Ý kiến của các chuyên gia kinh tế, kỹ thuật về môi trường của ngành, về sản phẩm, về các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến khoản vay.

#### *c. Mô hình điểm số Z*

Chỉ số Z là công cụ cảnh báo sớm khả năng phá sản của công ty và là khả năng mất vốn trong tương lai của ngân hàng.

Chỉ số Z phụ thuộc vào: tình hình tài chính của người vay và tầm quan trọng của chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ trong quá khứ.

Các chỉ số thành phần trong việc tính chỉ số Z là:

$$X_1 = \frac{\text{Vốn lưu động ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Giá trị thị trường của vốn cổ phần}}{\text{Giá trị sổ sách của nợ}}$$

$$X_5 = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Điểm số Z giá trị tổng hợp của các chỉ số với các trọng số của chúng. Các giá trị trọng số không cố định mà có sự thay đổi phụ thuộc vào công ty thuộc ngành nghề sản xuất hay dịch vụ, đã cổ phần hóa hay chưa. Điểm số Z có quan hệ tỷ lệ nghịch với khả năng phá sản của doanh nghiệp.

❖ Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hóa, ngành sản xuất:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.64X_4 + 0.999X_5$$

Nếu  $Z > 2.99$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.8 < Z < 2.99$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

Nếu  $Z < 1.8$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hóa, ngành sản xuất:

$$Z = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.42X_4 + 0.998X_5$$

Nếu  $Z' > 2.9$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.23 < Z < 2.9$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

Nếu  $Z < 1.23$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ Đối với các doanh nghiệp khác:

Chỉ số  $Z''$  dưới đây có thể được dùng cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của  $X_5$  giữa các ngành nên  $X_5$  được đưa ra:

$$Z'' = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4$$

Nếu  $Z' > 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.2 < Z < 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

Nếu  $Z < 1.2$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đây là kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản nhưng mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Trong thực tế mức độ rủi ro tiềm năng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không trả lãi cho đến mức cao như mất khả năng trả nợ cả gốc và lãi vay. Ngoài ra, mô hình này không tính đến các yếu tố định lượng như điều kiện kinh doanh, điều kiện thị trường thay đổi, uy tín khách hàng, mối quan hệ lâu dài với ngân hàng, sự biến động của chu kỳ kinh tế.

#### *d. Mô hình ước tính tổn thất dự kiến*

Basel II là Hiệp ước quốc tế về tiêu chuẩn an toàn vốn, tăng cường quản trị toàn cầu hóa tài chính cũng như việc khai thác tối đa tiềm năng lợi nhuận và hạn chế rủi ro. Theo Basel II, ngân hàng có thể xác định được tổn thất dự kiến đối với mỗi món cho vay:

$$EL = PD \times EAD \times LGD$$

Trong đó:

EL (Expected Loss): Tổn thất có thể ước tính.

PD (Probability of Default): xác suất khách hàng không trả được nợ, cơ sở của xác suất này là các số liệu về các khoản nợ trong quá khứ của khách hàng, gồm các khoản đã trả, các khoản trong hạn và khoản nợ không thu hồi được.

EAD (Exposure at Default): Tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm khách hàng không trả được nợ.

$$EDA = \text{Dư nợ ước tính} + LEQ \times \text{HMTD chưa sử dụng bình quân}$$

Với:

LEQ (Loan Equivalent): là tỷ trọng phần vốn chưa sử dụng có nhiều khả năng sẽ được khách hàng rút thêm tại thời điểm không trả được nợ.

LEQ x Hạn mức tín dụng (HMTD) chưa sử dụng bình quân: là phần dư nợ khách hàng rút thêm tại thời điểm không trả được nợ ngoài mức dư nợ bình quân).

LGD (Loss Given Default): tỷ trọng tổn thất ước tính, đây là tỷ trọng phần vốn bị tổn thất trên tổng dư nợ tại thời điểm khách hàng không trả được nợ.

$$LGD = \frac{EAD - \text{Số tiền có thể thu hồi}}{EAD}$$

Số tiền thu hồi là các khoản tiền mà khách hàng trả và các khoản tiền thu được từ xử lý tài sản thế chấp, cầm cố.

#### *e. Mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ*

Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được xây dựng trên cơ sở xây dựng các bảng chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và chỉ tiêu phi tài chính của các khách hàng nhằm lượng hóa các rủi ro mà ngân hàng có khả năng phải đối mặt. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ sử dụng phương pháp chấm điểm và xếp hạng riêng đối với từng nhóm khách hàng. Thông thường có thể chia thành 2 nhóm đối tượng khách hàng: doanh nghiệp và cá nhân.

#### ***Bước ba: Giám sát rủi ro tín dụng***

Dựa vào báo cáo về rủi ro mà ban lãnh đạo ngân hàng có thể đưa ra định hướng cấp tín dụng và kiểm soát tín dụng tốt hơn, đồng thời đây cũng là nguồn thông tin đầu vào hữu ích để xây dựng chiến lược phát triển trong từng thời kỳ và trong dài hạn. Có nhiều loại báo cáo được lập trong quá trình quản trị rủi ro tín dụng

Đầu tiên, sau khi nghiên cứu hồ sơ khách hàng, bộ phận thẩm định lập báo cáo về tính pháp lý, tài chính, khả năng quản lý, khả năng trả nợ và tài sản đảm bảo của khách hàng vay vốn. Khi đã cấp tín dụng, ngân hàng cần thường xuyên cập nhật

thông tin về từng khách hàng, từng nhóm khách hàng theo lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn,... với tần suất hàng tuần, hàng tháng, hàng quý hay hàng năm tùy thuộc vào nhu cầu về thông tin. Trên cơ sở báo cáo, ban lãnh đạo ngân hàng có thể:

- Thấy được bức tranh tổng thể về đặc điểm của cả danh mục tín dụng.
- Phát hiện các khu vực tập trung nhiều rủi ro trong danh mục tín dụng, đồng thời phát hiện rủi ro tập trung vào khách hàng hoặc nhóm khách hàng có liên quan với nhau.
- Đánh giá mức độ tập trung rủi ro.
- Nêu được sự thay đổi về rủi ro cũng như chất lượng tín dụng khi thay đổi cơ cấu lại nợ cho từng khách hàng.
- Đánh giá được rủi ro của tài sản đảm bảo.
- Có biện pháp phù hợp để quản trị rủi ro nhằm thu hồi nợ đầy đủ và nhanh nhất.
- Trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ.

#### ***Bước 4: Tài trợ rủi ro tín dụng***

##### *a. Trích và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng*

Ngay khi có dấu hiệu xảy ra tổn thất, ngân hàng trích lập dự phòng theo mức độ nghiêm trọng của khả năng xảy ra rủi ro để có nguồn bù đắp tổn thất trong tương lai mà không làm ảnh hưởng đến vốn của ngân hàng. Căn cứ vào kết quả của hoạt động đo lường rủi ro, ngân hàng chia danh mục tín dụng ra thành các nhóm và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo tỷ lệ phù hợp với từng nhóm.

Theo Thông tư số 02/2013/TT – NHNN ban hành ngày 21/01/2013 về phân loại, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng đối với các khoản nợ (được hoãn qua ngày 01/06/2014), bao gồm tài sản có phân loại nợ, các khoản nợ của ngân hàng được chia thành 5 nhóm như sau: Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn); Nhóm 2 (Nợ cần chú ý); Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn); Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ); Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)

Sau khi tiến hành phân loại nợ, ngân hàng cần trích lập dự phòng cụ thể với tỷ lệ như sau: Nhóm 1: 0%; Nhóm 2: 5%; Nhóm 3: 20%; Nhóm 4: 50%; Nhóm 5: 100%.

Mức trích lập dự phòng cụ thể:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i$$

Trong đó:

R: Tổng số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng.

$R_i$ : Số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng đối với số dư nợ gốc của khoản nợ thứ  $i$ , với công thức:

$$R_i = (A_i - C_i) \times r$$

Với:

$A_i$ : Số dư nợ gốc thứ  $i$ .

$C_i$ : giá trị khấu trừ của tài sản đảm bảo, tài sản cho thuê tài chính (sau đây gọi chung là tài sản bảo đảm) của khoản nợ thứ  $i$ .

$r$ : tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm được quy định.

Trường hợp  $A_i > C_i$ :  $R_i = 0$ .

Ngoài ra, ngân hàng còn phải trích lập dự phòng chung với dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4 với tỷ lệ 0,75%.

*b. Cấp thêm vốn, cơ cấu lại thời gian trả nợ hoặc miễn giảm lãi, gốc*

Đồng thời với việc trích lập dự phòng rủi ro, ngân hàng tích cực đôn đốc khách hàng trả nợ. Tuy nhiên trong một số trường hợp, ngân hàng lại phải cấp thêm vốn cho khách hàng. Việc làm này thường áp dụng đối với khách hàng được đánh giá tốt, có quan hệ lâu năm với ngân hàng, có dự án khả thi – nhưng do một số điều kiện tác động mà tạm thời chưa thể trả được nợ cho ngân hàng. Cấp thêm vốn không chỉ giúp cho khách hàng của ngân hàng vượt qua được thời kỳ khó khăn mà còn giúp mối quan hệ này ngày càng bền chặt.

Tuy nhiên, nếu ngân hàng còn nghi ngờ về khả năng thu hồi nợ thì thay vì cấp thêm vốn, cơ cấu lại thời gian trả nợ. Cơ cấu lại thời gian trả nợ là việc ngân hàng

cho phép khách hàng kéo dài thời gian trả nợ gốc, trả nợ lãi; sẽ giúp khách hàng giảm áp lực trả nợ. Nếu xét thấy nguyên nhân không trả được nợ là khách quan, với quan điểm chia sẻ rủi ro với khách hàng, ngân hàng còn có thể xét miễn giảm lãi, gốc cho khách hàng.

*c. Bán tài sản đảm bảo*

Đối với khách hàng khó khăn về tài chính, kinh doanh thua lỗ khó khắc phục, nợ đã được gia hạn nhưng chưa trả được hoặc chưa xác định được nguồn trả, ngân hàng (đa phần là Nợ nhóm 5) cần quản lý chặt chẽ khoản vay của khách hàng, đồng thời rà soát hồ sơ pháp lý và tình trạng tài sản đảm bảo để xem xét khả năng phát mại nhằm thu hồi vốn. Sau đó phối hợp với các cơ quan chức trách của nhà nước để tiến hành thanh lý tài sản bảo đảm tiền vay theo trình tự quy định trên các văn bản pháp lý.

Với những khoản vay không có tài sản đảm bảo, ngân hàng cần kiểm soát chặt chẽ nguồn tài chính của khách hàng, các khoản phải thu, nguồn vốn thanh toán của các công trình qua thông báo vốn hàng năm đối với lĩnh vực xây dựng, kỳ thu tiền đối với lĩnh vực khác và yêu cầu khách hàng cùng chủ đầu tư, người mua hàng cam kết thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại ngân hàng. Mặt khác, ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng bớt những tài sản không phát huy hiệu quả, không cần sử dụng để trả nợ tiền vay.

*d. Bán nợ*

Ngân hàng có thể bán nợ cho các tổ chức tài chính khác nhằm nhanh chóng thu hồi vốn và tránh những tranh chấp pháp lý với người vay. Việc bán nợ này được coi là phương án xử lý nợ xấu nhanh nhất, giúp ngân hàng thu hồi một phần vốn. Tổ chức mua nợ có thể tái cấu trúc doanh nghiệp vay vốn, khôi phục lại hoạt động kinh doanh và bán lại cho các nhà đầu tư khác để thu hồi lại vốn đầu tư và tìm kiếm lợi nhuận. Ngoài ra có thể bàn giao khoản nợ xấu cho công ty quản lý nợ trực thuộc ngân hàng để tiếp tục theo dõi các khoản nợ nhằm thực hiện thu hồi nợ thông qua việc xử lý các tài sản đảm bảo khoản nợ, khai thác tài sản đảm bảo, tiếp tục theo đuổi các vụ kiện để thu hồi một phần nợ từ thanh lý tài sản của doanh nghiệp phá

sản,... Đây là hướng đi được một số ngân hàng thực hiện. Tuy nhiên, thực hiện giải pháp này, ngân hàng vẫn mất nhiều thời gian và tiền bạc để thu hồi nợ xấu, vẫn phải duy trì một bộ máy, bộ phận riêng để quản lý nợ xấu.

#### *e. Chuyển nợ thành cổ phần*

Chuyển nợ xấu nội bảng và nợ đã xử lý rủi ro thành vốn góp tại doanh nghiệp, có thể có nhiều cách để xử lý các khoản nợ xấu, trong đó có việc chuyển nợ xấu thành vốn góp tại doanh nghiệp, nhất là đối với các doanh nghiệp có tiềm năng. Ngân hàng thường sẽ yêu cầu khách hàng thực hiện tái cấu trúc đưa lại kết quả là công ty có được hoạt động bền vững và không bị rơi vào tình trạng phá sản. Có thể thấy, việc chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cấu trúc doanh nghiệp là một hướng đi mới trong việc xử lý triệt để nợ xấu và góp phần làm lành mạnh hóa tình hình tài chính của nền kinh tế nói chung và của chủ nợ nói riêng. Tuy nhiên cần phải lưu ý rằng, các ngân hàng không nên tham gia quá sâu vào những lĩnh vực không có chuyên môn, bởi sẽ không thể có quyết định kinh doanh hiệu quả khi không có kinh nghiệm trong lĩnh vực đó.

### ***1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại***

Hoạt động quản trị ngân hàng nói chung và hoạt động quản trị rủi ro tín dụng trong ngân hàng nói riêng mang tính tổng hợp cao, liên quan tới tất cả các lĩnh vực hoạt động của ngân hàng. Vì thế có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng, tuy nhiên về cơ bản gồm có nhóm các nhân tố chủ quan từ phía ngân hàng hay từ phía khách hàng và nhóm nhân tố khách quan từ môi trường vĩ mô.

#### *1.3.4.1. Nhóm các nhân tố chủ quan*

##### *a) Các nhân tố chủ quan từ phía ngân hàng*

- Trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng các cấp

Đây là yếu tố quan trọng nhất quyết định hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng, bởi mọi chính sách và việc thực thi các chính sách đó đều phải thông qua cán bộ ngân hàng các cấp.



Để công tác quản trị rủi ro tín dụng đạt hiệu quả cao đặt ra yêu cầu cao về trình độ của các cấp cán bộ ngân hàng:

Đối với lãnh đạo cấp cao cần phải có khả năng quản lý, khả năng tổ chức và phân cấp hoạt động, khả năng tổng hợp và phân tích để có thể hệ thống các thông tin về mọi hoạt động của hệ thống. Từ đó đặt ra chiến lược phát triển, đưa ra và tổ chức thực hiện các chính sách đó.

Đối với cán bộ ngân hàng trực tiếp quản lý hoạt động kinh doanh của ngân hàng cần có khả năng tổ chức hoạt động, khả năng điều hành, khả năng nhận biết, đánh giá các rủi ro trong hoạt động.

Đối với nhân viên ngân hàng và đặc biệt là cán bộ tín dụng ngân hàng cần phải có khả năng đánh giá các rủi ro liên quan tới từng đối tượng khách hàng.

Cán bộ ngân hàng luôn phải đề cao đạo đức nghề nghiệp liên hàng đầu, nếu điều này bị vi phạm gây nên rủi ro tác nghiệp và những hậu quả to lớn đối với ngân hàng.

- Tổ chức bộ máy quản trị rủi ro tín dụng trong ngân hàng.

Đối với hoạt động của NHTM, rủi ro nói chung và rủi ro tín dụng nói riêng có liên quan đến mọi hoạt động của ngân hàng. Do đó đặt ra yêu cầu đối với công tác quản trị rủi ro phải được tổ chức thật chặt chẽ và có hệ thống, có sự phân cấp và phân quyền nhiệm vụ cũng như trách nhiệm cụ thể đối với các cấp và các bộ phận trong ngân hàng.

Tổ chức bộ máy quản trị rủi ro tín dụng phải đảm bảo sự giám sát và kiểm soát đối với mọi hoạt động trong toàn hệ thống cũng như có thể đánh giá và nhận định những rủi ro tiềm ẩn trong tương lai.

Một ngân hàng có bộ máy quản trị rủi ro tín dụng khoa học, hệ thống và có tính tổ chức cao giúp ngân hàng đánh giá và kiểm soát rủi ro tín dụng một cách nhanh chóng, kịp thời cũng như đưa ra các giải pháp hạn chế và tài trợ rủi ro tín dụng. Đó là cơ sở đảm bảo cho mọi hoạt động của ngân hàng có hiệu quả.

- Công nghệ ngân hàng trong quản trị rủi ro tín dụng.

Công nghệ ngân hàng hiện đại là một trong những đòi hỏi quan trọng hàng đầu để hỗ trợ hoạt động quản trị đạt hiệu quả.

Với sự hỗ trợ của hệ thống phần mềm hiện đại, khoa học thì mọi hoạt động thu thập và xử lý thông tin có thể được thực hiện một cách nhanh chóng, chính xác, từ đó giúp cho việc ra quyết định của các cấp lãnh đạo kịp thời.

- Chính sách tín dụng và quy trình tín dụng

Hiệu quả hoạt động của ngân hàng phụ thuộc rất lớn vào việc ngân hàng có đề xuất và thực thi một chính sách tín dụng và quy trình tín dụng chặt chẽ, hợp lý hay không.

Mọi bất hợp lý trong chính sách tín dụng và quy trình tín dụng đều có thể dẫn tới những tổn thất cho ngân hàng và gây khó khăn cho công tác quản trị ngân hàng.

Hoạt động quản trị rủi ro tín dụng được cụ thể hóa thông qua chính sách tín dụng và quy trình tín dụng của ngân hàng.

- Tính hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ ngân hàng.

Hệ thống kiểm soát nội bộ đóng vai trò quan trọng đối với công tác quản trị ngân hàng nói chung và quản trị rủi ro tín dụng nói riêng. Nó quyết định tính chính xác và tin cậy của thông tin trong nội bộ hệ thống ngân hàng.

Hệ thống kiểm soát nội bộ phải được tổ chức một cách hệ thống và có sự phân cấp phân quyền giữa bộ phận quản lý và bộ phận điều hành, đảm bảo tính độc lập trong hoạt động.

- Tính đồng bộ trong thực thi các quy định và khả năng liên kết giữa các phòng ban, các chi nhánh hay giữa các cấp trong cùng một hệ thống ngân hàng.

Các chính sách và quy định của ngân hàng phải được thực thi một cách đồng bộ, nhất quán, tránh sự chồng chéo giữa các cấp và giữa các bộ phận.

Giữa hội sở chính và các chi nhánh, cũng như giữa các phòng ban phải có sự liên kết chặt chẽ với nhau. Từ đó tạo điều kiện cho các nguồn thông tin được tập trung và tạo hiệu quả hoạt động cao nhất cho toàn hệ thống.

- Lĩnh vực kinh doanh và đối tượng khách hàng chủ yếu của ngân hàng.

Các ngân hàng hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực khác nhau sẽ có các đặc thù khác nhau và do đó có những rủi ro trọng yếu khác nhau. Từ đó trong hoạt động

quản trị rủi ro tín dụng của mình, mỗi ngân hàng cần xác định những tác nhân trọng yếu gây nên rủi ro tín dụng và hoạch định chính sách quản trị rủi ro tín dụng phù hợp.

- Năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh trên thị trường

Năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh của một ngân hàng được thể hiện ở quy mô vốn chủ sở hữu, thị phần, mạng lưới chi nhánh,...

Một ngân hàng có năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh mạnh có thể dễ dàng tham gia vào các hoạt động mang tính sinh lời cao nhưng chứa đựng nhiều rủi ro vì họ có thể dễ dàng chống đỡ với các thay đổi của môi trường hoạt động.

Do đó, đây là một yếu tố quan trọng góp phần quyết định hiệu quả của công tác quản trị rủi ro tín dụng của một ngân hàng, đặc biệt là khâu kiểm soát và tài trợ rủi ro tín dụng.

*b) Các nhân tố chủ quan từ phía khách hàng nhận tín dụng*

- Nhu cầu tín dụng và thái độ trách nhiệm của khách hàng đối với việc sử dụng và trả nợ ngân hàng.

Nhu cầu tín dụng của khách hàng quyết định chính sách tín dụng của ngân hàng. Đây là yếu tố quan trọng cần được xem xét trước tiên khi phân tích tín dụng và đánh giá mức độ rủi ro tín dụng.

- Các đặc điểm của khách hàng về lĩnh vực ngành nghề, quy mô, năng lực tài chính,...

Tính chất đặc thù của từng lĩnh vực ngành nghề và thị trường hoạt động cũng như các yếu tố về năng lực tài chính, năng lực quản lý của từng đối tượng khách hàng quyết định mức độ rủi ro tín dụng của khoản tiền vay. Vì vậy trong hoạt động quản trị rủi ro tín dụng, mỗi ngân hàng cần xem xét các đặc điểm của khách hàng để đưa ra các chính sách quản trị phù hợp.

- Trình độ và ý thức trách nhiệm của khách hàng trong việc cung cấp và đảm bảo tính chính xác của các thông tin cần thiết mà ngân hàng yêu cầu.

Công tác quản trị rủi ro tín dụng đòi hỏi phải đánh giá và giám sát hoạt động sử dụng vốn của khách hàng thường xuyên, mà nguồn thông tin quan trọng nhất là thông tin do chính khách hàng cung cấp. Tuy nhiên độ chính xác và tin cậy của các

thông tin này lại phụ thuộc vào khả năng và ý thức trách nhiệm của khách hàng trong việc cung cấp các thông tin đó.

#### *1.3.4.2. Nhóm nhân tố khách quan*

*a) Sự biến động không dự kiến của các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô như chiến tranh, biến động chính trị, thiên tai,..*

Các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô có tác động hệ thống đến tất cả các chủ thể trong nền kinh tế nên nó tác động tới hoạt động ngân hàng trên nhiều phương diện và theo nhiều hướng khác nhau.

Với đặc thù của ngành ngân hàng mang tính nhạy cảm cao nên các biến động của môi trường vĩ mô có thể gây nên những tác động to lớn. Vì vậy một ngân hàng hoạt động trong điều kiện môi trường kinh doanh hừng biến động nhiều thì yêu cầu đối với hoạt động quản trị phải càng cao, đặc biệt là trong công tác phòng ngừa và tài trợ rủi ro tín dụng.

#### *b) Các quy định trong chính sách tiền tệ*

Hoạt động của ngân hàng chịu sự điều tiết trực tiếp và gián tiếp từ chính sách tiền tệ của mỗi quốc gia. Do đó, chính sách tiền tệ và sự thay đổi của các quy định trong chính sách tiền tệ của mỗi quốc gia trong từng giai đoạn mà các ngân hàng cần có sự điều chỉnh trong hoạt động quản trị cũng như các hoạt động tác nghiệp cụ thể.

#### *c) Sự phát triển của hệ thống thị trường và đặc biệt là thị trường tài chính*

Việc triển khai các nghiệp vụ ngân hàng nói chung và việc sử dụng các công cụ thị trường trong quản trị ngân hàng nói riêng phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của hệ thống thị trường, đặc biệt là thị trường tài chính. Tùy theo sự phát triển và tính hiệu quả của thị trường mà mỗi ngân hàng lựa chọn cho mình những phương pháp quản trị khác nhau đảm bảo tính khả thi của các công cụ được lựa chọn và tính hiệu quả của công tác quản trị rủi ro tín dụng.

#### *d) Các quy định của pháp luật*

Hoạt động của ngân hàng liên quan đến hầu hết các hoạt động trong nền kinh tế nên tính hoàn thiện và tính hợp lý trong các quy định của các hệ thống văn bản pháp lý đều tác động tới hoạt động của ngân hàng và cần phải được xem xét trong

việc đề xuất và tổ chức thực thi các chính sách nói riêng và hoạt động quản trị rủi ro tín dụng nói chung.

Hệ thống pháp lý đối với hoạt động quản trị nói chung, đối với hoạt động quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại nói riêng là những chỉ dẫn cơ bản cho các cấp lãnh đạo ngân hàng hoạch định các công tác quản trị rủi ro tín dụng của mình.

*e) Sự phát triển và hỗ trợ của các kênh cung cấp thông tin về khách hàng.*

Hiệu quả hoạt động của nghiệp vụ tín dụng ngân hàng và của công tác quản trị rủi ro tín dụng phụ thuộc nhiều vào việc thu thập thông tin về khách hàng.

Bất cứ ngân hàng nào cũng có những hạn chế về nhân sự, trình độ công nghệ,... để có thể thu thập thông tin về khách hàng một cách toàn diện và chính xác. Bên cạnh đó, thông tin về mỗi đối tượng khách hàng rất đa dạng nên cần phải có sự hỗ trợ của các kênh thu thập, xử lý và cung cấp thông tin một cách chuyên nghiệp để hỗ trợ cho hoạt động quản trị của ngân hàng.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH HÀ NỘI**

### **2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội**

#### ***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội***

Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam tên gọi tắt là Ngân hàng Quốc Tế (VIB) được thành lập theo Quyết định số 22/QĐ/NH5 ngày 25/01/1996 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngân hàng Quốc Tế đang tiếp tục củng cố vị trí của mình trên thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam. Từ khi bắt đầu hoạt động ngày 18/09/1996 với số vốn điều lệ ban đầu là 50 tỷ đồng Việt Nam, Ngân hàng Quốc Tế đang phát triển thành một trong những tổ chức tài chính trong nước dẫn đầu thị trường Việt Nam.

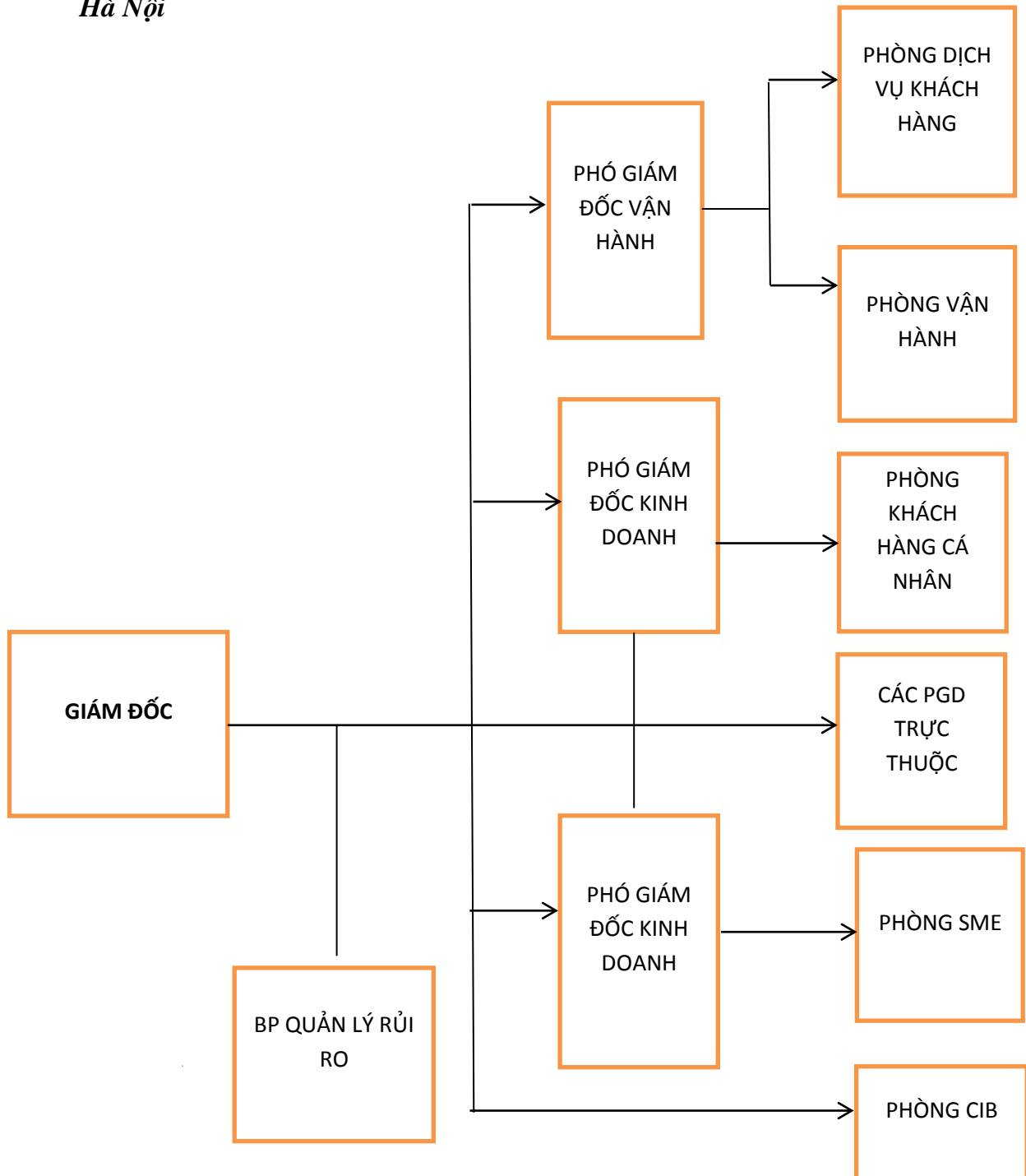
Ngân hàng Quốc Tế cung cấp một loạt các sản phẩm, dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng với nòng cốt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động lành mạnh và những cá nhân, gia đình có thu nhập ổn định. Ngân hàng Quốc Tế luôn được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xếp loại tốt nhất theo các tiêu chí đánh giá hệ thống Ngân hàng Việt Nam trong nhiều năm liên tiếp.

Đến thời điểm này, ngoài Hội sở tại Hà Nội, Ngân hàng Quốc Tế có trên 80 đơn vị kinh doanh tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Quảng Ninh, Hải Dương, Vĩnh Phúc, Nghệ An, Quảng Ngãi, Thanh Hóa, Nha Trang, Huế, Đà Nẵng, Vũng Tàu, Đồng Nai, Bình Dương, Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang và mạng lưới 37 Tổ công tác tại 35 tỉnh, thành phố trên toàn quốc. Với phương châm “Luôn gia tăng giá trị cho bạn!”, Ngân hàng Quốc Tế không ngừng gia tăng giá trị của khách hàng, của đối tác, của cán bộ nhân viên ngân hàng và của các cổ đông.

Trải qua gần 20 năm hoạt động, VIB- chi nhánh Hà Nội đã khẳng định được thương hiệu và giá trị cốt lõi của mình, đó là những giá trị tinh thần mà mỗi thành

viên đều luôn coi trọng và phát huy, bao gồm 5 giá trị cơ bản: "Hướng tới khách hàng – Nỗ lực vượt trội – Trung Thực – Tinh thần đồng đội – Tuân thủ kỷ luật”.

**2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam- chi nhánh Hà Nội**



**Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý VIB Hà Nội**

**Giám đốc:** Phụ trách chung toàn bộ hoạt động của chi nhánh, có trách nhiệm điều hành và đề ra chiến lược hoạt động của chi nhánh nhằm đạt được kế hoạch đã giao, chịu trách nhiệm trước Ban điều hành VIB về toàn bộ các hoạt động của chi nhánh. Giúp việc cho giám đốc có các phó giám đốc chuyên môn. Ngoài ra Giám đốc quản lý trực tiếp phòng khách hàng doanh nghiệp lớn (CIB).

➤ **Phó giám đốc vận hành:** Hỗ trợ chi nhánh quản lý phòng vận hành và phòng dịch vụ khách hàng, chịu trách nhiệm về chất lượng hoạt động của 2 phòng này.

➤ **Phó giám đốc kinh doanh:** VIB Hà Nội có 2 phó giám đốc kinh doanh giúp việc cho giám đốc quản lý 2 mảng khách hàng: khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), bao gồm cả phòng chuyên môn tại trụ sở chi nhánh và trực dọc mảng khách hàng tại các phòng giao dịch. Chịu trách nhiệm về mảng khách hàng được giao

➤ **Phòng CIB:** Quản lý và phát triển danh mục khách hàng doanh nghiệp lớn theo tiêu chí của VIB, phòng CIB do giám đốc trực tiếp quản lý

➤ **Phòng SME:** Quản lý và phát triển danh mục khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ theo tiêu chí của VIB. Phòng SME do phó giám đốc chi nhánh phụ trách SME trực tiếp quản lý

➤ **Phòng KHCN:** Quản lý và phát triển danh mục khách hàng cá nhân theo chiến lược của VIB cũng như định hướng chi nhánh. Phòng KHCN do phó giám đốc chi nhánh phụ trách SME trực tiếp quản lý.

➤ **Phòng vận hành:** Chịu trách nhiệm quản lý và xử lý hồ sơ tín dụng của chi nhánh. Các đơn vị kinh doanh sau khi được phê duyệt các phương án tín dụng sẽ chuyển hồ sơ sang phòng vận hành để xử lý. Phòng vận hành do phó giám đốc vận hành trực tiếp quản lý

➤ **Phòng dịch vụ khách hàng:** Quản lý sàn giao dịch của chi nhánh, chịu trách nhiệm về chất lượng dịch vụ, hình ảnh tại sàn giao dịch chi nhánh. Ngoài ra phòng dịch vụ khách hàng cũng có chức năng kiểm tra chéo các sàn giao dịch tại các phòng giao dịch để đảm bảo chất lượng chung. Phòng dịch vụ khách hàng do phó giám đốc vận hành trực tiếp quản lý.



➤ **Các phòng giao dịch trực thuộc:** VIB Hà Nội có 5 phòng giao dịch trực thuộc. Mô hình của phòng giao dịch bao gồm sàn giao dịch và phòng kinh doanh bao gồm cả khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân. Tùy công việc phát sinh của: khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân, sàn giao dịch sẽ báo cáo Giám đốc hoặc các phó giám đốc theo trực dọc đã phân công. Phòng giao dịch có giám đốc và phó giám đốc chịu trách nhiệm về các chỉ tiêu do chi nhánh phân giao.

**Bộ phận quản lý rủi ro:** Chịu trách nhiệm trong việc rà soát số liệu, chất lượng dư nợ của toàn bộ chi nhánh thông qua báo cáo số liệu hàng tuần. Mặt khác, đối với các khoản nợ quá hạn trên 10 ngày bộ phận quản lý rủi ro có trách nhiệm là đầu mối phối hợp với các đơn vị kinh doanh để xử lý. Bộ phận quản lý rủi ro cũng là đơn vị báo cáo với hội sở về công tác xử lý nợ quá hạn/ nợ xấu và chất lượng dư nợ của chi nhánh đồng thời là đầu mối phối hợp với các đơn vị liên quan như VIBAMC, phòng pháp chế, ....trong công tác xử lý nợ có vấn đề của chi nhánh.

### **2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội**

Công tác huy động vốn: Năm 2013, năm 2014 nguồn vốn ổn định, hoàn thành vượt mức kế hoạch giao, chất lượng nguồn vốn được nâng lên, cơ cấu nguồn vốn hợp lý và tăng hiệu quả sử dụng. Đến năm 2015, công tác huy động vốn gặp nhiều khó khăn, nguồn của TCTD và tổ chức kinh tế giảm mạnh. Điều đó tác động lớn đến kết quả kinh doanh của chi nhánh.

Công tác cho vay: dư nợ cho vay phù hợp với sự tăng trưởng nguồn vốn, đa dạng hoá khách hàng các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tập trung vào các đối tượng khách hàng sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Chất lượng cho vay được đặt lên hàng đầu. Tuy nhiên so với năm 2013, 2014, năm 2015 có khó khăn hơn về hoạt động cho vay do ảnh hưởng cả nguyên nhân khách quan và chủ quan.

Công tác tài chính: quỹ thu nhập tăng trưởng vào những năm 2013 và năm 2014, năm 2015 quỹ thu nhập giảm do không thu được lãi (vì nợ quá hạn cao và phải trích dự phòng rủi ro).

Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh được thể hiện qua bảng số liệu sau:

**Bảng 2.1: Kết quả kinh doanh của Chi nhánh**

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1, Huy động vốn	5.029,8	5.056,3	5.340,3
2, Cho vay	5.948,5	5.510,1	5.822,4
3, Tổng thu	592,084	529,426	517,577
- Thu từ lãi	541,704	475,241	425,958
- Thu ngoài lãi	50,380	54,185	91,619
4, Tổng chi	475,619	424,044	503,076
- Chi trả lãi	399,815	348,024	363,482
- Chi ngoài lãi	75,804	76,020	139,594
5, Lợi nhuận trước thuế	116,465	105,382	14,501

(Nguồn: BCKQHĐKD của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội)

➤ Hoạt động huy động vốn

- Xác định huy động vốn là hoạt động cơ bản đầu tiên, là cơ sở để triển khai và thực hiện các hoạt động kinh doanh, VIB Hà Nội luôn ưu tiên nguồn lực cho công tác huy động vốn, đảm bảo cho chi nhánh có nguồn vốn huy động ổn định, luôn có sự tăng trưởng về quy mô và chất lượng qua các năm.

- Là chi nhánh của VIB quản lý khu vực quận Đống Đa là nơi tập trung nhiều đơn vị cơ quan nhà nước, các công ty lớn bé,... ngoài ra còn khai thác thị trường dân cư quận Đống Đa.

- Do đặc trưng quận Đống Đa là nơi tập trung đông lượng dân có mức thu nhập khá vì vậy tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng khá tốt trong tổng nguồn vốn huy động của VIB Hà Nội. Điều này khiến cơ cấu nguồn vốn huy động tại VIB Hà Nội cũng khá là an toàn vì tiền gửi dân cư đa số đều là những khoản tiền gửi có kỳ hạn dài.

- Nguồn vốn huy động khá ổn định qua các năm, do giai đoạn 2013-2014 tình hình kinh tế có nhiều biến động nên hoạt động huy động vốn gần như không có sự tăng trưởng, đến năm 2015 khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, huy động vốn của VIB Hà Nội lại tăng lên, tuy tỷ lệ tăng không lớn nhưng với đơn vị đạt đến quy mô huy động vốn trên 5.000 tỷ đồng thì việc duy trì sự ổn định và tăng trưởng như VIB Hà Nội cũng là kết quả đáng được ghi nhận.

➤ Hoạt động cho vay

- Hoạt động cho vay tại VIB Hà Nội cũng đạt được sự tăng trưởng đáng ghi nhận. Khởi đầu từ một đơn vị có dư nợ bằng 0 khi mới thành lập, đến năm 2015 dư nợ của VIB Hà Nội đã đạt ~ 6.000 tỷ đồng. Trong bất kỳ giai đoạn nào, VIB Hà Nội vẫn xác định tín dụng là mục tiêu trọng tâm hàng đầu, là hoạt động cốt lõi cho sự tăng trưởng và phát triển của ngân hàng vì vậy luôn không ngừng phát triển mở rộng danh mục khách hàng, đa dạng hóa cả về ngành nghề và thành phần kinh tế của khách hàng, đảm bảo hoạt động tín dụng luôn có sự tăng trưởng và ổn định .

- Dư nợ của VIB Hà Nội vẫn có sự tăng trưởng đều qua các năm, tuy dư nợ năm 2014 lại giảm ~ 440 tỷ so với năm 2013 nhưng giai đoạn 2013-2014 là thời kỳ vô cùng khó khăn của VIB Hà Nội khi nền kinh tế có sự biến động mạnh, một loạt khách hàng của chi nhánh gặp khó khăn khiến tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh tăng cao, để đảm bảo an toàn cho hoạt động của mình thì VIB Hà Nội đã phải tiến hành xuất ngoại bảng ~ 600 tỷ đồng (bán nợ VAMC là 517 tỷ và xử lý bằng quỹ dự phòng là 78 tỷ). Qua năm 2015, khi nền kinh tế bắt đầu có sự tăng trưởng ổn định trở lại thì dư nợ tại VIB Hà Nội lại tăng trưởng so với năm 2014 là 310 tỷ đồng nằm trong top 5 chi nhánh có dư nợ cao nhất hệ thống của VIB.

Nhìn vào bảng trên ta thấy kết quả kinh doanh trong ba năm giảm dần từ năm 2013 đến 2015, lợi nhuận của năm 2015 giảm mạnh so với năm 2013: 101,964 tỷ đồng và giảm so với năm 2014 là 90,881 tỷ đồng. Lợi nhuận giảm vì tiền thu từ lãi giảm dẫn đến tổng thu giảm: năm 2015 giảm so với 2014 là 11,489 tỷ đồng và so với năm 2013 là 74,507 tỷ đồng. Trong khi đó tổng chi tăng do chi ngoài lãi tăng (chi lãi tiền vay và chi dự phòng rủi ro).

Nguyên nhân:

- Năm 2014 đến năm 2015 tổng thu giảm do nguồn rẻ từ TCTD, tổ chức kinh tế giảm mạnh (nguồn tiền gửi của công ty quản lý vốn SCIC của Chính phủ và tiền gửi của Bảo hiểm xã hội Việt Nam) hoặc phải lấy lãi suất cao, nguồn dân cư cũng giảm và chỉ tập trung ở kỳ hạn ngắn. Lãi suất liên tục biến động làm cho chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào thu hẹp dẫn tới việc chi trả lãi cao.

- Việc trích quỹ dự phòng rủi ro năm 2015 tăng cao so với năm 2014 tăng 50,772 tỷ đồng và năm 2013 tăng 40,081 tỷ đồng do năm 2015 nợ xấu tăng làm cho tổng chi tăng.

Tóm lại, trong điều kiện khó khăn chung của toàn ngành, mặc dù lãi suất huy động tăng cao, hạn mức dư nợ giảm nhưng chi nhánh đã tích cực tận thu tới mức tối đa như thu nợ đến hạn, xử lý rủi ro và tiết kiệm các khoản chi nên trong ba năm từ 2013 - 2015 quỹ thu nhập của chi nhánh vẫn đảm bảo đủ lương và thưởng, chăm lo đời sống, văn hoá tinh thần cho cán bộ công nhân viên.

## **2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội**

### **2.2.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội**

Có thể nói, nghiệp vụ tạo vốn là bản đạp còn sử dụng vốn là lực quyết định đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Sự ổn định trong công tác huy động vốn đã phần nào tạo nền tảng vững chắc đối với hoạt động cho vay của chi nhánh.

Do bám sát định hướng kinh doanh của ngân hàng, chi nhánh đã đưa ra các chính sách hợp lý với phương châm: chất lượng, hiệu quả và an toàn là trên hết, lấy hiệu quả của khách hàng là mục tiêu kinh doanh của ngân hàng. Dưới sự chỉ đạo của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội đã tập trung nhiều sức, thời gian cho việc giải quyết nợ quá hạn và đầu tư vốn nhằm tăng dư nợ để đáp ứng nhu cầu vốn trên địa bàn và góp phần thúc đẩy kinh tế khu vực phát triển.

Chi nhánh được thành lập trong bối cảnh nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn phát triển, các doanh nghiệp có nhu cầu lớn về vốn để mở rộng sản xuất kinh

doanh. Đây là lợi thế đối với ngân hàng, tuy nhiên nền kinh tế cũng mới trong giai đoạn đầu của nền kinh tế thị trường, nên có nhiều biến động, ngoài ra trên địa bàn có nhiều đối thủ cạnh tranh đã thành lập trước đó. Nhưng chi nhánh đã nỗ lực trong việc thúc đẩy hoạt động cho vay và đã đạt được những kết quả đáng kể.

**Bảng 2.2: Tình hình dư nợ cho vay theo loại tiền**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	1.839		2.650		3.730	
- Nội tệ	1.421	77,27	2.044	77,13	2.612	70,03
- Ngoại tệ	418	22,73	606	22,87	1.118	29,97

(Nguồn: BCKQHĐ của chi nhánh 2013 - 2015)

Dư nợ qua các năm đều liên tục tăng trưởng. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế năm 2014 đạt 3.128 tỷ đồng, tăng 778 tỷ đồng so với năm 2013, trong đó: dư nợ tại chi nhánh là 2.650 tỷ đồng, dư nợ nội tệ đạt 2.044 tỷ đồng, đạt 97% kế hoạch năm 2014, dư nợ ngoại tệ đạt 606 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch năm được giao, tăng 188 tỷ đồng so với năm 2013, dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất đạt 439 tỷ đồng, dư nợ chủ yếu phục vụ cho các dự án giải ngân đồng tài trợ, dự án dài hạn đi vào hoạt động để thu hồi vốn và phục vụ lĩnh vực thực phẩm, phân bón,... Và tính đến 31/12/2015, tổng dư nợ đạt 4.178 tỷ đồng, tăng 1.050 tỷ đồng so với năm 2014, trong đó: dư nợ tại chi nhánh đạt 3.730 tỷ đồng, trong đó dư nợ nội tệ đạt 2.612 tỷ đồng, dư nợ ngoại tệ USD đạt 26,898 triệu USD tương đương 1.118 tỷ đồng chiếm 12,2%/tổng dư nợ (bằng 72,7% kế hoạch năm 2015 và tăng 512 tỷ đồng so với năm 2014).

**Bảng 2.3: Biến động cho vay theo thành phần kinh tế***(Đơn vị: tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch			
				2014/2013		2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
Tổng dư nợ	1.839	2.650	3.730	811	44,10	1.080	40,75
I. Doanh nghiệp lớn							
- Số lượng (doanh nghiệp)	8	6	8	-2	-25,00	2	33,33
- Tổng dư nợ	715	570	708	-145	-20,25	137	24,07
Trong đó:							
1. Doanh nghiệp nhà nước	715	570	410	-145	-20,25	-160	-28,11
2. Công ty cổ phần	-	-	298				
II. Doanh nghiệp nhỏ và vừa							
- Số lượng (doanh nghiệp)	57	97	78	40	70,18	-19	-19,59
- Tổng dư nợ	1.124	2.080	3.022	955,859	85,06	943	45,33
Trong đó:							
1. Doanh nghiệp nhà nước	287	251	206	-36,14	-12,61	-45	-17,83
2. Công ty cổ phần	356	1.151	2.014	795,622	223,77	862	74,92
3. Công ty hợp danh	-	-	-				
4. Công ty trách nhiệm hữu hạn	110	162	492	52,164	47,54	330	204,04
5. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	-	-	-				
6. Doanh nghiệp tư nhân	250	300	-	50	20,00		
7. Pháp nhân khác	122	216	311	94,213	77,41	95	43,82
8. Hợp tác xã	-	-	-				

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013 - 2015)*

Năm 2014, tổng dư nợ của các doanh nghiệp lớn đạt 570,459 tỷ đồng, giảm 144,859 tỷ đồng; nhưng đến năm 2015 tăng 137,310 tỷ đồng; tăng 19% so với năm 2014.

Thời kỳ này, có nhiều doanh nghiệp ngoài quốc doanh ra đời, cùng với nhiều chính sách kích cầu của Chính phủ hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ vì thế dư nợ các doanh nghiệp này tăng nhanh chóng. Năm 2014 tổng dư nợ của các doanh nghiệp vừa và nhỏ đạt 2.079,541 tỷ đồng; tăng 955,859 tỷ đồng; tương đương với 45% so với năm 2013. Năm 2015 tăng 942,690 tỷ đồng; tương đương với 31% so với năm 2014. Điều đó chứng tỏ các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đã đa dạng được loại hình sản phẩm, từng bước chuyển kịp với cơ chế thị trường. Vì thế nguồn vốn vay ngân hàng của doanh nghiệp ngoài quốc doanh tăng và ngân hàng có thể mở rộng cho vay. Việc cho vay đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh tuy đa dạng và phong phú nhưng cũng đầy tính phức tạp. Cho vay đối với thành phần kinh tế này đòi hỏi phải có tài sản thế chấp làm đảm bảo tiền vay nhưng giấy tờ pháp lý thế chấp không đầy đủ hoặc khi vay doanh nghiệp lại gặp sự cố thì việc chuyển hoá tài sản thế chấp lại gặp khó khăn do thủ tục pháp lý.

Nhìn chung, hoạt động sử dụng vốn của chi nhánh đạt hiệu quả tốt tuy nhiên nên chú trọng đến công tác thu nợ để chất lượng cho vay đạt hiệu quả cao hơn.

### **2.2.2. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội**

#### **Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu**

**Bảng 2.4: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu**

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Dư nợ	1.839	100,0	2.650	100,0	3.730	100,0
Nhóm 1	1.385	75,3	1.110	41,9	1.955	52,4
Nhóm 2	371	20,2	700	26,4	492	13,2
Nhóm 3	0	0,0	209	7,9	380	10,2
Nhóm 4	15	0,8	421	15,9	895	24,0
Nhóm 5	68	3,7	207	7,8	660	17,7
Nợ quá hạn	454	24,7	1.537	58,0	2.428	65,1
Nợ xấu	83	4,5	837	31,6	1.936	51,9

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN năm 2013 - 2015)

*- Tỷ lệ nợ quá hạn*

Nợ quá hạn là những khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và lãi đã quá hạn. Ngoài những nguyên nhân khách quan, nợ quá hạn còn tạo ra những hoài nghi về hoạt động cho vay của ngân hàng hay ít nhiều cũng là việc xác định không phù hợp các điều kiện cho vay như thời hạn trả nợ, phương thức trả nợ. Một trong những chỉ tiêu quan trọng được sử dụng trong đánh giá chất lượng cho vay là tỷ lệ nợ quá hạn / tổng dư nợ. Nợ quá hạn là vấn đề được quan tâm số một trong hoạt động kinh doanh tiền tệ. Nợ quá hạn là tồn tại cơ bản nhất, nếu không nhanh chóng khắc phục sẽ đe dọa trực tiếp đến sự lành mạnh và an toàn của ngân hàng cũng như nền kinh tế. Nợ quá hạn luôn là vấn đề nhức nhối đòi hỏi phải có nhiều biện pháp tập trung công sức và thời gian để xử lý.

Theo dõi bảng số liệu trên có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn các năm 2013 đến 2015 rất cao cho thấy chất lượng cho vay của Chi nhánh không đảm bảo. Năm 2013 tỷ lệ này ở mức 24,7%; sang năm 2014 tăng mạnh lên tới 58,0% và năm 2015 thì tiếp tục được đẩy lên con số 65,1%. Lý giải cho sự thay đổi không đồng đều qua các năm là do tình hình nền kinh tế qua các năm. Năm 2013, dư âm từ sự ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế vẫn còn đã làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn gặp không ít khó khăn khiến cho việc trả nợ của khách hàng bị ảnh hưởng. Sự quản lý lỏng lẻo của cán bộ cho vay tiếp tục khiến nợ quá hạn lại tăng cao trong hai năm liền sau đó 2014 và 2015.

Như vậy, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội đang chứa đựng rất nhiều rủi ro từ hoạt động cho vay mà đòi hỏi phải tính toán định lượng trước những tổn thất trong kế hoạch kinh doanh của mình. Từ đó tìm ra những giải pháp để hạn chế đến mức thấp nhất những tổn thất đó để hoạt động kinh doanh đem lại hiệu quả cao.

*- Tỷ lệ nợ xấu*

Theo Thông tư 12/2013/TT-NHNN thì nợ của ngân hàng được phân thành 5 nhóm, trong đó nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4, 5. Chỉ tiêu nợ xấu phản



ánh chính xác hơn về chất lượng cho vay của ngân hàng vì nợ quá hạn chỉ phản ánh số tiền cho vay của ngân hàng không thu hồi được nợ đúng hạn.

Năm 2013, nợ xấu ở chi nhánh là 83 tỷ, chiếm tỷ lệ 4,5% trên tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu cao hơn mức tiêu chuẩn của hệ thống ngân hàng là 3%, nhưng đây cũng là tình trạng chung của các NHTM trong năm này.

Tuy nhiên tới năm 2014, tổng dư nợ xấu toàn chi nhánh đã tăng lên là 837 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 31,7% tổng dư nợ. Trong tổng nợ xấu đến 31/12/2014, tổng nợ xấu nhóm 3 là 209 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 25,1% tổng nợ xấu và 7,9% tổng dư nợ tại chi nhánh. Tổng nợ nhóm 4 là 421 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 50,3% tổng nợ xấu và 15,9% tổng dư nợ tại chi nhánh. Tổng nợ nhóm 5 là 207 tỷ đồng chiếm 24,6% tổng nợ xấu và 7,8% tổng dư nợ toàn chi nhánh.

Đến năm 2015, nợ xấu tiếp tục tăng mạnh lên 1.936 tỷ đồng với mức tỷ trọng trong tổng dư nợ lại tăng lên con số 34,5%, trong đó 10,3% tổng dư nợ là nợ nhóm 3 với 380 tỷ đồng, 24,0% là nợ nhóm 4 với 895 tỷ đồng và nợ nhóm 5 cũng chiếm tỷ trọng rất cao với 660 tỷ đồng – tương ứng 17,7% trong tổng dư nợ toàn chi nhánh. Mặc dù, năm 2014, chi nhánh đã có biện pháp, văn bản cụ thể để chỉ đạo giải quyết tình hình nợ xấu của chi nhánh, đặt mục tiêu là đưa tỷ lệ nợ xấu về mức 12% nhưng năm 2015 chi nhánh đã không hoàn thành được kế hoạch. Trong đó, nợ nhóm 4,5 vẫn tiếp tục gia tăng cả về giá trị và tỷ trọng.

### **2.3. Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội**

#### ***2.3.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội***

Là một chi nhánh đóng trên địa bàn quận Đống Đa nên hoạt động phát triển tín dụng tại VIB Hà Nội gặp rất nhiều thuận lợi: nguồn khách hàng dồi dào, đa dạng về thành phần kinh tế. Chính vì vậy VIB Hà Nội đã xây dựng được một danh mục khách hàng vay vốn phong phú và đa dạng. Mặt khác với mục tiêu phát triển tín dụng kết hợp các dịch vụ đi kèm như bảo lãnh, thanh toán quốc tế nên danh mục khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp thương mại xuất nhập khẩu và doanh nghiệp là các nhà thầu thi công xây lắp. Mặt khác với mục tiêu ưu tiên tăng trưởng

quy mô tín dụng thì VIB Hà Nội cũng tập trung nhiều nguồn lực vào mảng khách hàng doanh nghiệp hơn.

Chính vì đặc thù danh mục khách hàng mục tiêu và chiến lược phát triển tín dụng của mình nên trong tổng thể dư nợ tại VIB Hà Nội, dư nợ của khách hàng doanh nghiệp chiếm một tỷ trọng khá lớn với dư nợ của khách hàng cá nhân:

**Bảng 2.5 Cơ cấu phân loại khách hàng của VIB Hà Nội**

Khách hàng	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Doanh nghiệp tư nhân, cổ phần	5.333,1	89,7	4.756,9	86,3	4.810,0	82,4
Cá nhân	615,4	10,3	753,2	13,7	1.021,4	17,6
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>5.948,5</b>	<b>100</b>	<b>5.510,1</b>	<b>100</b>	<b>5.822,4</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)

Khách hàng doanh nghiệp của VIB Hà Nội khá đa dạng về loại hình doanh nghiệp cũng như quy mô với lĩnh vực chủ yếu là các doanh nghiệp thương mại, nhà thầu thi công xây lắp. Khách hàng cá nhân thì chủ yếu là các khách hàng vay mua ô tô và nhà đất, hộ kinh doanh, vay du học, vay tiêu dùng,...

Đối với khách hàng doanh nghiệp tư nhân cổ phần, tỷ trọng cho vay trong năm 2014 có sự suy giảm do số lượng khách hàng gặp khó khăn chủ yếu nằm trong nhóm khách hàng này, tuy nhiên sang đến năm 2015 dư nợ của nhóm khách hàng này tăng trưởng trở lại, được xác định là nhóm khách hàng chủ lực lâu dài của chi nhánh. Ngược lại, dư nợ KHCN tại VIB Hà Nội liên tục có sự tăng trưởng cả về quy mô cũng như tỷ trọng trong 3 năm qua do nhóm khách hàng này được đánh giá có tỷ suất lợi nhuận cho vay và có tài sản bảo đảm ở mức an toàn lớn.

Về cơ cấu đối tượng vay vốn, với đặc thù khách hàng cũng như mục tiêu chiến lược phát triển, dư nợ của VIB Hà Nội cũng tập trung phần lớn vào đối tượng khách hàng thuộc lĩnh vực thương mại phân phối hàng tiêu dùng, ngoài ra còn có doanh nghiệp sản xuất, vận tải kho bãi,...đối với khách hàng cá nhân, cơ cấu dư nợ vẫn tập trung chủ yếu ở hai sản phẩm chính là cho vay nhà đất và mua ô tô, cụ thể:

**Bảng 2.6: Cơ cấu đối tượng vay vốn tại VIB Hà Nội***Đơn vị: tỷ đồng*

Lĩnh vực tài trợ	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
<b>Cho vay doanh nghiệp</b>	<b>5.333,1</b>	<b>100</b>	<b>4.756,9</b>	<b>100</b>	<b>4.810,0</b>	<b>100</b>
Thương mại phân phối	2.821,2	52,9	2.126,3	44,7	2.092,4	43,5
Thi công xây lắp	1.983,9	37,2	2.032,6	42,7	2.058,6	42,8
Sản xuất	277,3	5,2	361,5	7,6	418,5	8,7
Lĩnh vực khác	250,7	4,7	236,5	5,0	240,5	5,0
<b>Cho vay cá nhân</b>	<b>615,4</b>	<b>100</b>	<b>753,2</b>	<b>100</b>	<b>1.021,4</b>	<b>100</b>
Nhà đất	384,6	62,5	491,1	65,2	660,8	64,7
Ô tô	143,4	23,3	177,0	23,5	232,9	22,8
Lĩnh vực khác	87,4	14,2	85,1	11,3	127,7	12,5
<b>Tổng cộng</b>	<b>5.948,5</b>		<b>5.510,1</b>		<b>5.822,4</b>	

*(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)*

Dư nợ của doanh nghiệp tập trung chủ yếu ở hai nhóm khách hàng: thương mại phân phối và thi công xây lắp, tổng dư nợ của hai nhóm khách hàng này chiếm ~ 90% dư nợ của khách hàng doanh nghiệp tại VIB Hà Nội. Dư nợ lĩnh vực thương mại phân phối năm 2014 giảm mạnh so với năm 2013 một phần do nợ xấu phải xuất ngoại bảng, một phần do sụt giảm dư nợ từ nhóm khách hàng thuộc Tập đoàn xăng dầu Việt Nam. Dư nợ khách hàng xây lắp có phần ổn định hơn, có sự tăng trưởng tuy không lớn nhưng đều qua các năm. Lĩnh vực sản xuất cũng có sự tăng trưởng mạnh trong những năm qua tuy nhiên chưa chiếm tỷ trọng lớn.

Dư nợ khách hàng cá nhân của VIB Hà Nội chủ yếu tập trung ở sản phẩm cho vay nhà đất, dư nợ cho vay nhà đất luôn chiếm > 60% tổng dư nợ khách hàng cá nhân. Năm 2015 dư nợ khách hàng cá nhân tăng ~ 300 tỷ so với năm 2014 cũng chủ yếu tăng dư nợ cho vay nhà đất. Dư nợ cho vay ô tô và lĩnh vực khác cũng có sự tăng trưởng nhưng mức tăng trưởng và quy mô chưa được cao.

Về cơ cấu thời hạn cho vay, với đặc thù của VIB Hà Nội thì dư nợ cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của chi nhánh:

**Bảng 2.7: Cơ cấu thời hạn cho vay tại VIB Hà Nội**

Thời hạn vay	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Ngắn hạn	4.434,6	74,6	3.971,6	72,1	4.079,6	70,1
Trung dài hạn	1.513,9	25,4	1.538,5	28,9	1.742,8	29,9
<b>Tổng cộng</b>	<b>5.948,5</b>	<b>100</b>	<b>5.510,1</b>	<b>100</b>	<b>5.822,4</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)

Dư nợ ngắn hạn tại VIB Hà Nội luôn chiếm tỷ trọng lớn so với dư nợ trung dài hạn, tuy nhiên trong những năm trở lại đây, chi nhánh đã đẩy mạnh tăng cường cho vay trung dài hạn và dần tăng tỷ trọng dư nợ trung dài hạn đạt ~30% tổng dư nợ. Điều này khiến dư nợ có sự tăng trưởng ổn định hơn vì nợ trung dài hạn đa số là vay nợ trong thời gian dài, ít có sự biến động.

Về danh mục tài sản đảm bảo, do danh mục khách hàng đa dạng về ngành nghề, quy mô cũng như thành phần kinh tế nên danh mục tài sản đảm bảo tại VIB Hà Nội cũng khá đa dạng, chi tiết cụ thể:

**Bảng 2.8: Chi tiết tỷ lệ tài sản đảm bảo**

Đơn vị: phần trăm(%)

Tài sản đảm bảo	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Bất động sản	33,5	52,5	57,8
HTK & KPT	47,7	25,4	19,4
Tài sản đảm bảo khác	13,7	17,2	18,6
Tín chấp	5,1	4,9	4,2
<b>Tổng cộng</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)

Trong giai đoạn từ năm 2013 trở về trước tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo là bất động sản chiếm tỷ trọng tương đối thấp, tài sản đảm bảo là hàng tồn kho và khoản phải thu luôn ~ 50% dư nợ của chi nhánh. Điều này một phần do phần lớn dư nợ

của VIB Hà Nội là nợ ngắn hạn, khoản tài trợ gắn cụ thể với từng phương án kinh doanh, một phần do đặc thù khách hàng cũng như chiến lược cạnh tranh nên tỷ lệ tài sản đảm bảo là hàng tồn kho & khoản phải thu cũng như tài sản đảm bảo khác (tài sản hình thành từ vốn vay, cổ phần, cổ phiếu,...) chiếm tương đối cao, tỷ lệ tài sản đảm bảo là bất động sản chỉ chiếm khoảng 35%. Kể từ năm 2014, do nền kinh tế khủng hoảng dẫn đến việc hàng loạt các doanh nghiệp gặp khó khăn, rủi ro tiềm ẩn cao nên VIB Hà Nội đã có định hướng nâng dần tỷ lệ tài sản đảm bảo là bất động sản, giảm dần tỷ lệ tài sản đảm bảo là hàng tồn kho và khoản phải thu. Tính đến hết năm 2015 tỷ lệ tài sản đảm bảo là bất động sản đã chiếm > 57% dư nợ, tỷ lệ tài sản đảm bảo là khoản phải thu & hàng tồn kho chiếm < 20% giảm bớt được rủi ro tiềm tàng.

Như vậy do sự đa dạng về ngành nghề, quy mô cũng như thành phần kinh tế của khách hàng vay vốn tín dụng, dư nợ của VIB Hà Nội tuy ở quy mô lớn luôn có sự biến động và tiềm ẩn nhiều nguy cơ rủi ro và trong thực tế cũng đã gặp vấn đề rủi ro khi nền kinh tế có sự biến động. Tuy nhiên bằng sự nỗ lực của mình, VIB Hà Nội đã từng bước vượt qua được những khó khăn, đồng thời có sự điều chỉnh về chiến lược đảm bảo giữ vững được sự tăng trưởng và ổn định về hoạt động tín dụng.

### ***2.3.2. Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội***

#### ***❖ Mô hình tổ chức bộ máy quản trị rủi ro tại VIB Hà Nội***

Hiện nay VIB đã thành lập khối QTRR là đơn vị độc lập, là đầu mối triển khai công tác QTRR trong ngân hàng, là cơ quan tham mưu và tư vấn cho HĐQT, Ban điều hành trong tổ chức triển khai công tác QTRR. Mô hình tổ chức khối QTRR được tập trung tại Hội sở và tách rời hẳn bộ phận quản trị rủi ro với bộ phận tín dụng. Bộ phận quản trị rủi ro của VIB được tổ chức thành một khối riêng biệt và tập trung phần lớn tại hội sở chính với đầy đủ các phòng ban chức năng riêng rẽ như rủi ro chính sách, rủi ro hệ thống, rủi ro tín dụng,... tại chi nhánh chỉ có một bộ phận với chức năng là tham mưu Ban lãnh đạo cũng như phối hợp, hỗ trợ các phòng kinh doanh trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.

Chính vì vậy tại VIB Hà Nội hiện nay, hoạt động QTRR được triển khai theo mô hình phân tán theo nguyên tắc phân định rõ chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị liên quan:

- Các phòng kinh doanh, bộ phận kinh doanh của phòng giao dịch: là bộ phận tiếp xúc với khách hàng, tiếp nhận nhu cầu của khách hàng, hướng dẫn khách hàng cung cấp hồ sơ & kiểm tra tính đầy đủ, hợp lý hợp pháp của hồ sơ do khách hàng cung cấp đồng thời thu thập các nguồn thông tin khác nhau (CIC, các TCTD khác, đối tác của khách hàng) từ đó thẩm định bước đầu và làm đề xuất cho vay/ bảo lãnh trình ký Ban lãnh đạo chi nhánh và gửi đề xuất cũng như toàn bộ hồ sơ lên bộ phận thẩm định tại hội sở

- Phòng vận hành: Nếu khách hàng được phê duyệt phương án vay vốn/ cấp bảo lãnh, phòng vận hành sẽ chịu trách nhiệm ký kết hợp đồng thế chấp tài sản, soạn thảo hợp đồng tín dụng, giám sát quá trình giải ngân vốn vay

Bộ phận quản lý rủi ro: hỗ trợ cho Ban giám đốc trong việc giám sát chất lượng tín dụng tại chi nhánh, hỗ trợ và phối hợp với các đơn vị kinh doanh trong việc giám sát rủi ro cũng như xử lý tổn thất. Đồng thời bộ phận quản lý rủi ro cũng là đầu mối tập hợp các báo cáo giám sát rủi ro sau giải ngân gửi hội sở.

❖ *Thực trạng hoạt động quản trị rủi ro tại VIB Hà Nội*

➤ Nhận diện rủi ro

Mặc dù triển khai và thực hiện mô hình thẩm định tập trung, toàn bộ hoạt động thẩm định và ra quyết định tín dụng tập trung tại hội sở ngân hàng nhưng tại các chi nhánh của VIB nói chung và VIB Hà Nội nói riêng vẫn xây dựng một hệ thống nhận diện và cảnh báo các dấu hiệu rủi ro để các bộ phận bán hàng căn cứ vào đây bước đầu sàng lọc, đánh giá khách hàng cũng như phương án vay vốn trước khi đề xuất lên khối thẩm định. Hệ thống nhận diện này bao gồm các tiêu chí cụ thể về ngành nghề/ đối tượng khách hàng ưu tiên tài trợ, năng lực tài chính của khách hàng, uy tín của khách hàng, phương án vay vốn của khách hàng.

Thực tế với việc có một hệ thống thông tin đa dạng và các tiêu chí cũng như quy định chặt chẽ nên công tác nhận diện rủi ro trước cho và trong cho vay tại chi

nhánh được thực hiện khá tốt, các khách hàng trên phương án vay vốn chi nhánh tiếp cận hầu hết là đáp ứng được các quy định của VIB về cấp tín dụng. Cùng với đội ngũ cán bộ được đào tạo bài bản nên mọi rủi ro trong quá trình giải ngân đều được loại trừ;

Tuy nhiên do tập trung mạnh mẽ vào công tác phát triển kinh doanh và mục tiêu tăng trưởng tín dụng nên công tác cảnh báo cũng như nhận diện rủi ro sau cho vay tại VIB Hà Nội trong giai đoạn 2013-2014 chưa thực sự tốt. Một số khách hàng gặp khó khăn cũng như tình hình thị trường nhiều biến động nhưng chi nhánh chưa có được sự phản ứng phù hợp dẫn đến việc phát sinh nhiều khách hàng nợ xấu trong giai đoạn này, trong đó đa phần đều là những khách hàng truyền thống. Chi tiết tỷ lệ nợ quá hạn/ nợ xấu tại VIB Hà Nội:

**Bảng 2.9: Tình hình nợ xấu qua các năm**

*Đơn vị: phần trăm/năm*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Nợ quá hạn	5,27	4,41	2,61
Nợ xấu	3,21	1,99	1,91

*(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)*

Tỷ lệ nợ xấu/ nợ quá hạn trong giai đoạn 2013-2014 tại VIB Hà Nội tăng vọt, trong đó đa phần khách hàng phát sinh nợ quá hạn/ nợ xấu đều là những khách hàng đã có quan hệ tín dụng lâu năm tại VIB. Điều này do giai đoạn 2013-2014 nền kinh tế vĩ mô thực sự có rất nhiều biến động, hàng loạt doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn phải đóng cửa, tuy nhiên điều đó cũng cho chúng ta thấy công tác dự báo, nhận diện rủi ro tại VIB Hà Nội chưa thực sự phát huy được hiệu quả dẫn đến ngân hàng chưa có phản ứng kịp thời với rủi ro của thị trường và khách hàng.

➤ **Đo lường rủi ro**

Do mô hoạt động của VIB hiện nay đã tách rời bộ phận thẩm định và bộ phận bán hàng, đồng thời hoạt động thẩm định được tập trung 100% tại hội sở chính của ngân hàng cho nên hoạt động đo lường rủi ro trước cho vay tại chi nhánh của VIB nói chung cũng như tại VIB Hà Nội chỉ dừng lại ở mức đánh giá cơ bản: pháp lý, tài

chính, phương án vay vốn có phù hợp với chính sách của VIB hay không. Nếu pháp lý của khách hàng có vấn đề hoặc tình hình tài chính thua lỗ/ khách hàng có nợ quá hạn tại tổ chức tín dụng khác/ phương án vay vốn của khách hàng thuộc đối tượng hạn chế của VIB thì sẽ từ chối cấp tín dụng cho khách hàng. Ngoài ra bộ phận bán hàng tại chi nhánh cũng chịu trách nhiệm xếp hạng tín dụng khách hàng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ CSSY.

Đối với việc đo lường rủi ro tổng thể của chi nhánh, Ban lãnh đạo chi nhánh chỉ đạo bộ phận quản lý rủi ro thực hiện việc xuất số liệu và tổng hợp số liệu hàng tuần, chi tiết từng khách hàng: dư nợ, nhóm nợ, số ngày quá hạn cũng như tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh cũng như từng đơn vị kinh doanh. Số liệu tổng hợp được gửi cho tất cả các đơn vị để có thể theo dõi, kiểm soát chất lượng tín dụng của mình đồng thời Ban lãnh đạo chi nhánh có cơ sở để đưa ra chính sách phù hợp đối với từng đơn vị nhằm kiểm soát nợ quá hạn/ nợ xấu

➤ Giám sát rủi ro

Nhận thấy tác hại ghê gớm của rủi ro tín dụng đối với hoạt động và lợi nhuận của chi nhánh cũng như của toàn VIB, công tác giám sát rủi ro tại VIB Hà Nội được Ban lãnh đạo chi nhánh chỉ đạo thực hiện một cách quyết liệt và triệt để:

- Đối với hoạt động trước và trong cho vay, toàn bộ cán bộ các đơn vị phòng ban được quán triệt tuyệt đối tuân thủ đúng các quy định của VIB cũng như của NHNN về đảm bảo an toàn trong hoạt động, hồ sơ thông tin thu thập về khách hàng đảm bảo đầy đủ đúng yêu cầu, trường hợp nợ hồ sơ thì lãnh đạo đơn vị phải cam kết và phải được giám đốc chi nhánh phê duyệt đồng thời bổ sung chậm nhất sau 1 tuần làm việc.

- Đối với hoạt động sau cho vay, các đơn vị kinh doanh lập bảng theo dõi dòng tiền của phương án vay vốn, kiểm soát tiến độ dòng tiền về tài khoản của khách hàng bằng hệ thống tin nhắn mobile banking kết nối trực tiếp từ tài khoản khách hàng đến điện thoại của cán bộ quan hệ khách hàng, trực tiếp đi kiểm tra khách hàng hoặc phương án vay vốn nếu cần thiết. Nếu phương án trả nợ của khách hàng không đúng như kế hoạch ban đầu, cán bộ quan hệ khách hàng sẽ đánh giá



tiến hành cơ cấu cơ cấu lại thời gian trả nợ cho khách hàng, nếu không cơ cấu sẽ chuyển bộ phận quản lý rủi ro phối hợp xử lý.

- Đối với các khoản tín dụng phát sinh thành nợ quá hạn/ nợ xấu từ 10 ngày trở lên, bộ phận quản lý rủi ro của chi nhánh sẽ tiếp nhận hồ sơ khách hàng và khoản vay đồng thời phối hợp với cán bộ quan hệ khách hàng để tìm ra phương án xử lý tốt nhất. Hoạt động xử lý và giám sát các khoản nợ xấu sẽ được hội sở nắm bắt thông qua hệ thống các báo cáo và từ đây hội sở có thể đưa ra những chỉ đạo hoặc hỗ trợ cho chi nhánh. Những khoản vay doanh nghiệp quá hạn trên 180 ngày hoặc khoản vay cá nhân quá hạn trên 90 ngày sẽ được bàn giao sang VIBAMC thông qua phê duyệt và giám sát của hội sở và bộ phận quản lý rủi ro sẽ là đầu mối tác nghiệp với VIBAMC cũng như hội sở trong công tác xử lý nợ quá hạn/ nợ xấu.

➤ Tài trợ rủi ro

Thực hiện nghiêm túc chỉ đạo của cơ quan hội sở, hàng tháng VIB Hà Nội luôn thực hiện xếp hạng nhóm nợ của khách hàng một cách chi tiết đồng thời thực hiện trích lập dự phòng một cách đầy đủ, đảm bảo nguồn tài chính một cách đầy đủ để có thể bù đắp, tài trợ cho những khoản vay có rủi ro. Chi tiết dự phòng cụ thể và dư nợ xuất ngoại bảng của VIB Hà Nội qua các năm:

**Bảng 2.10: Tình hình trích dự phòng qua các năm**

*Đơn vị: tỷ đồng*

<b>Năm</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Dự phòng cụ thể	80,7	101,3	88,3
Dư nợ xuất ngoại bảng	58,5	78,2	49,9
Dư nợ bán VAMC	0	517,5	0

*(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD VIB Hà Nội các năm 2013 – 2015)*

Theo bảng số liệu ta có thể thấy lợi nhuận hàng năm được VIB Hà Nội trích vào quỹ dự phòng cụ thể là rất lớn, điều này cho thấy VIB Hà Nội rất đề cao công tác xử lý rủi ro tín dụng và luôn dành một nguồn dự phòng rất lớn cho công tác này. Đặc biệt là giai đoạn 2013-2014 khi tỷ lệ nợ quá hạn/ nợ xấu tại chi nhánh tăng cao thì yêu cầu nguồn dự phòng vô cùng lớn, đến năm 2015 mặc dù tỷ lệ nợ xấu/ nợ quá

hạn tại VIB Hà Nội giảm xuống đáng kể nhưng dự phòng cụ thể vẫn khá cao, điều này là do chi nhánh có 517 tỷ đồng nợ xấu được bù đắp bằng trái phiếu của VAMC vào năm 2014 và sẽ được bù đắp bằng quỹ dự phòng trong vòng 5 năm.

Nợ xấu/ nợ quá hạn trong giai đoạn 2013-2014 tăng cao khiến cho dư nợ xuất ngoại bảng của VIB Hà Nội trong năm 2014 cũng tăng đột biến, ngoài ra trong năm 2014 VIB Hà Nội đã thực hiện bán nợ cho VAMC tổng dư nợ là hơn 517 tỷ đồng. Điều này cho thấy quyết tâm của VIB Hà Nội trong công tác xử lý nợ xấu, đảm bảo tỷ lệ nợ xấu/ nợ quá hạn luôn nằm trong ngưỡng an toàn cho hoạt động của chi nhánh nói riêng cũng như toàn thể VIB nói chung.

## **2.4. Đánh giá chung**

### **2.4.1. Kết quả đạt được**

Với sự nỗ lực của các đơn vị phòng ban toàn chi nhánh cũng như sự giám sát chặt chẽ của ban lãnh đạo, công tác quản trị rủi ro tín dụng tại VIB Hà Nội luôn được thực hiện một cách triệt để. Cùng với sự hoàn thiện về hệ thống quản trị rủi ro của VIB cũng như sự hợp tác của Công ty xử lý nợ VIBAMC, công tác quản trị rủi ro tín dụng tại VIB Hà Nội đã đạt được nhiều thành công đáng khích lệ:

➤ Thứ nhất, quy trình quản trị rủi ro tín dụng tại VIB Hà Nội đã phân tách được chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận, từng cán bộ nhân viên, điều này tránh bị chồng chéo chức năng nhiệm vụ của các bộ phận và xác định chính xác trách nhiệm của từng thành viên trong quy trình, từ đó các thành viên càng phải nâng cao ý thức và trách nhiệm của mình trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng, giúp giảm thiểu được tối đa rủi ro tín dụng cho chi nhánh.

➤ Thứ hai, quy trình cấp tín dụng mà VIB Hà Nội đang áp dụng là mô hình tập trung, điều đó có nghĩa là nó hạn chế được tính chủ quan của mỗi cá nhân trong quá trình thẩm định và phê duyệt tín dụng. Mặt khác, điều này còn giúp cho quá trình cấp tín dụng được chuyên môn hóa hơn, rút ngắn được thời gian thẩm định khoản vay do đó năng suất lao động được nâng cao, đem lại thu nhập nhiều hơn cho VIB Hà Nội.

➤ Thứ ba, công tác giám sát, xử lý tổn thất tại chi nhánh được thực hiện một cách quyết liệt và mang lại hiệu quả tốt. Thực tế giai đoạn 2013-2014 rủi ro tín dụng phát sinh tại chi nhánh là không hề nhỏ, tuy nhiên bằng sự cố gắng của mình VIB Hà Nội đã quyết liệt xây dựng và đề xuất được nhiều giải pháp xử lý các khoản vay quá hạn mang lại lợi ích cho VIB cũng như khách hàng. Sự quyết liệt còn thể hiện ở mức độ phản ứng nhanh của bộ phận quản lý rủi ro khi rủi ro tín dụng phát sinh bằng việc liên tục bám sát khách hàng, tìm hiểu nguyên nhân để đưa ra giải pháp nhanh chóng. Bằng sự quyết liệt và linh hoạt của mình, đến năm 2015 VIB Hà Nội cơ bản đã kiểm soát được chất lượng tín dụng nằm trong mức cho phép của VIB cũng như của NHNN.

➤ Thứ tư, cơ cấu tài sản đảm bảo đã được điều chỉnh về mức an toàn hơn. Trước đây với mục tiêu tăng trưởng tín dụng nhanh, mạnh thì danh mục tài sản đảm bảo tại VIB Hà Nội là khá đa dạng và tỷ lệ tài sản đảm bảo có tính an toàn cao như bất động sản, máy móc thiết bị chiếm tỷ trọng thấp tuy nhiên trong những năm gần đây, VIB Hà Nội đã điều chỉnh tăng dần tỷ lệ của những loại tài sản đảm bảo này, tạo sự an toàn trong hoạt động tín dụng tại chi nhánh

Thứ năm, quỹ dự phòng rủi ro của chi nhánh được trích lập một cách đầy đủ theo đúng quy định của VIB cũng như của NHNN, điều này giúp cho chi nhánh có thể chủ động sẵn sàng trong việc xử lý, tài trợ rủi ro đảm bảo thực hiện được mục tiêu kiểm soát rủi ro ở trong mức cho phép.

#### **2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân**

##### **2.4.2.1. Hạn chế**

*Thứ nhất*, về nhân diện rủi ro tín dụng: cho đến năm 2015, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội chưa xây dựng được các tiêu chí, các dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng. Do vậy việc nhận thức những biểu hiện rủi ro chỉ phụ thuộc vào cảm nhận của cán bộ tín dụng vốn chưa có nhiều kiến thức và kinh nghiệm thực tế. Hầu hết các khoản nợ quá hạn đã phát sinh hoặc những khoản nợ đã được khoan nợ, thì khi chưa phát sinh, chi nhánh đều không dự đoán trước được cho đến khi khách hàng không thể trì hoãn được thì đã chuyển thành nợ xấu. Như

vậy, khi chi nhánh nhận thấy những rủi ro thì đã quá muộn để có thể xử lý hiệu quả. Chi nhánh cũng chưa nhận diện và phân loại được cụ thể các loại rủi ro tín dụng. Điều này dẫn đến những hạn chế trong công tác quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng.

*Thứ hai*, kiểm soát tín dụng trước và trong khi cho vay còn chưa được thực hiện đầy đủ và nghiêm túc: còn một số tồn tại là bộ phận tín dụng tại chi nhánh chưa theo dõi sát sao trong quá trình giải ngân, chứng từ giải ngân còn thiếu như hóa đơn, đối chiếu công nợ, phiếu nhập kho hàng hóa, phiếu xếp loại khách hàng hàng năm. Đồng thời chưa thực hiện được nguyên tắc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng. Có một số trường hợp việc phân tích dòng tiền trả nợ lãi, gốc chưa rõ ràng trong báo cáo thẩm định sơ sài, nên việc thẩm định khách hàng có nhiều sai lệch. Hàng năm chưa thực hiện việc đánh giá thực trạng lại tài sản và kiểm tra trực tiếp kịp thời, còn một số món tài sản đã hết thời hạn đăng ký giao dịch đảm bảo chưa đăng ký lại; mua bảo hiểm máy móc thiết bị, tàu đã hết hạn.

*Thứ ba*, chưa có sự tách bạch giữa các mảng kiểm soát các loại rủi ro nên nội dung và quy trình quản trị rủi ro tín dụng của chi nhánh còn nhiều bất cập. Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh luôn ở mức cao khiến cho kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh bị lỗ.

*Thứ tư*, các biện pháp xử lý rủi ro tín dụng còn hạn chế. Trên thực tế, gia hạn nợ và thay đổi kỳ hạn nợ của chi nhánh chỉ xử lý được một phần nhỏ các khoản nợ xấu còn lại chủ yếu là xử lý bằng hình thức dự phòng rủi ro tín dụng.

#### 2.4.2.2. Nguyên nhân:

##### a. Nguyên nhân chủ quan

❖ Chưa thực sự phân tách giữa 3 bộ phận front office, middle office và back office:

Mô hình quản lý rủi ro tín dụng phải được độc lập trong sự tách bạch rõ ràng giữa 3 bộ phận:

- Bộ phận kinh doanh (Front office- đóng vai trò là người đề xuất các sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng).

- Bộ phận quản lý rủi ro (Middle office- là bộ phận rà soát các đề xuất do bộ phận front office chuyển sang, phê duyệt hoặc trình cấp có thẩm quyền phê duyệt).
- Bộ phận tác nghiệp (Back office- Bộ phận chịu trách nhiệm nhập dữ liệu vào hệ thống, quản lý toàn bộ hồ sơ và thực hiện chức năng báo cáo).

Với mô hình hiện nay, ngân hàng tồn tại hai bộ phận cùng thực hiện công việc phân tích, thẩm định khách hàng là bộ phận tín dụng và bộ phận thẩm định. Tuy nhiên chỉ các khoản cho vay trung dài hạn và một số khoản cho vay ngắn hạn (như xác định hạn mức cho vay và một số khoản vay ngắn hạn lớn) là được thực hiện phân tích song song bởi hai bộ phận này. Toàn bộ các khoản cho vay còn lại chỉ được phân tích duy nhất bởi chính bộ phận tín dụng. Việc bộ phận tín dụng vừa là người đi tìm kiếm, tiếp xúc khách hàng vừa phân tích khách hàng để trình duyệt thường kém tính khách quan và tiềm ẩn rủi ro lớn cho ngân hàng do một số lý do sau đây:

Bộ phận tín dụng thường phải chịu áp lực về phát triển, mở rộng khách hàng nên họ có thể phân tích khách hàng theo hướng tốt hơn so với thực tế để được phê duyệt cho vay, đảm bảo chỉ tiêu về dư nợ.

Cán bộ tín dụng tiếp xúc trực tiếp khách hàng nên đôi khi có thể nảy sinh sự thông đồng giữa cán bộ tín dụng và khách hàng dẫn đến khai tăng nhu cầu vốn để vay hộ, vay ké hoặc khách hàng mua chuộc cán bộ tín dụng để vay được tiền ngân hàng.

Cán bộ tín dụng phải đảm bảo tất cả các giai đoạn từ hướng dẫn lập hồ sơ, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ và tiến hành thẩm định tất cả nội dung liên quan đến khách hàng như pháp lý, uy tín, tài chính, tài sản đảm bảo... Với khối lượng công việc lớn như vậy lại chịu áp lực về thời gian trả lời khách hàng đúng quy định, dẫn đến cán bộ tín dụng khó có đủ thời gian để thu thập thông tin đầy đủ, dẫn đến tình trạng phân tích sơ sài, không đánh giá đúng thực trạng của khách hàng.

Trường hợp hai bộ phận tín dụng và thẩm định cùng phân tích một khoản vay thường dẫn đến khó phân định trách nhiệm khi xảy ra rủi ro.

Mặt khác, kể cả trường hợp khoản vay được phân tích bởi cả hai bộ phận thì bộ phận tín dụng vẫn là đầu mối tổng hợp trình phê duyệt tín dụng, do vậy bộ phận

này vẫn có ảnh hưởng lớn hơn đến kết quả phân tích, ý kiến của bộ phận thẩm định hầu như chỉ mang tính tham khảo.

❖ Khả năng phân tích ngành còn yếu kém:

Chức năng nghiên cứu, thu thập, xây dựng thông tin dự báo, định hướng, thông tin ngành... được giao cho Ban Thẩm định nhưng Ban này chưa hoàn thành. Nguyên nhân là do cán bộ ngân hàng còn hạn chế về kinh nghiệm nghiên cứu, dự báo thông tin. Thêm nữa, chưa được ngân hàng đầu tư đúng mức về thời gian, phương tiện, đào tạo...

Do khả năng phân tích ngành nghề yếu kém, bên cạnh đó lại chưa có các bộ chỉ tiêu chuẩn của từng ngành, do đó không đưa ra được các cảnh báo và định hướng cho hoạt động tín dụng, nhằm hạn chế đầu tư vào những ngành, thành phần kinh tế làm ăn kém hiệu quả. Điều này còn ảnh hưởng đến kết quả xếp hạng khách hàng do cán bộ tín dụng thường cho điểm không chính xác các chỉ tiêu đánh giá ngành nghề theo hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.

❖ Hệ thống giám sát sự tuân thủ chưa tốt và chưa có chế tài xử phạt:

Hầu như hệ thống giám sát chưa chủ động phát hiện các sai sót trong tuân thủ quy trình nghiệp vụ mà chỉ giải quyết sau khi đã phát sinh những vụ việc hay xảy ra tổn thất cho ngân hàng.

Nguyên nhân chính là do hệ thống kiểm tra nội bộ trực thuộc chi nhánh nên không phát huy hiệu quả hoạt động. Mặt khác, ngân hàng chưa có chế tài quy định về trách nhiệm của cán bộ tín dụng và thẩm định đối với kết quả, chất lượng tín dụng. Các sai phạm chưa bị xử lý nghiêm, dẫn đến trách nhiệm của cán bộ trong công việc không cao.

*b. Nguyên nhân khách quan*

❖ Về phía khách hàng:

Đối với khách hàng doanh nghiệp, một thực trạng chung hiện nay ở Việt Nam là rất nhiều doanh nghiệp không tuân thủ nghiêm chế độ báo cáo tài chính hoặc bản thân họ chưa nhận thấy tầm quan trọng và ý nghĩa của việc lập báo cáo tài chính một cách bài bản. Do vậy hầu hết các báo cáo tài chính gửi ngân hàng đều có chất

lượng kém, không phản ánh đúng thực trạng tài chính và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này gây khó khăn cho ngân hàng trong việc phân tích, đánh giá thực trạng khách hàng và mất thời gian để tìm hiểu và xác định lại các nội dung trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

Thêm nữa, hiện nay rất ít doanh nghiệp thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính. Thông thường chỉ các doanh nghiệp nhà nước bị bắt buộc kiểm toán thì mới thuê kiểm toán tài chính độc lập, còn lại phần lớn doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ không thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính. Do vậy, ngân hàng khó phát hiện các sai sót trong việc chấp hành chế độ kế toán của những doanh nghiệp này, dẫn đến thông tin sử dụng phân tích khách hàng không chính xác.

Đối với khách hàng cá nhân, tâm lý người Việt Nam là không muốn công khai thông tin về cá nhân, do vậy việc thu thập thông tin cá nhân cũng rất khó khăn cho ngân hàng.

❖ Mức độ công khai thông tin của các cơ quan quản lý Nhà nước còn hạn chế:

Những thông tin về quy hoạch phát triển kinh tế ngành, vùng, quy hoạch xây dựng hạ tầng... có ảnh hưởng trực tiếp đến tài sản và hoạt động kinh doanh khách hàng. Tuy nhiên việc những thông tin này thường không được công bố chi tiết, do vậy ngân hàng khó dự đoán chính xác được ảnh hưởng của các sự kiện đó đối với hoạt động của khách hàng.

❖ Các chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của nhà nước chưa ổn định:

Các chính sách quản lý của Nhà nước đang trong quá trình đổi mới và hoàn thiện nên thường có sự điều chỉnh, lại không được thông báo trước một thời gian cần thiết để các cá nhân, tổ chức liên quan kịp chuyển đổi, thích nghi (như chính sách xuất nhập khẩu xe gắn máy, chính sách ngừng xuất khẩu gỗ, gạo; sự thay đổi trong quy hoạch xây dựng hạ tầng; thay đổi cơ chế lãi xuất, tỷ giá; cơ chế tài chính; những quy định về quản lý sử dụng đất đai,... trong thời gian qua). Điều này dẫn đến hậu quả là cả khách hàng và bản thân ngân hàng không lường trước được, do vậy dẫn đến lựa chọn cho vay với những dự án, phương án thua lỗ, thậm chí khách hàng bị phá sản do không theo kịp chính sách quản lý kinh tế.

❖ Sự bất ổn của nền kinh tế thế giới và trong nước:

Nền kinh tế thế giới có nhiều biến động, giá xăng dầu, giá vàng, tỷ giá ngoại tệ diễn biến thất thường ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng và doanh nghiệp trong thời gian vừa qua. Cuộc khủng hoảng kinh tế trên phạm vi toàn cầu đã lan nhanh kể từ năm 2008, đã ảnh hưởng không nhỏ đến Việt Nam. Chúng ta đã chứng kiến cơn bão tài chính, tín dụng ngân hàng đầu năm 2008 với các đợt điều chỉnh liên tục lãi suất cơ bản của NHNN, điều này làm cho các DN thực sự lao đao vì không tiếp cận được vốn ngân hàng, sản xuất đình trệ, thị trường thu hẹp, chi phí đầu vào tăng quá cao là một nguyên nhân làm suy giảm khả năng trả nợ của DN và do đó kéo theo rủi ro tín dụng ngân hàng.

❖ Ảnh hưởng của thiên tai, dịch bệnh:

Thiên tai, dịch bệnh trong những năm qua làm Doanh nghiệp và những hộ gia đình sản xuất kinh doanh bị tổn thất nhiều.



## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM - CHI NHÁNH HÀ NỘI**

### **3.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh và quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội**

#### ***3.1.1. Chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội***

Trải qua gần 20 năm xây dựng và trưởng thành, VIB hiện nay nằm trong top 10 ngân hàng TMCP tốt nhất Việt Nam. Với tầm nhìn chiến lược giai đoạn 2016-2020 là trở thành một trong 3 ngân hàng TMCP hàng đầu ở Việt Nam trong các mảng thị trường lựa chọn, tại các khu vực đô thị lớn. Mục tiêu trong thời gian tới của VIB là sẽ tập trung vào:

- Các tập đoàn kinh tế và các doanh nghiệp lớn có quan hệ truyền thống;
- Ưu tiên phát triển thị trường bán lẻ: Các khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, các khách hàng cá nhân ;
- Mở rộng các hoạt động kinh doanh trên thị trường vốn;
- Phát triển hoạt động ngân hàng đầu tư;
- Liên kết chặt chẽ giữa ngân hàng và các thành viên để hướng tới trở thành một tập đoàn tài chính mạnh;

Để thực hiện mục tiêu, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam đã dành mọi nỗ lực xây dựng một đội ngũ nhân lực giỏi về chuyên môn, tận tâm trong phục vụ nhằm mang lại cho các doanh nghiệp, cá nhân những giải pháp tài chính – ngân hàng tốt nhất với chi phí tối ưu và sự hài lòng mỹ mãn. Trong những năm qua VIB đã dần khẳng định được uy tín của mình bằng việc tăng trưởng ổn định và vững chắc, tỷ lệ tăng trưởng về lợi nhuận luôn ở mức cao, hệ số an toàn trong kinh doanh luôn được đảm bảo, vốn điều lệ tăng hơn 1720 lần so với ngày đầu thành lập và đạt trên 50 tỷ đồng. Thương hiệu “Ngân hàng TMCP Quốc tế VIB – luôn gia tăng giá trị cho bạn” đã lan rộng khắp cả nước và đã vượt ra ngoài biên giới quốc gia, uy tín

của ngân hàng ngày càng được nâng cao. Với tầm nhìn, mục tiêu chiến lược sẽ trở thành top 3 ngân hàng TMCP tốt nhất Việt Nam, trong thời gian tới VIB sẽ tập trung vào những chiến lược hoạt động như sau:

*a. Chiến lược cạnh tranh*

➤ Chiến lược khác biệt hóa về sản phẩm:

Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam sẽ theo đuổi chiến lược tập trung vào sản phẩm có tính công nghệ cao. Với đội ngũ lao động trình độ cao, không ngừng sáng tạo, VIB đã cho ra đời các sản phẩm mang tính công nghệ cao, có tính cạnh tranh hơn so với các NHTM khác, cụ thể: các sản phẩm của ngân hàng điện tử và ngân hàng tự động như internet banking, SMS Banking, Bankplus,... Trong đó Bankplus là sản phẩm đầu tiên kết hợp giữa một tập đoàn viễn thông (Viettel Group) và một NHTM có nhiều tính năng khá hay và tiện lợi như: thanh toán hóa đơn điện, nước, cước viễn thông, taxi; gửi tiết kiệm online; chuyển tiền online;... Các sản phẩm này vừa đem đến nhiều tiện ích cho khách hàng lại vừa thuận tiện vì không cần phải ra ngân hàng mới thực hiện được việc gửi tiền hay chuyển tiền. Mặt khác nó lại thể hiện khả năng sáng tạo và năng lực của VIB so với các NHTM khác.

➤ Chiến lược khác biệt hóa về dịch vụ:

Sản phẩm chuyên biệt của ngân hàng rất dễ bị bắt chước, do đó dùng sản phẩm chuyên biệt hóa để tạo sự khác biệt giữa các ngân hàng thường khó duy trì được lâu, hoặc sự khác biệt đó nếu có cũng không đủ lớn để đảm bảo cạnh tranh. Hơn nữa, việc đầu tư để tạo ra những sản phẩm chuyên biệt là rất tốn thời gian và công sức, chưa kể đến việc tốn chi phí. Chính vì vậy, để tạo nên sự khác biệt với các ngân hàng thương mại khác VIB sẽ không ngừng sáng tạo, đầu tư để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ về các mặt:

- Con người là nhân tố quan trọng nhất trong tất cả các lĩnh vực khác nhau của xã hội cho nên để tạo sự khác biệt về dịch vụ trước hết VIB đã chú trọng xây dựng một đội ngũ nguồn nhân lực tinh nhuệ, có trình độ cao, có sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm và sức trẻ. Đội ngũ ấy phải luôn thấm nhuần 5 giá trị cốt lõi làm

nền tảng cho mọi hoạt động của VIB, đó là: Hướng tới khách hàng – Nỗ lực vượt trội – Trung thực – Tinh thần đồng đội – Tuân thủ kỷ luật. Vì thế khi bước vào bất kỳ một chi nhánh hay một phòng giao dịch nào của VIB, điều đầu tiên khách hàng sẽ được thấy là sự thân thiện, niềm nở của các nhân viên, sau đó chính là sự tận tâm, kỷ luật và hiệu quả của họ. Khách hàng vào giao dịch với VIB sẽ luôn được chào đón một cách thân thiện nhất và VIB luôn cố gắng mang đến sự hài lòng hoàn hảo nhất cho mọi khách hàng của mình.

- Sự khác biệt về dịch vụ còn thể hiện ở thời gian giao dịch. Do đó VIB không ngừng cải tiến, phát triển mô hình quản lý mới nhằm hạn chế các thủ tục, bộ phận đầu vào. Khi đó, khách hàng đến với VIB sẽ được giải quyết công việc nhanh chóng hơn, tiết kiệm thời gian, công sức để có thể làm nhiều việc khác mà họ muốn. VIB cũng nhờ thế mà nâng cao được năng suất lao động và tiếp cận thêm được nhiều khách hàng mới hơn.

- Mặt nữa, VIB cũng luôn đặt mục tiêu tăng cường hiện đại hóa công nghệ thông tin nhằm đảm bảo cho các hoạt động trong ngân hàng được thông suốt, nhanh chóng và thuận tiện, giúp giảm thiểu thời gian xử lý giao dịch, quản lý tốt các cơ sở dữ liệu làm nền tảng cho mọi hoạt động và cho công tác quản lý rủi ro.

Tất cả những biện pháp làm nên sự khác biệt về dịch vụ đó sẽ làm nên một VIB rất riêng và đặc trưng, một VIB phát triển bền vững, và khẳng định được thương hiệu “vững vàng tin cậy” của mình.

#### *b. Chiến lược tăng trưởng – Chiến lược thâm nhập thị trường*

Hoạt động ngân hàng giống như nhiều hoạt động kinh doanh khác, có kinh doanh là phải luôn xây dựng và phát triển nên việc duy trì danh mục khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới là tất yếu, bắt buộc. Do đó, VIB thường xuyên thực hiện nhiều chương trình tri ân khách hàng cũ để họ thấy mình thực sự được VIB quan tâm và chăm sóc tốt. Bên cạnh đó là tăng cường các chương trình khuyến mại nhằm thu hút khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng. Song song với việc nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, VIB sẽ đặc biệt chú trọng mở rộng mạng lưới kênh phân phối tại các khu vực kinh tế trọng điểm của cả nước.

- Mặt khác, một doanh nghiệp muốn tăng trưởng và thâm nhập thị trường thốt, hiệu quả thì việc xây dựng hình ảnh của doanh nghiệp một cách tốt đẹp đối với cộng đồng là tương đối quan trọng. Vì vậy ngoài hoạt động kinh doanh, VIB cũng chú trọng đến những hoạt động cộng đồng như: chương trình hiến máu nhân đạo; chương trình tiếp lửa vùng cao; về nguồn;.... xây dựng được một hình ảnh tốt đẹp về một VIB gần gũi và ấm áp, một VIB không những giỏi trong kinh doanh mà còn tốt, đẹp trong xã hội.

### ***3.1.2. Định hướng quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội trong thời gian tới***

#### ***a. Hoạt động kinh doanh chung***

Xác định phương hướng, nhiệm vụ cho những bước đi tiếp theo là một vấn đề hết sức quan trọng và cũng là đòi hỏi tất yếu đối với VIB Hà Nội. Với mục tiêu đến hết năm 2018 là lọt vào Top 3 chi nhánh xuất sắc nhất toàn hệ thống VIB, đến năm 2020 đứng đầu toàn hệ thống VIB về lợi nhuận. Vì vậy căn cứ vào mục tiêu của Hội sở phân giao, chi nhánh sẽ tập trung triển khai các giải pháp kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đề ra, cụ thể:

- Xây dựng các chương trình thi đua hàng năm để thúc đẩy hoạt động kinh doanh của toàn chi nhánh như “phong trào thi đua 365 ngày hành động” hay các chương trình thi đua cụ thể đối với từng mảng: khách hàng SME, khách hàng CIB, khách hàng cá nhân,.... với các tiêu chí đo lường chi tiết, cụ thể nhằm theo dõi và thúc đẩy hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, đồng thời thực hiện hiệu quả các biện pháp quản trị rủi ro. Mục tiêu giai đoạn 2015 - 2020 của chi nhánh đạt được các chỉ tiêu cụ thể như sau:

+ Nguồn vốn huy động đạt 10.500 tỷ VND vào năm 2020.

+ Dự nợ đạt dự nợ đạt 10.650 tỷ VND vào năm 2020.

+ Lợi nhuận: đạt 300 tỷ VND vào năm 2020.

+ Tỷ lệ nợ quá hạn: thấp hơn 2,0% trong đó nợ xấu dưới 0,5% vào năm 2020

- Tiếp tục tập trung và đẩy mạnh vào các dịch vụ thế mạnh như: bảo lãnh và TTQT, bán sản phẩm dịch vụ theo lô, theo gói, kết hợp với triển khai với các khách

hàng có mạng lưới bán lẻ rộng khắp, các dịch vụ ngân quỹ,...

- Đối với hoạt động Thẻ: Đẩy mạnh phát triển thẻ Visa, BankPlus, Master Card, dịch vụ trả lương qua tài khoản với những khách hàng chiến lược, khách hàng tiềm năng, khách hàng mới.

- Đẩy mạnh hơn nữa công tác truyền thông, thu hút kiều hối chuyển về qua các kênh chuyển tiền của chi nhánh.

- Đẩy mạnh truyền thông phát triển các sản phẩm huy động cá nhân của VIB mới ban hành: như tiết kiệm cho con, tiết kiệm an nhân, tiết kiệm hưu trí, là những sản phẩm rất phù hợp với nhu cầu của những người gửi tiết kiệm hiện nay.

- Chú trọng xây dựng và phát triển hệ thống quản lý thông tin khách hàng nội bộ gọi tắt là “ngân hàng dữ liệu” về độ an toàn, phổ biến và chính xác. Các thông tin về khách hàng, về từng khoản vay, bảo lãnh, mở LC,... được thường xuyên cập nhật và được lưu trữ dưới dạng bản mềm trong một máy tính hoặc ổ cứng đã được mã hóa, bảo vệ.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ trưởng thành về mọi mặt: Kỹ thuật nghiệp vụ, kiến thức kinh tế xã hội, khả năng giao tiếp, ứng xử nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của các khách hàng và đòi hỏi của nền kinh tế thị trường. Đổi mới phong cách làm việc, chủ động, tận tình, tác phong giao dịch hoà nhã, lịch sự, trang phục giao dịch nghiêm túc, văn minh.

- Bám sát những quy định, định hướng và chỉ đạo của NHNN, VIB trong điều hành hoạt động ngân hàng; thường xuyên cập nhật các cảnh báo rủi ro trong hoạt động ngân hàng để kịp thời nhận biết và phòng tránh những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra đối với hoạt động của chi nhánh.

- Tập trung vào việc nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật của chi nhánh ngày càng khang trang, sạch đẹp. Trang bị thêm máy móc thiết bị, các công cụ cần thiết cho các phòng ban, tiếp cận với các phương tiện giao dịch văn minh, hiện đại, tiến tới mục tiêu hiện đại hoá ngành ngân hàng cũng như lộ trình từ nay đến năm 2020 trở thành ngân hàng thuận tiện với văn hóa thực thi nhanh và hướng đến khách hàng như chiến lược mà ban lãnh đạo VIB đưa ra.

*b. Hoạt động tín dụng*

Định hướng hoạt động tín dụng là một bộ phận của cụ thể hóa định hướng kinh doanh của VIB Hà Nội. Các mục tiêu tín dụng nhằm đảo bảo cơ cấu tài sản có, các cơ cấu tín dụng được xây dựng trên cơ sở thực trạng hoạt động tín dụng hiện tại, môi trường kinh tế và xã hội, thị trường tài chính những năm tới trên nguyên tắc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng gắn với phát triển kinh tế đất nước và sự an toàn ổn định, cụ thể như sau:

- Mức tăng trưởng tín dụng: đảm bảo mục tiêu tăng trưởng đáp ứng yêu cầu kiểm soát an toàn, tranh thủ thời cơ nền kinh tế đang dần hồi phục và yêu cầu cơ cấu lại hoạt động kinh doanh của VIB, định hướng mức tăng trưởng tín dụng trong giới hạn 90% mức tăng trưởng giai đoạn 2010-2015.

- Cơ cấu tín dụng giai đoạn 2015-2020: Tiếp tục giữ vững tỷ trọng tín dụng trung dài hạn theo chiến lược đề ra (chiếm khoảng 30% tổng dư nợ)

- Tập trung cho vay khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, mở rộng chiếm lĩnh thị trường; tập trung đối với các ngành theo định hướng phát triển của VIB như: lĩnh vực ngành nghề xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam; các doanh nghiệp trên địa bàn có kim ngạch xuất khẩu lớn, uy tín trong giao dịch, có nguồn ngoại tệ trực tiếp về chi nhánh, sử dụng đa dạng các dịch vụ: dầu khí, hóa dầu; công nghệ điện tử, điện tử viễn thông, các doanh nghiệp công nghệ cao; ngành điện lực tập trung vào lĩnh vực truyền tải - phân phối điện; ngành y tế, giáo dục, dược phẩm; hàng tiêu dùng;...

Để đạt được các mục tiêu trên, Ban lãnh đạo VIB Hà Nội đã đưa ra một số giải pháp cụ thể như sau:

- Tập trung làm tốt công tác chăm sóc khách hàng, thường xuyên theo dõi để nắm bắt nhu cầu tín dụng của khách hàng, cơ chế chính sách đang áp dụng của các ngân hàng khác để kịp thời trình Hội sở cơ chế, chính sách kịp thời nhằm khai thác tối đa hạn mức đã cấp cho khách hàng, đảm bảo cạnh tranh và lợi ích kinh doanh của VIB.

- Tăng cường đội ngũ bán hàng, thực hiện triển khai cải tổ bán hàng theo

chiến lược ngân hàng cộng đồng, quản trị đội ngũ bán hàng theo KPIs, Contactlog; hợp bán hàng định kỳ hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, hàng năm; phân chia level cán bộ bán hàng để phân giao chỉ tiêu và áp dụng phương pháp đào tạo phù hợp;...

- Động viên khuyến khích, phát huy các nguồn nội lực và động lực của chi nhánh, phối kết hợp chặt chẽ với các đơn vị trong toàn hệ thống, mở rộng quan hệ với các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng trong nước và ngoài nước thực hiện tốt hơn nhiệm vụ được hội đồng quản trị và tổng giám đốc VIB giao cho.

### *c. Hoạt động quản trị rủi ro tín dụng*

Hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh cơ bản và chủ yếu của VIB Hà Nội, là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chính cho chi nhánh, do đó những rủi ro từ hoạt động này cũng ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tài sản của chi nhánh.

Do yêu cầu về tăng trưởng nên việc phát triển hoạt động tín dụng tại chi nhánh là điều tất yếu. Tuy nhiên, VIB Hà Nội nằm ở trung tâm thành phố Hà Nội, nơi có mật độ ngân hàng lớn; các hoạt động kinh tế, chính trị, văn hóa sôi nổi; có tính cạnh tranh cao, vì thế áp lực kinh doanh là rất lớn. Hoạt động tín dụng có nhiều điều kiện phát triển nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Mặt khác, do mật độ ngân hàng lớn nên với một địa bàn cố định, việc phát triển, tiếp thị khách hàng mới là rất khó khăn. Do đó để duy trì mức tăng trưởng hàng năm của chi nhánh thì bên cạnh việc phát triển kinh doanh, đảm bảo mức tăng trưởng tín dụng, hoạt động quản lý rủi ro tín dụng cũng cần được chú trọng và kiểm soát chặt chẽ. Cụ thể, định hướng về quản lý rủi ro tín dụng tại VIB Hà Nội trong thời gian tới như sau:

- Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo trong giai đoạn 2015 – 2020 tỷ lệ nợ quá hạn thấp hơn 2,0%; tỷ lệ nợ xấu nhỏ hơn 0,5%.

- Hoàn thiện khung quản lý rủi ro tín dụng, trong đó xác định rõ mức độ chấp nhận rủi ro. Tiếp tục đẩy mạnh công tác đào tạo cán bộ, nâng cao ý thức trong công tác kiểm tra, kiểm soát cho vay, phòng ngừa rủi ro tín dụng. Xây dựng danh mục ngành nghề ưu tiên tập trung phát triển cho từng thời kỳ theo định hướng chung của VIB cũng như định hướng của Ban lãnh đạo chi nhánh từ đó làm kim chỉ nam cho quá trình phát triển tín dụng.

- Nâng cao chất lượng công tác giám sát, kiểm soát tín dụng. Điều này thể hiện ở việc đánh giá các thước đo rủi ro, chất lượng quản lý rủi ro, mức độ đảm bảo tuân thủ các quy trình, quy định, hạn mức tín dụng. Công việc này cần thiết phải được thực hiện thường xuyên bởi cả bộ phận kinh doanh và bộ phận vận hành.

### **3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – chi nhánh Hà Nội**

#### ***3.2.1. Thực hiện chặt chẽ quy trình nghiệp vụ cho vay gắn liền tăng cường đánh giá và phân loại khách hàng***

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động quan trọng nhất trong hoạt động của VIB Hà Nội hưởng đến sự tồn tại và phát triển của chi nhánh vì vậy điều cần thiết là phải chỉ ra được những yếu điểm, hạn chế của công tác tín dụng và đưa ra các giải pháp hợp lý góp phần hoàn thiện hoạt động tín dụng tại VIB Hà Nội.

Quy trình nghiệp vụ cho vay là cơ sở của mọi hoạt động tín dụng, nó bao gồm những nội dung kỹ thuật nghiệp vụ cơ bản, các bước cần tiến hành từ khi bắt đầu đến lúc kết thúc một món vay mà những điểm chính là khâu thẩm định mặt hiệu quả tài chính của món vay, kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn trong quá trình vay của khách hàng, nhắc nhở khách hàng về thời gian trả nợ và lãi để khách hàng có kế hoạch trả nợ... Những điểm này tất nhiên không thể trái với các văn bản thể lệ, chế độ tín dụng do các cơ quan chức năng của Nhà Nước ban hành và cũng là những hướng dẫn cần thiết đối với cán bộ tín dụng khi tiến hành cho vay để hạn chế khả năng mất vốn xảy ra.

Trên cơ sở này, việc quản trị rủi ro tín dụng phải được thực hiện trước, trong và sau quá trình cấp tín dụng, tức là khi cho vay chi nhánh phải thực hiện tốt việc thẩm định, tìm hiểu kỹ càng trước khi cho vay, nắm bắt được các thông tin về khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, mục đích sử dụng vốn và quá trình sử dụng vốn vay. Để làm tốt các vấn đề này đòi hỏi cán bộ tín dụng phải tuân thủ nghiêm túc và chặt chẽ quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng của VIB và NHNN vì chỉ cần sai sót trong một khâu của quy trình đó cũng có thể mang đến RRTD cho chi nhánh.



Ngoài ra rủi ro tín dụng nhiều khi phát sinh do công tác thẩm định đánh giá ban đầu của cán bộ tín dụng chưa chính xác dẫn đến những sai sót chủ quan. Vì vậy để phòng ngừa rủi ro thì công tác phân loại, đánh giá khách hàng chi tiết theo từng ngành nghề hoạt động, tư cách pháp lý, tình hình tài chính,... phải được đánh giá một cách cụ thể chi tiết. Việc đánh giá chi tiết cũng giúp cán bộ tín dụng có thể tư vấn cho khách hàng sản phẩm tín dụng phù hợp nhất với nhu cầu của khách hàng, điều này cũng giúp giảm thiểu được rủi ro từ bước đầu.

### ***3.2.2. Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho công tác đo lường và phòng ngừa rủi ro***

Trong bất cứ quy trình, mô hình nào thì con người vẫn là nhân tố giữ vai trò then chốt. Do nhiều nguyên nhân như trình độ chuyên môn nghiệp vụ và hiểu biết pháp luật còn hạn chế, hoặc do ý thức trách nhiệm không cao, hoặc do thiếu đạo đức nghề nghiệp có thể dẫn đến vi phạm các quy trình nghiệp vụ, cơ chế, chính sách, pháp luật dẫn đến những RRTD phát sinh, làm thất thoát tài sản của ngân hàng. Bởi vậy, nếu đội ngũ cán bộ đáp ứng được những yêu cầu hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động quản trị rủi ro tín dụng thì chi nhánh chắc chắn sẽ giảm thiểu những tổn thất do RRTD mang lại. Giải pháp này hướng đến một số giải pháp cụ thể:

- Bố trí, sắp xếp có hiệu quả đội ngũ cán bộ nghiệp vụ trên nguyên tắc đúng người đúng việc, bố trí công tác phù hợp với khả năng, trình độ và sở trường của mỗi người sẽ tránh được những rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

- Mỗi cán bộ cũng cần phải đặt trong môi trường cạnh tranh, khuyến khích các nhân viên tự tu dưỡng đạo đức và bổ sung kiến thức nghiệp vụ, chi nhánh tạo thêm ưu đãi hay thưởng phạt và được quy định rõ ràng về trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi tạo động lực thúc đẩy tinh thần trách nhiệm, tính năng động sáng tạo của mỗi cán bộ.

Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản trị rủi ro cũng nên được quan tâm hơn ở cấp độ chi nhánh. Tuy việc đầu tư công nghệ và cơ sở vật chất là việc làm của ngân hàng nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro tuy

nhiên tự bản thân chi nhánh cũng có thể sử dụng công nghệ để hỗ trợ thêm cho công tác quản trị rủi ro như: thống kê doanh thu về tài khoản khách hàng trong một thời kỳ, gắn hệ thống theo dõi tiền tài khoản khách hàng,...điều này cũng hỗ trợ rất nhiều trong việc phòng ngừa và kiểm soát rủi ro tín dụng.

### **3.2.3. Đa dạng hóa danh mục khách hàng và phân khúc thị trường**

Nếu danh mục khách hàng của chi nhánh quá tập trung vào một một ngành, một lĩnh vực hoặc một phân khúc thị trường cụ thể thì hoạt động của chi nhánh sẽ bị phụ thuộc vào ngành, lĩnh vực hay phân khúc khách hàng đó; nếu thị trường biến động ảnh hưởng đến danh mục khách hàng mục tiêu của chi nhánh trong một thời điểm hay thậm chí là một thời kỳ kéo dài thì rủi ro trong ngành nghề, lĩnh vực hay phân khúc khách hàng đó sẽ tiềm ẩn nhiều hơn, rủi ro của chi nhánh trong hoạt động tín dụng sẽ tăng cao. Việc đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư cho phép VIB Hà Nội phân tán rủi ro trong quá trình cấp tín dụng, hạn chế những điều kiện bất lợi và tận dụng được những điều kiện thuận lợi của từng khách hàng, ngành nghề, lĩnh vực trong từng thời kỳ nhất định. Với việc đa dạng danh mục khách hàng thì dù ở bất cứ thời điểm nào, hay điều kiện kinh doanh của ngành nghề, lĩnh vực nào gặp khó khăn thì VIB Hà Nội cũng sẽ không gặp rủi ro hệ thống.

- Ngoài ra, trên cơ sở nguyên tắc đó, áp dụng đối với phương thức cấp tín dụng, chi nhánh cũng nên đa dạng các thức cấp tín dụng khác nhau để khắc phục nhược điểm của từng hình thức cấp tín dụng cũng như tùy theo điều kiện của các khách hàng mà áp dụng cho họ một phương thức cấp tín dụng phù hợp. Điều này không những giảm được chi phí hoạt động cho khách hàng mà còn có tăng khả năng sinh lời của khách hàng, qua đó giúp ngân hàng giảm thiểu RRTD, nâng cao lợi nhuận thu được. Việc cung cấp một danh mục đa dạng các phương thức cấp tín dụng cũng là một lợi thế cạnh tranh, so sánh với các ngân hàng khác trong việc thu hút các khách hàng mới và giữ gìn quan hệ với khách hàng cũ.

### **3.2.4. Tăng cường hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát sau cho vay**

Bất kỳ một hoạt động nào nếu thiếu công tác kiểm tra, kiểm soát hoặc chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát kém đều dẫn đến hậu quả khôn lường. Hoạt

động tín dụng ngân hàng cũng vậy, công tác kiểm tra, kiểm soát sau cho vay là một khâu không thể thiếu được trong quá trình giám sát sự vận động của vốn tín dụng từ khi giải ngân cho vay tới khi thu hồi cả gốc và lãi. Thông qua quá trình kiểm tra, kiểm soát sau cho vay, cán bộ tín dụng có thể kịp thời phát hiện ra những nguyên nhân làm phát sinh RRTD. Trường hợp RRTD đã phát sinh thì thông qua quá trình kiểm tra, kiểm soát sau cũng có thể giúp chi nhánh có cái nhìn chi tiết về RRTD, từ đó mà đề xuất các biện pháp xử lý RRTD hiệu quả nhất.

Đối với khách hàng vay vốn yêu cầu cán bộ tín dụng phải thường xuyên nắm được tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, từ đó có thể kiểm soát mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng đồng thời có thể hỗ trợ khách hàng trong quá trình mở rộng quan hệ với các đối tác làm ăn, nâng cao khả năng sinh lời. Đặc biệt chi nhánh cũng phải quan tâm đến các thông tin liên quan đến khả năng trả nợ, tính thanh khoản của tài sản bảo đảm từ đó có các biện pháp xử lý cần thiết khi khách hàng không trả được nợ theo hợp đồng.

Trong những năm gần đây, môi trường kinh doanh gặp nhiều khó khăn, bất ổn định không những khiến cho hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn mà còn khiến cho chất lượng tín dụng kém đi rõ rệt, biểu hiện là nợ xấu, nợ quá hạn phát sinh nhiều hơn, các doanh nghiệp phá sản nhiều hơn. Vì vậy các cán bộ tín dụng phải bám sát hoạt động kinh doanh của khách hàng, một mặt rà soát, đánh giá lại chất lượng các khoản tín dụng tại chi nhánh; mặt khác, tăng cường đi kiểm tra thực tế khách hàng, kiểm tra các công trình mà ngân hàng đang tài trợ để có cái nhìn cụ thể hơn về hoạt động kinh doanh hiện tại của khách hàng. Qua đó, những dấu hiệu của RRTD, những sai phạm trong công tác sử dụng vốn vay sẽ được nắm bắt tốt hơn và khi đó ngân hàng cũng sẽ có những phương án xử lý kịp thời và linh hoạt nhằm giúp cho hoạt động tín dụng được an toàn và có chất lượng cao hơn.

Mục đích tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ nhằm làm cho toàn thể cán bộ nhân viên VIB Hà Nội chấp hành nghiêm túc các quy định hiện hành về hoạt động tín dụng, phát hiện và kiến nghị kịp thời những điều bất hợp lý, không phù hợp với thực tiễn để có biện pháp khắc phục. Thực hiện tốt các điều khoản quy định trong

chế độ, thể lệ tín dụng của VIB về quy trình, thủ tục xét duyệt cho vay, quản lý hồ sơ vay vốn, theo dõi tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng; kiên quyết không cho vay đối với các dự án không có tính khả thi, kém hiệu quả kinh tế mặc dù có tài sản thế chấp; phát hiện và xử lý kịp thời các trường hợp cho vay vượt mức quy định, khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, thực hiện kiểm soát chặt chẽ tất cả các khoản tín dụng có tài sản thế chấp nhằm đảm bảo tài sản được phát mại dễ dàng khi cần thiết và ngăn chặn kịp thời các hành vi khác của khách hàng làm ảnh hưởng tới mức độ an toàn của các khoản vay.

### ***3.2.5. Giải pháp khác***

Để nâng cao khả năng quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh ngoài các giải pháp trên, VIB Hà Nội có thể sử dụng một số giải pháp khác như:

- Tư vấn, cung cấp thêm thông tin cho khách hàng trong quá trình vay vốn thực hiện phương án kinh doanh: Có thể nói thông tin trong hệ thống ngân hàng là vô cùng phong phú và đa dạng do đặc điểm hoạt động là phải tiếp xúc với hầu hết các thành phần kinh tế, các ngành, các lĩnh vực; phải chú ý đến tất cả những yếu tố vi mô và vĩ mô có khả năng ảnh hưởng đến sự hoàn trả của các khoản tín dụng ... Các thông tin này không chỉ hữu ích với ngân hàng mà còn hữu ích cho hoạt động của các khách hàng. Do đó việc tư vấn cho các doanh nghiệp, ngân hàng có thể làm được và cần thiết phải làm, không chỉ vì lợi ích của doanh nghiệp mà có cả lợi ích của ngân hàng. Ngân hàng có thể tiến hành công việc này thông qua hội nghị khách hàng hay các cuộc gặp gỡ tiếp xúc theo định kỳ với khách hàng để tư vấn, hướng cho các doanh nghiệp đầu tư trong thời gian tới.

Kết hợp bảo hiểm với tín dụng nhằm nâng cao chất lượng công tác quản trị rủi ro tín dụng. Các công ty bảo hiểm khi bán sản phẩm cũng phải thực hiện quá trình thẩm định, đánh giá chi tiết các vấn đề liên quan đến khách hàng. Vì vậy việc phối hợp chặt chẽ với các công ty bảo hiểm sẽ giúp ngân hàng có thêm kênh thông tin về khách hàng, tăng cường khả năng quản trị rủi ro của ngân hàng.

### **3.2.6. Tăng cường cho vay có bảo đảm bằng tài sản:**

Thực tế cho thấy, trước tình hình kinh tế có nhiều biến động như hiện nay, rủi ro tiềm ẩn đối với hoạt động tín dụng là rất lớn. Vì vậy, cho vay có tài sản đảm bảo là yêu cầu cần thiết, nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng trong trường hợp khách hàng không trả được nợ. Đối với những khoản cấp tín dụng mới, chi nhánh cần yêu cầu khách hàng có tài sản đảm bảo ngay từ khi xét duyệt cấp tín dụng, còn đối với những khách hàng đã được duyệt cấp tín dụng, yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo cho khoản vay có giá trị tương ứng với dư nợ hiện tại. Đặc biệt đối với những khoản vay có nguy cơ phát sinh nợ xấu, nợ quá hạn, chi nhánh phải tìm mọi cách để tăng thêm tài sản cầm cố, thế chấp.

Trong quá trình xem xét, thẩm định đối với tài sản đảm bảo, CBTD cần lưu ý đến các đặc điểm sau của tài sản:

- Thuộc quyền sở hữu, quyền quản lý, sử dụng của khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh:

Để chứng minh các điều kiện này, khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh phải xuất trình Giấy chứng nhận sở hữu, quyền quản lý sử dụng tài sản. Trường hợp thế chấp quyền sử dụng đất, khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và được thế chấp theo quy định của pháp luật về đất đai. Đối với tài sản mà Nhà nước giao cho doanh nghiệp quản lý, sử dụng, doanh nghiệp phải chứng minh được quyền được cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh tài sản đó.

- Thuộc loại tài sản được phép giao dịch:

Tài sản được phép giao dịch được hiểu là các loại tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh và các giao dịch khác.

- Không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm:

Để thỏa mãn điều kiện này, chi nhánh yêu cầu khách hàng vay, bên bảo lãnh cam kết bằng văn bản về việc tài sản không có tranh chấp về quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, quản lý tài sản đó và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình.

- Phải mua bảo hiểm nếu pháp luật có quy định:

Đối với các tài sản mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm thì chi nhánh yêu cầu khách hàng vay, bên bảo lãnh xuất trình hợp đồng mua bảo hiểm trong thời hạn bảo đảm tiền vay. Trường hợp khoản vay có thời hạn dài, khách hàng vay và bên bảo lãnh có thể xuất trình hợp đồng mua bảo hiểm có thời hạn ngắn hơn song phải có cam kết bằng văn bản về việc tiếp tục mua bảo hiểm trong thời gian tiếp theo cho đến khi hết thời hạn bảo đảm.

- Tính dễ chuyển nhượng của tài sản:

Nhằm đảm bảo khả năng thu nợ nhanh gọn, chi nhánh chỉ nên lựa chọn các loại tài sản dễ chuyển nhượng, dễ bán trên thị trường để nhận làm tài sản đảm bảo. Các ngôi nhà có giá trị nhỏ, ở sâu trong ngõ, máy móc, thiết bị chuyên dụng, hàng hóa đặc biệt... là các loại tài sản cần hết sức thận trọng khi xem xét nhận thế chấp, cầm cố.

- Tính chóng hỏng, giảm giá trị nhanh theo thời gian:

Chi nhánh không nên nhận các tài sản chóng bị hỏng và giảm giá trị nhanh theo thời gian làm tài sản đảm bảo. Riêng trường hợp đảm bảo tiền vay bằng các lô hàng hình thành từ vốn vay, chi nhánh có thể xem xét chấp nhận với điều kiện quản lý, giám sát được lô hàng và lô hàng đó dễ bán trên thị trường trong trường hợp có rủi ro xảy ra.

### **3.3. Kiến nghị**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và các Bộ, ngành có liên quan**

Chính phủ phải có thái độ dứt khoát sắp xếp lại các DN nhà nước, chỉ để tồn tại những DN làm ăn có hiệu quả, những DN cần thiết cho dân sinh, cổ phần hoá DN nhà nước.

Cần kiểm soát chặt chẽ, tăng cường trách nhiệm trong việc cấp giấy phép thành lập và đăng kí kinh doanh của DN sao cho phù hợp với năng lực thực tế của DN đó.

Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện và sửa đổi, ban hành các bộ luật, văn bản dưới hình thức luật liên quan đến hoạt động của nền kinh tế nói chung và đến hoạt

động NH nói riêng tạo hành lang pháp lí cho hoạt động DN và các NHTM đi đúng hướng.

Nhà nước cần có biện pháp đảm bảo môi trường kinh tế ổn định, góp phần đảm bảo hiệu quả vốn tín dụng NH cấp cho nền kinh tế. Nhà nước nên có những bước đệm hoặc những giải pháp thực hiện gỡ những khó khăn gây ra khi có sự chuyển đổi, điều chỉnh cơ chế, chính sách liên quan toàn bộ nền kinh tế.

Trong việc hoạch định chính sách, cần cân đối một cách thích hợp giữa các mục tiêu đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế, ổn định tiền tệ và sự phát triển bền vững của hệ thống NH thương quá đột ngột gây ảnh hưởng đến hoạt động của NHTM.

Cần có những quy định cụ thể liên quan đến công bố thông tin tài chính mại, tránh tình trạng thất chặt thay đổi định hướng doanh nghiệp có xác minh của kiểm toán, quy định chặt chẽ hơn về những điều kiện của công ty kiểm toán khi họ thực hiện các báo cáo kiểm toán sơ sài, hoặc thiếu trung thực. Vì thực tế hiện nay cho thấy chất lượng của rất nhiều công ty kiểm toán là chưa đảm bảo.

Xây dựng và hoàn thiện các quy định pháp luật đảm bảo quyền chủ nợ của ngân hàng trong xử lý TSĐB, chỉ đạo các bộ ngành có liên quan quy định về thủ tục, trình tự xử lý TSĐB nhanh chóng, hiệu quả; các quy định pháp lý liên quan đến giao dịch bảo đảm, đăng ký giao dịch bảo đảm, quy định về cấp giấy tờ sở hữu tài sản, quy định về các ngành kinh doanh...

Cơ cấu lại dư nợ và xử lý các khoản nợ xấu là việc làm đã khó, quá trình cải thiện và hạn chế phát sinh thêm các khoản nợ xấu ở giai đoạn hiện nay là càng khó khăn hơn. Để giải quyết vấn đề này, tất nhiên bản thân các ngân hàng phải ý thức và tự gánh lấy trách nhiệm. Trên thực tế, các Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản của các NHTM đã ra đời nhưng nó chỉ là nơi chứa đựng các khoản nợ khó đòi từ ngân hàng mẹ chuyển sang, chức năng chỉ mới dừng lại ở khâu thẩm định giá trị TSTC cũng như quản chấp hàng hóa cầm cố cho đến khi tài sản đó được bán, thanh lý; còn để xử lý các món nợ này thì các Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản không có thị trường giao dịch. Để hỗ trợ thêm nữa cho các NHTM nói chung cũng

như các ngân hàng TMCP nói riêng, Chính phủ cần xây dựng một cơ chế để phát triển thị trường thứ cấp cho các hoạt động mua, bán các khoản nợ xấu của các NHTM.

### ***3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam***

#### ***Hoàn thiện hệ thống pháp luật ngân hàng***

- Sớm hoàn thiện dự án Luật Ngân hàng Nhà nước, Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Bảo hiểm tiền gửi và Luật Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng.

- Phối hợp với cơ quan trong việc xử lý nợ xấu, tháo gỡ những khó khăn về thủ tục trong quá trình phát mãi tài sản đảm bảo. Nên có các bước hướng dẫn cụ thể về trình tự, thủ tục, trách nhiệm của tổ chức tín dụng, hay cơ quan Công an, hay chính quyền cơ sở, hay Sở tài nguyên môi trường làm cơ sở pháp lý để đi đến ban hành thông tư liên ngành hướng dẫn thêm cho các ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả công tác phối hợp đẩy nhanh tiến độ, cụ thể hóa công việc trong thi hành án.

- Nghiên cứu, chỉnh sửa, hoàn thiện quy định về ngoại hối, phân loại nợ, bảo đảm an toàn... phù hợp với các thông lệ, chuẩn mực quốc tế và điều kiện thực tế ở Việt Nam.

#### ***Điều hành chính sách tiền tệ hiệu quả***

- Điều hành linh hoạt chính sách lãi suất và công cụ khác nhằm hỗ trợ ngân hàng thương mại đảm bảo khả năng thanh khoản, an toàn trong hoạt động kinh doanh.

- Điều hành tỷ giá linh hoạt theo tín hiệu thị trường, khuyến khích xuất khẩu, kiểm soát nhập khẩu, có biện pháp can thiệp kịp thời để ổn định thị trường ngoại hối.

- Theo dõi, phân tích, đánh giá và dự báo sát hơn các diễn biến kinh tế, tiền tệ trong nước, thế giới, đặc biệt trong lĩnh vực tín dụng để đưa ra giải pháp phù hợp trong điều hành chính sách tiền tệ nhằm đạt được mục tiêu tiền tệ, tín dụng do Quốc hội và Chính phủ đề ra. Đồng thời, đảm bảo cho tổ chức tín dụng hoạt động đúng định hướng của NHNN và hạn chế rủi ro.



### ***Công tác thanh tra***

- Tiếp tục triển khai đổi mới công tác thanh tra, giám sát ngân hàng. Cần nâng cao chất lượng thanh tra bằng cách nắm bắt kịp thời nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ ngân hàng hiện đại, áp dụng các công nghệ mới nhằm giám sát liên tục NHTM dưới hai hình thức là thanh tra tại chỗ, giám sát từ xa. Thanh tra tại chỗ nâng cao hiệu lực cho việc xử lý các vi phạm dựa trên các tài liệu chứng minh không tuân thủ các quy định pháp luật do các nguyên nhân khách quan hay chủ quan làm cơ sở để áp dụng chế tài cụ thể. Giám sát từ xa giúp cảnh báo kịp thời những sai phạm để NHTM có biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh và hoạt động tín dụng. Triển khai thanh tra, giám sát một cách thống nhất, có trọng tâm, trọng điểm đối với tổ chức tín dụng. Xử lý kiên quyết, kịp thời các sai phạm phát hiện qua thanh tra.

- Nghiên cứu, xây dựng, ban hành văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động thanh tra, giám sát ngân hàng. Chương trình thanh tra cần được xây dựng chi tiết, khoa học, các thông tin được thu thập cần phân tích kỹ lưỡng, tránh mang tính hình thức; nội dung thanh tra phải cải tiến để đảm bảo kiểm soát được các NHTM, thể hiện vai trò cảnh báo, ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro, không gây ảnh hưởng đến các hoạt động của các NHTM khác.

- Ổn định bộ máy tổ chức Cơ quan thanh tra, giám sát ngân hàng. Tăng cường số lượng, và chất lượng các cán bộ làm công tác thanh tra, giám sát ngân hàng. Thực hiện có hiệu quả việc phân công các cán bộ thanh tra theo dõi và chịu trách nhiệm an toàn của từng chi nhánh, đơn vị tổ chức tín dụng trên địa bàn. Đồng thời, cần hoán đổi các cán bộ thanh tra giữa các chi nhánh NHNN để đảm bảo tính khách quan và tạo môi trường hoạt động đa dạng cho cán bộ thanh tra, kiểm tra trau dồi thêm nghiệp vụ, xử lý tình huống.

### ***Hoàn thiện lại hệ thống thông tin tín dụng của ngành ngân hàng (CIC)***

- Nhằm từng bước hoàn thiện và phát triển hệ thống thông tin tín dụng ngành ngân hàng, NHNN Việt Nam cần ban hành quy chế bắt buộc tổ chức tín dụng và doanh nghiệp có quan hệ tín dụng, cung cấp các thông tin tín dụng cho CIC ngành ngân hàng, phải có quy định chế tài khi tổ chức tín dụng cung cấp thông tin tín dụng

không đầy đủ, kịp thời, chính xác. Những trường hợp phát hiện những thông tin không chính xác, NHTM này phải chịu phạt vi phạm hành chính cũng như bồi thường thiệt hại cho những NHTM khác đã sử dụng thông tin không chính xác đó gây ra. Bên cạnh đó cần có quy định khen thưởng đối với những NHTM chấp hành tốt quy chế hoạt động thông tin tín dụng nhằm động viên NHTM nâng cao chất lượng thông tin cung cấp.

- Thông tin cung cấp nên có cả phần nhận xét định tính về KH vay bên cạnh các chỉ tiêu định lượng, chi tiết về các khoản có liên quan, ví dụ: tư cách người vay, tài sản đảm bảo, tình hình bảo lãnh vay vốn, dư nợ vay và chất lượng tín dụng trong các thời kỳ, ...

- CIC nên tăng cường chức năng kiểm tra tính chính xác, đầy đủ thông tin do NHTM cung cấp. Trên cơ sở đó định kỳ hàng quý có thông báo toàn ngành về nhận xét tình hình chấp hành quy chế, xử phạt hành chính đối với NHTM vi phạm quy chế.

### ***3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam***

***Một là, nâng cao chính sách tuyển dụng, thường xuyên đào tạo nghiệp vụ cán bộ và chính sách khen thưởng hợp lý***

Nhờ thực hiện tốt công tác cán bộ những năm gần đây, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam đang có đội ngũ cán bộ trẻ, năng động và có trình độ nghiệp vụ tốt. Tuy nhiên, trong hệ thống vẫn còn tình trạng thừa số lượng, thiếu về chất lượng nên công tác tuyển dụng, đào tạo, bố trí cán bộ vẫn luôn đóng vai trò quan trọng. Phương hướng kinh doanh trong những năm tới của Ngân hàng trong những năm tới là tiếp tục thành lập thêm chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch tại các địa bàn tiềm năng, các khu đô thị... Do đó, công tác cán bộ càng trở nên cần thiết.

*Tuyển dụng cán bộ:* Ngân hàng cần tuyển dụng thêm cán bộ đặc biệt là cán bộ TD để bổ sung lực lượng vào các chi nhánh đang thiếu hụt và để mở rộng mạng lưới đang hoạt động. Do đó, Ngân hàng cần có chính sách tuyển dụng hợp lý để thu hút sinh viên giỏi từ các trường đại học thuộc chuyên ngành tài chính - ngân hàng, kinh tế, thương mại, kỹ thuật, pháp lý... cũng như người có trình độ, năng lực, kinh nghiệm. Sinh viên tốt nghiệp trường đại học là nguồn nhân lực trẻ, năng

động. Chính sách tuyển dụng, công tác tuyển dụng được thực hiện tốt sẽ giúp Ngân hàng thu hút và tuyển chọn được cán bộ tốt từ nguồn nhân lực này.

*Đào tạo, nâng cao trình độ cán bộ:* nghiệp vụ ngân hàng, đặc biệt là nghiệp vụ tín dụng yêu cầu cập nhật liên tục nội dung về chuyên môn nghiệp vụ và thay đổi về pháp lý. Do đó, Ngân hàng cần nghiên cứu xây dựng các chương trình cụ thể, thường xuyên về đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, buổi tập huấn nghiệp vụ... cho cán bộ ở chi nhánh trong toàn hệ thống. Đồng thời, nên tổ chức buổi hội thảo luận văn về kinh nghiệm tín dụng, kỹ năng phân loại và đánh giá khách hàng... Đối với cán bộ tín dụng mới được tuyển dụng, cần phân công cán bộ có trình độ nghiệp vụ tốt, dày dặn kinh nghiệm để hướng dẫn công việc, để cán bộ mới nhanh chóng tiếp thu được nội dung và yêu cầu của công việc, có cơ hội làm quen với công việc thực tế trước khi bắt đầu phụ trách các khoản vay.

*Chế độ khen thưởng, đãi ngộ:* Hiện nay, tiền lương được chi trả theo từng vị trí gắn liền với năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc, nhờ đó, ý thức và chất lượng công tác của các cán bộ nhân viên đã có nhiều chuyển biến tốt. Tuy nhiên, để khuyến khích cán bộ công tác tốt, thực hiện tốt các nhiệm vụ được giao, Ngân hàng vẫn cần có các chính sách khen thưởng, đãi ngộ hợp lý hơn.

#### ***Hai là, tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy định, quy trình tín dụng***

Mặc dù, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam đã xây dựng và ban hành các văn bản quy định về nghiệp vụ tín dụng và nghiệp vụ ngân hàng khác khá đầy đủ, khoa học, nhưng để phù hợp với sự thay đổi liên tục của môi trường kinh doanh và sự phát triển của nền kinh tế, Ngân hàng cần tiếp tục xây dựng, hoàn thiện quy định này thường xuyên: rà soát lại các văn bản, quy định xem còn phù hợp yêu cầu hoạt động của Ngân hàng và điều kiện kinh tế không, kiểm tra xem các văn bản có bị chồng chéo, bất cập không, ban hành văn bản mới thay thế văn bản cũ không còn phù hợp... Việc hoàn thiện hệ thống quy định chính sách cho vay có ý nghĩa quan trọng trong việc chỉ đạo, hướng dẫn nghiệp vụ, để hoạt động tín dụng được thực hiện thống nhất tại mọi chi nhánh, giảm thiểu rủi ro tín dụng, bảo đảm an toàn vốn của Ngân hàng.

Đồng thời, Ngân hàng cần xây dựng và ban hành hệ thống chỉ tiêu định tính và định lượng để đánh giá chất lượng chất lượng tín dụng nói chung, để phục vụ cho công tác quản lý điều hành hoạt động tín dụng tại mỗi chi nhánh.

## KẾT LUẬN

Quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng là một trong những nhiệm vụ quan trọng trong quản trị điều hành của các ngân hàng thương mại, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế thế giới khủng hoảng, từ đó tình hình kinh tế Việt Nam ngày một khó khăn, lạm phát tăng cao, các doanh nghiệp không có nguồn tiền để thanh toán, kinh doanh, dẫn đến khả năng phá sản, ngân hàng khó thu hồi được nợ, nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao,...

Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, bám sát mục tiêu, phạm vi nghiên cứu, luận văn đã hoàn thành các nhiệm vụ sau:

- Tìm hiểu các lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng.
- Phân tích thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng qua đó đánh giá được những nguyên nhân dẫn đến những tồn tại trong quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội.
- Đề xuất một số giải pháp tăng cường nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng đối với Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội.
- Đưa ra một số kiến nghị với Chính phủ, các Bộ ngành và Ngân hàng Nhà nước.

Tác giả hi vọng qua nghiên cứu này, đề tài sẽ có đóng góp một phần nhỏ vào việc giúp Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội thực hiện công tác quản trị rủi ro tín dụng chặt chẽ hơn, kiểm soát được các khoản nợ xấu, các khoản nợ có vấn đề, nhận diện được sớm những rủi ro để từ đó có biện pháp xử lý hiệu quả, nâng cao chất lượng tín dụng như mong đợi, đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng trong nước và nước ngoài vào Việt Nam.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các văn bản luật về ngân hàng.
2. Mai Khả Hưng (2013), *Quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng cổ phần phát triển nhà TP Hồ Chí Minh - Chi nhánh Hoàn Kiếm*, Trường đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội.
3. Lê Vĩnh Lộc (2014), *Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam*, Trường đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh.
4. Phạm Trường Giang (2015), *Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam*, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.
5. Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội, *Bảng cân đối tài chính các năm 2013, 2014, 2015*.
6. PGS, TS Đinh Xuân Hạng (2012), *Giáo trình quản trị tín dụng ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính.
7. Frederic S.Mishkin (2001), *Tiền tệ, Ngân hàng và thị trường tài chính*, Nxb Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội
8. Ths Đào Thị Thanh Tú (2014), *Xây dựng hệ thống quản trị rủi ro hoạt động tại các ngân hàng thương mại Việt Nam*, Tạp chí tài chính.
9. TS.Nguyễn Minh Kiều (2008), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
10. Tài liệu Công ước Basel.
11. Trường đại học Thương Mại (2011), *Giáo trình quản trị tác nghiệp ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê.
12. Các trang web:
 

<a href="http://www.sbv.gov.vn">www.sbv.gov.vn</a>	<a href="http://vi.wikipedia.org/">http://vi.wikipedia.org/</a>
<a href="http://www.moi.gov.vn">www.moi.gov.vn</a>	<a href="http://www.tapchitaichinh.vn/">http://www.tapchitaichinh.vn/</a>
<a href="http://www.vib.com.vn">www.vib.com.vn</a>	<a href="http://www.vnba.org.vn">http://www.vnba.org.vn</a>