

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Thanh Loan

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

**CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI
RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH BẮC HẢI**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Thanh Loan

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Thanh Loan Mã SV: 120093

Lớp: QT1202T Ngành: Tài chính-ngân hàng

Tên đề tài: Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại Ngân hàng
Thương mại Cổ phần Quân đội- chi nhánh Bắc Hải

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

Chương I: Lý luận cơ bản về phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Chương II. Thực trạng phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội chi nhánh Bắc Hải.

Chương III. Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội - chi nhánh Bắc Hải.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải
- Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011
- Bảng cân đối kế toán của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011
- Bảng phân chia mức độ rủi ro
- Danh sách thành viên hội đồng xử lý rủi ro của MB

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – chi nhánh Bắc Hải

Số 57 - Điện Biên Phủ - Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hà Minh Sơn
Học hàm, học vị: Phó giáo sư. Tiến sĩ
Cơ quan công tác: Học viện Tài chính
Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp
Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Cơ quan công tác: Trường Đại học dân lập Hải Phòng
Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khóa luận cho sinh viên: **Nguyễn Thị Thanh Loan**

Lớp: QT 1202T

Đề tài khóa luận: **“Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - chi nhánh Bắc Hải”.**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

Sinh viên **Nguyễn Thị Thanh Loan** có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận: Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn

b. Tiến độ thực hiện khóa luận: Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường

c. Bố cục trình bày của khóa luận: Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

Điểm bằng số: 10 Điểm bằng chữ: Mười

Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

PGS,TS. HÀ MINH SƠN

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường rủi ro trong kinh doanh là không thể tránh khỏi, mà đặc biệt là rủi ro trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng có phản ứng dây chuyền, lây lan và ngày càng có biểu hiện phức tạp.

Trên thế giới người ta thống kê được rất nhiều loại rủi ro cố hữu trong hoạt động Ngân hàng. Song được quan tâm nhất là rủi ro tín dụng bởi vì trên thực tế, phần lớn thu nhập của các NHTM là từ hoạt động kinh doanh tín dụng, hơn nữa đây lại là lĩnh vực kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất trong các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội - chi nhánh Bắc Hải em nhận thấy thực trạng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh đạt kết quả tốt, tỷ lệ nợ quá hạn không cao, song để phát triển hơn nữa thì cần phải nghiên cứu để tìm ra những biện pháp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng một cách hiệu quả nhất.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên em đã chọn đề tài “*Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội – chi nhánh Bắc Hải*” để làm luận văn tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu thành 3 chương.

Chương I: Lý luận cơ bản về phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

Chương II. Thực trạng phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội chi nhánh Bắc Hải.

Chương III. Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội - chi nhánh Bắc Hải.

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

1.1.1. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

1.1.1.1. Hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính thực hiện chức năng phân bổ nguồn vốn nhàn rỗi tới những nơi cần vốn đầu tư, hoặc tái phân bổ nguồn lực tài chính quý hiếm từ nơi sử dụng không hiệu quả sang nơi sử dụng có hiệu quả hơn trong nền kinh tế, nó là sản phẩm của nền kinh tế hàng hóa và tồn tại tất yếu trong đời sống kinh tế xã hội.

Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại bao gồm:

- *Huy động vốn*: Là hoạt động tạo nguồn vốn cho ngân hàng thương mại đóng vai trò quan trọng ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng thương mại được huy động vốn dưới các hình thức:

+ Huy động vốn chủ sở hữu: Nguồn hình thành loại vốn này rất đa dạng tùy theo tính chất sở hữu, năng lực tài chính của chủ ngân hàng, yêu cầu và sự phát triển của thị trường. Thông thường nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: Nguồn vốn hình thành ban đầu, nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động và các quỹ.

+ Nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác. Đây là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất của ngân hàng thương mại.

+ Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước.

+ Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác, vay vốn ngân hàng Trung ương.

+ Huy động nguồn vốn khác: Ngoài những nguồn vốn trên, ngân hàng thương mại huy động nguồn vốn khác theo quy định của Nhà nước như nguồn uỷ thác của các tổ chức tín dụng, nguồn phát sinh trong quá trình thanh toán

giữa các ngân hàng,...

- *Hoạt động sử dụng vốn*: Huy động vốn quyết định quy mô sử dụng vốn của ngân hàng thương mại nhằm mục đích thu lợi nhuận. Các hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng thương mại gồm:

+ *Ngân quỹ*: Bao gồm tiền mặt tại kết và tiền gửi tại các ngân hàng khác. Ngân hàng với vai trò thủ quỹ cho nền kinh tế, chịu trách nhiệm chi trả mọi nhu cầu cho người gửi tiền. Do vậy ngân hàng luôn phải giữ một lượng tiền mặt trong kết, tiền gửi tại các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác. Nhìn chung ngân quỹ của ngân hàng là tài sản không sinh lời hoặc sinh lời rất thấp song lại là tài sản có tính thanh khoản - tính lỏng - cao nhất đáp ứng yêu cầu chi trả thường xuyên. Do vậy, mỗi ngân hàng đều cố gắng giữ ngân quỹ ở mức thấp nhất có thể được.

+ *Tín dụng*: Là loại tài sản chiếm tỷ trọng lớn nhất ở phần lớn các ngân hàng thương mại, phản ánh hoạt động đặc trưng của ngân hàng. Bản chất của hoạt động tín dụng là ngân hàng nhường quyền sử dụng vốn cho người khác trong một thời gian nhất định. Sau khoảng thời gian đó, ngân hàng sẽ thu hồi cả vốn và lãi. Chính vì vậy, hoạt động tín dụng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Vấn đề này đặt ra yêu cầu cho các ngân hàng thương mại là phải đặc biệt chú ý đến công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

+ *Đầu tư*: Danh mục các hoạt động đầu tư của ngân hàng thương mại gồm: đầu tư vào trái phiếu chính phủ, đầu tư vào các dự án bất động sản,...

- *Hoạt động trung gian*: dịch vụ chuyên tiền, dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, dịch vụ môi giới, tư vấn, uỷ thác, đầu tư, bảo lãnh phát hành chứng khoán, bảo hiểm,... Hoạt động này góp phần làm tăng lợi nhuận thông qua việc thu phí dịch vụ thanh toán, và đồng thời làm tăng nguồn vốn để mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng, thể hiện trên số dư có của tài khoản tiền gửi của khách hàng.

Nói chung, hoạt động của NHTM có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Cụ thể, hoạt động huy động vốn quyết định quy mô, phạm vi hoạt động cho vay của ngân hàng, hoạt động sử dụng vốn ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh

doanh của ngân hàng và nó chỉ có thể thực hiện trên cơ sở nguồn vốn được huy động, hoạt động trung gian phát triển sẽ thu hút được thêm nhiều khách hàng, tạo điều kiện mở rộng hoạt động huy động vốn và cho vay. Mỗi hoạt động của ngân hàng đều là tiền đề, điều kiện để duy trì và phát triển các hoạt động khác, và cũng dựa vào hoạt động khác để phát triển, mở rộng phạm vi cho chính mình. Tuy nhiên, trong các hoạt động của ngân hàng, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động quan trọng quyết định kết quả kinh doanh của ngân hàng thương mại.

1.1.1.2. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Tín dụng là quan hệ vay mượn dựa trên nguyên tắc hoàn trả. Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ từ người sở hữu sang người sử dụng, sau một thời gian nhất định người sử dụng hoàn trả lại cho người sở hữu một lượng lớn hơn khi đến hạn thanh toán.

- *Khái niệm:* Tín dụng ngân hàng được hiểu là quan hệ vay mượn lẫn nhau theo nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời gian nhất định, giữa một bên là ngân hàng thương mại và một bên là các cá nhân, các tổ chức khác.

- *Đặc điểm:* Tín dụng có ba đặc điểm cơ bản:

+ Có sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người này sang người khác;

+ Sự chuyển giao này mang tính chất tạm thời;

+ Khi hoàn lại lượng giá trị đã chuyển giao cho người sở hữu phải kèm theo một lượng giá trị dôi thêm gọi là lợi tức.

- *Phân loại :* Việc phân loại tín dụng ngân hàng là tiền đề để các ngân hàng thiết lập quy trình tín dụng thích hợp và giúp cho người vay sử dụng vốn một cách hiệu quả, từ đó nâng cao chất lượng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng.

Có nhiều cách phân loại tín dụng khác nhau, tùy thuộc mục đích nghiên cứu và sử dụng người ta có thể phân loại tín dụng ngân hàng theo một số tiêu thức sau:

+ Theo thời gian: Phân chia tín dụng theo thời gian sử dụng có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn,

và sinh lợi của tín dụng cũng như hoàn trả của khách hàng. Theo cách phân loại này tín dụng ngân hàng được phân thành ba loại: Tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung hạn, tín dụng dài hạn.

+ Theo mức độ rủi ro: Cách phân loại này cũng giống như hình thức xếp hạng tín dụng theo tiêu thức rủi ro và nó có vai trò rất lớn đối với các ngân hàng trong việc đánh giá lại khoản mục tín dụng, dự trữ quỹ cho các khoản tín dụng rủi ro cao, đánh giá chất lượng tín dụng,... Theo cách phân loại này, tín dụng được phân thành: Tín dụng lành mạnh, tín dụng có vấn đề, tín dụng quá hạn có khả năng thu hồi, tín dụng quá hạn khó thu hồi.

+ Theo tài sản đảm bảo: Việc phân loại theo tiêu thức này có ý nghĩa quan trọng đối với các ngân hàng trong việc định hướng thu hồi nợ, là loại cho vay được ngân hàng cung cấp cho đối tượng khách hàng cần phải có tài sản đảm bảo hoặc có sự đứng ra bảo lãnh của bên thứ ba. Thông thường theo tiêu thức này tín dụng được chia thành hai loại: Tín dụng có bảo đảm, tín dụng không có bảo đảm.

+ Theo mục đích sử dụng vốn: tín dụng dành cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh khác để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hoá hoặc cá nhân, hộ gia đình đáp ứng nhu cầu tiêu dùng: mua sắm nhà cửa, xe cộ, vật dụng... phục vụ quá trình sinh hoạt. Theo tiêu thức phân loại này tín dụng được chia thành hai loại : Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá, tín dụng tiêu dùng.

Ngoài các tiêu thức trên tín dụng còn có thể phân loại theo hình thức tài trợ, theo ngành kinh tế, theo xuất xứ tín dụng,... tùy theo mục đích nghiên cứu.

- *Nguyên tắc*: Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại dựa trên một số nguyên tắc đã được cụ thể hoá trong các quy định của ngân hàng nhà nước, cụ thể:

+ Khách hàng phải cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng;

+ Khách hàng phải cam kết sử dụng tín dụng theo đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng;

+ Ngân hàng tài trợ dựa trên phương án (hoặc dự án) có hiệu quả. Các khoản tài trợ của ngân hàng phải gắn liền với việc hình thành tài sản của người vay.

- *Quy trình phân tích tín dụng*: Khi cấp tín dụng cho khách hàng, ngân hàng thương mại luôn đặt ra mục tiêu cao nhất là thu hồi được gốc và lãi vay theo thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng. Để thực hiện được mục tiêu này, ngân hàng thương mại cần tiến hành cấp tín dụng cho khách hàng thông qua một quy trình chính như sau :

+ Phân tích trước khi cấp tín dụng.

Đây là bước quan trọng, quyết định chất lượng của phân tích tín dụng. Nội dung chủ yếu là thu thập và xử lý các thông tin liên quan đến khách hàng, bao gồm: năng lực sử dụng vốn, uy tín, khả năng tạo ra lợi nhuận và ngân quỹ, quyền sở hữu các tài sản và các điều kiện kinh tế khác có liên quan đến người vay.

+ Xây dựng, ký kết hợp đồng tín dụng và tiến hành cấp tín dụng.

Hợp đồng tín dụng là văn bản viết ghi lại thoả thuận giữa người nhận tài trợ (khách hàng) và ngân hàng. Nội dung chủ yếu của hợp đồng tín dụng là ngân hàng cam kết cấp cho khách hàng một khoản tín dụng (hoặc hạn mức tín dụng) trong một khoảng thời gian và lãi suất nhất định. Sau khi hợp đồng tín dụng đã được ký kết, ngân hàng phải có trách nhiệm giải ngân cho khách hàng như đã thoả thuận.

+ Theo dõi khoản vay, thu nợ hoặc đưa ra các phán quyết tín dụng mới.

Ngân hàng sẽ tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng sau khi giải ngân có đúng mục đích, đúng tiến độ hay không? Ngân hàng cũng sẽ kiểm tra quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng có những thay đổi bất lợi gì, có dấu hiệu lừa đảo hoặc làm ăn thua lỗ?... Quá trình này cho phép ngân hàng thu thập thêm các thông tin về khách hàng. Nếu các thông tin phản ánh chiều hướng tốt, cho thấy chất lượng tín dụng đang được đảm bảo. Ngược lại, khi chất lượng khoản cho vay bị đe dọa ngân hàng cần có các biện pháp xử lý kịp thời.

Quan hệ tín dụng kết thúc khi ngân hàng thu hồi hết gốc và lãi. Các khoản

tín dụng đảm bảo hoàn trả đầy đủ và đúng hạn là các khoản tín dụng an toàn. Một số trường hợp, các khoản tín dụng đã không hoàn trả hoặc không hoàn trả đúng hạn. Việc xem xét, tìm nguyên nhân là rất quan trọng để giúp ngân hàng kịp thời đưa ra các quyết định mới liên quan đến tính an toàn của khoản tín dụng.

1.1.2. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại

Rủi ro là sự không chắc chắn về kết quả trong tương lai. Các kết quả của rủi ro thường là sự mất mát, tổn thất không thể lường trước một cách chính xác. Đặc biệt trong hoạt động kinh doanh tiền tệ, yếu tố rủi ro luôn tiềm tàng và ảnh hưởng rất lớn đến các NHTM.

1.1.2.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng.

Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra những tổn thất ngoài dự kiến cho ngân hàng do khách hàng vay không trả đúng hạn, không trả, hoặc không trả đầy đủ vốn và lãi.

Rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay, mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng như: các hoạt động bảo lãnh, cam kết, chấp nhận tài trợ thương mại, cho vay ở thị trường liên ngân hàng, những chứng khoán có giá (trái phiếu, cổ phiếu,...), trái quyền, Swaps, tín dụng thuê mua, đồng tài trợ,... Ngày nay, dù có rất nhiều hình thức kinh doanh mới trong hoạt động ngân hàng ở nhiều lĩnh vực khác nhau, nhưng tín dụng vẫn là hoạt động kinh doanh chủ yếu của các ngân hàng. Vì thế ở tất cả các nước, rủi ro tín dụng là vấn đề được đặc biệt quan tâm không chỉ ở phạm vi các ngân hàng, mà cả trong toàn nền kinh tế. Các ngân hàng luôn luôn tìm cực đại lợi nhuận qua việc tìm kiếm những lợi tức cao nhất có thể có ở các món vay và chứng khoán, đồng thời cố gắng giảm thiểu rủi ro liên quan đến các hoạt động cho vay, như: sàng lọc và giám sát khách hàng vay, thiết lập mối quan hệ khách hàng lâu dài, quy định các mức tín dụng, vật thế chấp, số dư bù và hạn chế tín dụng. Dẫu sao, không một ngân hàng nào nghĩ được hết mọi sự bất ngờ khi nó viết ra những quy định hạn chế vào một hợp đồng cho vay; sẽ luôn luôn có những hoạt động rủi ro của người vay tiền, chưa có một quy định hạn chế nào loại bỏ

được chúng cả.

1.1.2.2. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro tín dụng

- Tổng số nợ quá hạn

Nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đã đến hạn thoả thuận ghi trên hợp đồng tín dụng. Đây là chỉ tiêu phản ánh chung giá trị tuyệt đối của toàn bộ các khoản nợ quá hạn của ngân hàng. Chỉ tiêu này chưa cho biết trong tổng số nợ đó, nợ không có khả năng thu hồi là bao nhiêu? Nợ có khả năng thu hồi là bao nhiêu? Và như vậy nó chưa phản ánh một cách chính xác nguy cơ rủi ro của ngân hàng. Trường hợp hai NHTM cùng có tổng số nợ quá hạn nhưng ngân hàng có nhiều nợ không có khả năng thu hồi hơn hoặc tiềm lực tài chính thấp hơn sẽ có nguy cơ rủi ro cao hơn.

- Tỷ lệ giữa giá trị các khoản nợ quá hạn/tổng dư nợ

Chỉ tiêu này phản ánh chỉ số tương đối giữa dư nợ mà ngân hàng không thu hồi được đúng như thời hạn cam kết trong các hợp đồng tín dụng và tổng số nợ mà ngân hàng đã cho vay. Chỉ tiêu này phản ánh mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng, nó cho biết cứ 100 đơn vị tiền tệ khi ngân hàng cho vay thì có bao nhiêu đơn vị tiền tệ mà ngân hàng không thu hồi được đúng hạn theo hợp đồng. Tỷ lệ này càng cao thì khả năng rủi ro càng cao. Nếu tỷ lệ này lớn hơn 7% thì ngân hàng bị coi là có chất lượng tín dụng yếu kém, còn nếu nhỏ hơn 5% thì ngân hàng được đánh giá là có nghiệp vụ tín dụng tốt, chất lượng cho vay cao. Tuy nhiên các con số được sử dụng để tính chỉ số này được đo tại một thời điểm nhất định nên chưa phản ánh hoàn toàn chính xác chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- Tỷ lệ giữa nợ khó đòi/tổng dư nợ và nợ khó đòi/nợ quá hạn

Các chỉ số này phản ánh chỉ tiêu tương đối của nợ khó đòi - một bộ phận quan trọng của nợ quá hạn. Đây là những chỉ tiêu phản ánh về thực tế và nguy cơ nợ quá hạn của ngân hàng. Các tỷ lệ này càng cao thì chứng tỏ nợ quá hạn của ngân hàng càng cao.

- Tỷ lệ quỹ dự phòng rủi ro/nợ quá hạn

Tỷ lệ này cho biết quỹ dự phòng rủi ro có khả năng bù đắp bao nhiêu cho

các khoản nợ quá hạn khi chúng chuyển thành các khoản cho vay không thu hồi được vốn. Tỷ lệ này cao tức là quỹ dự phòng rủi ro đủ bù đắp các thiệt hại có thể xảy ra trong quá trình cho vay của ngân hàng, giảm nguy cơ rủi ro tín dụng của ngân hàng và ngược lại.

Theo hệ thống PEARLS của Hiệp hội tín dụng thế giới về đánh giá tình hình tài chính của ngân hàng thì một ngân hàng được coi là hoạt động với độ an toàn cao nếu ngân hàng đó phân bổ đủ dự phòng cho 100% nợ quá hạn trên 12 tháng và 35% nợ quá hạn từ 1-12 tháng.

Ngoài ra, tùy theo tình hình cụ thể của mỗi ngân hàng trong từng thời kỳ mà có thể có thêm các tiêu chí khác để đánh giá, so sánh thực trạng rủi ro tín dụng nhằm xây dựng các biện pháp xử lý kịp thời điểm của khách hàng, tính kém đa dạng của tín dụng, các khoản cho vay có vấn đề,...

1.1.2.3. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng

Có rất nhiều nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng:

- *Nguyên nhân bất khả kháng*: Những nguyên nhân bất khả kháng tác động tới khách hàng, làm họ mất khả năng thanh toán cho ngân hàng như: Thiên tai, chiến tranh, hoặc những thay đổi tâm vĩ mô (thay đổi Chính phủ, chính sách kinh tế, hàng rào thuế quan, lạm phát...) vượt quá tầm kiểm soát của người vay lẫn người cho vay.

Những thay đổi này thường xuyên xảy ra, tác động liên tục tới người vay, tạo thuận lợi hoặc khó khăn cho người vay. Nhiều người vay, với bản lĩnh của mình có khả năng dự báo, thích ứng, hoặc khắc phục những khó khăn. Trong những trường hợp khác, người vay có thể bị tổn thất xong vẫn có khả năng trả nợ ngân hàng đúng hạn, đủ gốc và lãi. Tuy nhiên, khi tác động của những nguyên nhân bất khả kháng đối với người vay là nặng nề, khả năng trả nợ của họ bị suy giảm, từ đó dẫn tới rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

Các yếu tố này tác động tới ngân hàng mà ngân hàng không thể dự đoán được trước, các tác động này hầu như đều là các tác động tiêu cực. Khi xảy ra chúng làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn có thể dẫn tới phá sản, ảnh hưởng tới khả năng hoàn trả các

khoản nợ làm giảm sút chất lượng của các khoản tín dụng.

- *Nguyên nhân thuộc về khách hàng*: Đây là nhân tố tác động trực tiếp và mạnh mẽ nhất đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Quản lý rủi ro tín dụng đòi hỏi NHTM phải xem xét nhân tố thuộc về khách hàng như:

Trình độ yếu kém của người vay trong dự đoán các vấn đề kinh doanh, yếu kém trong quản lý, chủ định lừa đảo cán bộ ngân hàng, chây ì,... là nguyên nhân gây rủi ro tín dụng. Rất nhiều người vay sẵn sàng mạo hiểm với kỳ vọng thu được lợi nhuận cao. Để đạt được mục đích của mình, họ sẵn sàng tìm mọi thủ đoạn để ứng phó với ngân hàng như cung cấp thông tin sai, mua chuộc,... Nhiều người đã không tính toán kỹ lưỡng hoặc không có khả năng tính toán kỹ lưỡng những bất trắc có thể xảy ra, không có khả năng thích ứng và khắc phục khó khăn trong kinh doanh. Trong trường hợp còn lại, người vay kinh doanh có lãi xong vẫn không trả nợ cho ngân hàng đúng hạn. Họ chây ì với hy vọng để quyết nợ hoặc sử dụng vốn vay càng lâu càng tốt. Vì vậy, công tác thẩm định và quản lý chặt chẽ các khoản tín dụng là hết sức cần thiết nó đảm bảo việc phòng ngừa và hạn chế được các rủi ro có thể xảy ra trong đó có cả rủi ro về đạo đức.

- *Nguyên nhân thuộc về ngân hàng*:

Chất lượng cán bộ kém, không đủ trình độ đánh giá khách hàng hoặc đánh giá không tốt, cố tình làm sai,... là một trong những nguyên nhân của rủi ro tín dụng. Nhân viên ngân hàng phải tiếp cận với nhiều ngành nghề, nhiều vùng, thậm chí nhiều quốc gia. Để cho vay tốt, họ phải am hiểu khách hàng, lĩnh vực mà khách hàng kinh doanh, môi trường mà khách hàng sống. Họ phải có khả năng dự báo các vấn đề liên quan đến người vay,... Như vậy, họ phải được đào tạo và tự đào tạo kỹ lưỡng, liên tục và toàn diện. Khi nhân viên tín dụng cho vay đối với khách hàng họ chưa đủ trình độ để hiểu kỹ lưỡng, rủi ro tín dụng luôn rình rập họ. Sống trong môi trường "tiền bạc", nhiều nhân viên ngân hàng đã không tránh khỏi cám dỗ của đồng tiền. Họ tiếp tay cho khách hàng rút ruột ngân hàng. Như vậy, chất lượng nhân viên ngân hàng bao gồm trình độ và đạo đức nghề nghiệp không đảm bảo là nguyên nhân của rủi ro tín dụng.

Ngoài ra, nguyên nhân do cơ cấu tổ chức tín dụng, chính sách, quy trình tín dụng, khả năng nhận biết rủi ro tín dụng, công cụ đánh giá rủi ro tín dụng, công nghệ,... của ngân hàng thương mại còn chưa đồng bộ, chưa đầy đủ, chưa phù hợp gây bất lợi cho hệ thống kiểm soát rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại. Đây cũng chính là những nguyên nhân quan trọng gây ra rủi ro tín dụng ở các ngân hàng thương mại hiện nay.

1.2 Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng chính là năng lực thực hiện các chính sách, quy trình tín dụng dựa trên cơ cấu tổ chức được thiết lập, cơ sở công nghệ ngân hàng hiện có, khả năng chỉ đạo điều hành của Ban lãnh đạo, khả năng triển khai đội ngũ nhân viên và các công cụ hỗ trợ thực hiện việc phòng ngừa và hạn chế sự xuất hiện của rủi ro tín dụng, nhằm giảm thiểu tổn thất của ngân hàng.

Mô hình tổ chức hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng được kiện toàn theo hướng thông lệ quốc tế tốt nhất đóng góp một phần không nhỏ vào hiệu quả của công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Con người với đạo đức nghề nghiệp của họ trở thành yếu tố ngày càng quan trọng, là khởi nguồn cho việc thực hiện phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Công nghệ ngân hàng có vai trò quan trọng trong công tác hạn chế rủi ro tín dụng đặc biệt khi ngân hàng thương mại ngày càng có quy mô lớn cả về tổng tài sản, về khối lượng giao dịch phát sinh, về địa giới hoạt động,... Công nghệ ngân hàng cung cấp cho cán bộ làm công tác quản lý rủi ro tín dụng những công cụ hữu hiệu nhằm phát hiện sớm rủi ro tín dụng có thể xảy ra và cập nhật thông tin cần thiết.

Công cụ hỗ trợ thực hiện phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng bao gồm: nhận biết các dấu hiệu rủi ro tín dụng, các phương pháp đánh giá rủi ro tín dụng, các phương pháp đánh giá tài sản đảm bảo của khách hàng, tổng kết kinh nghiệm nhận diện gian lận,... Tất cả các công cụ đó đều hữu ích cho công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá kết quả phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Kết quả của việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng thực chất là kết quả của việc thực hiện các biện pháp nhằm ngăn chặn khả năng rủi ro tín dụng xảy ra đối với hoạt động tín dụng. Có rất nhiều chỉ tiêu đánh giá kết quả phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng nhưng luận văn chỉ xin đề cập đến một số chỉ tiêu chủ yếu mà các ngân hàng thương mại thường sử dụng hiện nay, đó là các chỉ tiêu: *Nợ quá hạn, tỷ lệ giữa giá trị các khoản nợ quá hạn/tổng dư nợ, tỷ lệ giữa nợ xấu /tổng dư nợ và nợ khó đòi/nợ quá hạn, các khoản tín dụng có vấn đề.*

Các chỉ tiêu nợ quá hạn, tỷ lệ giữa giá trị các khoản nợ quá hạn/tổng dư nợ, tỷ lệ giữa nợ xấu/tổng dư nợ và nợ khó đòi/nợ quá hạn giảm phản ánh việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại đạt được kết quả tốt hơn.

Tỷ lệ nợ quá hạn thấp và bằng 0 không có nghĩa là việc hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng là tốt mà số tiền rủi ro khi đó chính là tổng dư nợ hiện tại của ngân hàng, không phải những khoản cho vay chưa đến hạn thanh toán là không có rủi ro.

1.2.2.1. Chỉ tiêu định lượng

* *Tỷ lệ Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ tín dụng*

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn(\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ quá hạn}} \times 100$$

Tỷ lệ này phản ánh mức độ cho vay của Ngân hàng đối với khách hàng có khả năng hoàn trả thấp. Nếu tỷ lệ này quá lớn chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng kém, ngân hàng phải xem xét, đánh giá lại các khoản cho vay của mình, đánh giá lại quy trình thủ tục cho vay, đặc biệt là xem xét lại khả năng thực hiện nhiệm vụ của các cán bộ tín dụng.

Tuy nhiên, nợ quá hạn không phải là tổn thất thực tế của ngân hàng, chỉ tiêu này được coi là chỉ tiêu gián tiếp cho phép đánh giá khái quát tình hình chất lượng tín dụng trong hoạt động của Ngân hàng.

** Tỷ lệ nợ xấu*

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu(\%)} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, nhóm 4 và nhóm 5. Tỷ lệ này dùng để đánh giá chất lượng tín dụng. Chỉ tiêu phản ánh các khoản cho vay của Ngân hàng được đánh giá là có khả năng tổn thất một phần hoặc toàn bộ gốc và lãi.

** Tỷ lệ nợ quá hạn ròng*

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn ròng(\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn} - \text{DPRR tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ} - \text{DPRR tín dụng}} \times 100$$

Tỷ lệ này đánh giá chất lượng tín dụng sau khi đã sử dụng quỹ DPRR tín dụng để bù đắp cho nợ quá hạn của Ngân hàng. Tỷ lệ này càng thấp thì khả năng bù đắp tổn thất càng cao, do đó tỷ lệ này ở mức càng nhỏ càng tốt.

** Tỷ lệ nợ xấu ròng*

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu ròng(\%)} = \frac{\text{Nợ xấu} - \text{DPRR tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ} - \text{DPRR tín dụng}} \times 100$$

Tỷ lệ này đánh giá chất lượng tín dụng sau khi đã sử dụng quỹ DPRR tín dụng để bù đắp cho nợ xấu của Ngân hàng.

Các khoản tín dụng có vấn đề là những khoản vay chưa hết hạn, chưa được xem xét là nợ quá hạn nhưng trong quá trình theo dõi ngân hàng phát hiện thấy có những dấu hiệu không trả được nợ. Vì thế, ngoài các chỉ tiêu định lượng cơ bản nêu trên, người ta còn sử dụng chỉ tiêu định tính là các khoản tín dụng có vấn đề.

1.2.2.2. Chỉ tiêu định tính.** Tuân thủ các quy định pháp lý về cho vay.*

Quy định pháp lý về cho vay là các quy định điều chỉnh quan hệ phát sinh giữa các chủ thể khi tham gia hoạt động cho vay của ngân hàng. Các quy định này có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động cho vay của ngân hàng vì nó quy định tính chất quy mô phạm vi giao dịch trong hoạt động cho vay của ngân hàng, nó có vai trò rất lớn đối với trạng thái rủi ro và an toàn trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng.

- Quy định về nguyên tắc vay vốn và điều kiện vay vốn
- Quy định về lãi suất
- Quy định về giới hạn cho vay
- Quy định về hạn chế cho vay
- Quy định về tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động cho vay
- Quy định về phân loại nợ và trích lập quỹ dự phòng rủi ro.

** Kết cấu dư nợ tín dụng.*

Dựa vào kết cấu dư nợ tín dụng có thể xác định mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng cao hay thấp. Nếu kết cấu dư nợ quá tập trung vào một số doanh nghiệp hoặc thành phần kinh tế chuyên sản xuất kinh doanh trong một hoặc một số lĩnh vực nhất định sẽ có mức độ rủi ro lớn do tập trung vốn nhiều. Dựa vào kết cấu dư nợ tín dụng (theo thành phần, đối tượng, ngành nghề, thời hạn) kết hợp với việc phân tích các yếu tố liên quan đến khách hàng, thị trường của ngân hàng và của khách hàng thì có thể đánh giá được mức độ rủi ro tín dụng là cao hay thấp.

** Các mô hình lượng hoá rủi ro tín dụng.*

Nếu các ngân hàng chỉ dựa duy nhất vào phương pháp truyền thống để đánh giá rủi ro tín dụng thì vừa mất thời gian, tốn kém, lại mang tính chủ quan. Vì vậy, một số ngân hàng đã sử dụng mô hình cho điểm để lượng hoá rủi ro tín dụng của người vay. Mô hình cho điểm tín dụng có ưu điểm so với phương pháp truyền thống ở chỗ: nó cho phép xử lý nhanh chóng một khối lượng lớn các đơn xin vay, với chi phí thấp, khách quan. Do đó góp phần tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng ngân hàng. Các mô hình cho điểm tín dụng sử dụng các số liệu phản ánh những đặc điểm của người vay để lượng hoá xác suất vỡ nợ cũng như phân loại người vay thành các nhóm có mức độ rủi ro khác nhau. Để sử dụng các mô hình này, các nhà quản lý phải xác định được các tiêu chí về kinh tế và tài chính liên quan đến rủi ro tín dụng đối với từng nhóm khách hàng cụ thể: Mô hình xếp hạng của Moody's, mô hình điểm số A, mô hình của Taffler, hệ thống cho điểm tín dụng, hệ thống xếp hạng nội bộ, mô hình tính điểm số.

1.2.3. Nhân tố ảnh hưởng đến việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.

Trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng, mỗi khoản tín dụng luôn chịu tác động của nhiều yếu tố khác nhau bao gồm cả những yếu tố tích cực góp phần nâng cao chất lượng của khoản tín dụng đó. Bên cạnh đó cũng có những yếu tố có tác động ngược lại, làm giảm chất lượng tín dụng và ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng. Vì vậy, việc phân tích, tìm hiểu các yếu tố đó là hết sức cần thiết đối với mỗi ngân hàng để từ đó phát huy những mặt tích cực đồng thời có những biện pháp làm giảm những mặt tiêu cực ảnh hưởng tới chất lượng của mỗi khoản tín dụng.

Mặc dù các ngân hàng thương mại luôn tìm cách phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng nhưng kết quả hạn chế rủi ro tín dụng đạt được không luôn như mong đợi. Chính vì thế việc tìm hiểu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng luôn là điều mà các ngân hàng thương mại cần quan tâm để từ đó có cơ sở đưa ra các giải pháp thích hợp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng hiệu quả nhất.

1.2.3.1. Nhân tố chủ quan

Các nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng như:

- Nhận diện rủi ro tín dụng

Mất an toàn trong cho vay thường ẩn chứa trong các khoản cho vay có vấn đề. Do vậy việc nhận biết nguy cơ, tình trạng mất an toàn trong cho vay thông qua các dấu hiệu trong các khoản vay là hết sức quan trọng. Dựa trên những yếu tố cấu thành và những yếu tố có liên quan đến các chủ thể trong quan hệ vay - trả giữa ngân hàng và người vay, cũng như những biến động có thể của những yếu tố đó. Ngân hàng cần có cách nhận ra những dấu hiệu ban đầu của khoản vay có vấn đề và có những biện pháp cần thiết để ngăn chặn hoặc xử lý chúng. Việc nhận diện được các dấu hiệu rủi ro thực tế không dễ dàng. Nếu ngân hàng phát hiện ra được nhiều, chính xác dấu hiệu xảy ra rủi ro tín dụng thì từ đó sẽ có hướng để áp dụng các biện pháp ngăn ngừa hoặc hạn chế rủi ro tín dụng đó.

- Đánh giá rủi ro tín dụng

Khi đánh giá rủi ro tín dụng theo phương pháp định tính cán bộ tín dụng thường không nhất trí về cách xem xét các tiêu chí định tính như: chất lượng quản lý, đặc điểm ngành nghề, khả năng cạnh tranh. Do đó chất lượng của việc đánh giá rủi ro tín dụng theo phương pháp định tính phụ thuộc nhiều vào khả năng, trình độ của cán bộ tín dụng. Hơn nữa quá trình đánh giá rủi ro tín dụng phụ thuộc vào tâm lý và nhiều yếu tố chủ quan khác của cán bộ tín dụng. Tất cả những điều đó làm cho công tác đánh giá rủi ro theo phương pháp định tính trở nên rất khó để xác định, thẩm tra.

- Chính sách tín dụng và quy trình tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng nhất trong các hoạt động của ngân hàng, nó mang tính chất sống còn đối với bất kỳ NHTM nào. Chính sách tín dụng và quy trình tín dụng không những được coi là các văn bản chỉ đạo hoạt động và hướng dẫn hoạt động tín dụng hàng ngày mà còn được gọi là một phương thức phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng đang được các ngân hàng thương mại triển khai trong điều kiện hiện nay. Tuy nhiên những nghiên cứu gần đây vẫn cho thấy chính sách, quy trình tín dụng của ngân hàng thương mại Việt Nam còn nhiều bất cập: vẫn chưa có hệ thống định hạng rủi ro chính thức khiến việc đo lường chất lượng danh mục tín dụng và mức độ rủi ro tín dụng gặp nhiều khó khăn, quy trình giám sát và quản lý tín dụng không được quy định rõ ràng và có xu hướng tập trung vào tuân thủ quy trình hơn là đảm bảo chất lượng tài sản,... Tất cả những bất cập, yếu kém về quy trình, chính sách tín dụng đó đang kìm hãm hiệu quả của các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng mà các ngân hàng thương mại Việt Nam đang thực thi.

- Thông tin tín dụng

Trong giai đoạn hiện nay bất kỳ một ngành nghề hay một lĩnh vực kinh doanh nào thông tin luôn chiếm một vị trí quan trọng, đây là phần không thể thiếu được trong quá trình hoạt động của xã hội. Thông tin tín dụng cũng vậy, nó đóng góp một phần không nhỏ cho mọi thành công của bất kỳ một NHTM nào. Nhờ có thông tin tín dụng mà Ngân hàng có thể đưa ra những quyết định

cần thiết liên quan đến các khoản cho vay, giảm thiểu được các rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

- Chất lượng nguồn nhân lực.

Con người là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của bất cứ một doanh nghiệp nào. Đối với ngân hàng cũng vậy, con người là nhân tố không thể thay thế được cho dù các yếu tố khác có hiện đại và hoàn thiện đến đâu, con người là nhân tố chính, nhân tố cốt lõi quyết định hiệu quả mọi hoạt động. Con người luôn là bộ mặt, hình ảnh của ngân hàng tạo dựng lên thương hiệu cho ngân hàng. Ngày nay, trong hoạt động ngân hàng sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng càng đòi hỏi chất lượng của đội ngũ cán bộ, công nhân viên ngân hàng cả về đạo đức lẫn nghiệp vụ chuyên môn.

- Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ.

Đây là một trong những hoạt động chính của các ngân hàng, nó được tiến hành một cách thường xuyên, liên tục nhằm duy trì hoạt động của ngân hàng diễn ra một cách an toàn và hiệu quả. Trong hoạt động cấp tín dụng, quá trình kiểm tra, thẩm định chặt chẽ các khoản tín dụng sẽ hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro tín dụng có thể xảy ra, nâng cao chất lượng các khoản tín dụng của ngân hàng và đảm bảo thu nhập cho ngân hàng.

1.2.3.2. Nhân tố khách quan

- Rủi ro từ khách hàng.

+ Năng lực, trình độ quản lý của các khách hàng: Chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp là yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có đội ngũ cán bộ, công nhân viên với trình độ cao, nhiều kinh nghiệm trong quản lý nguồn vốn đi vay là điều kiện cần thiết để đem lại hiệu quả cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản tín dụng cho ngân hàng.

+ Tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng: Nếu doanh nghiệp gặp những khó khăn trong sản xuất kinh doanh như: sản phẩm làm ra không tiêu thụ được, sử dụng vốn sai mục đích hoặc sử dụng vào các hoạt động có mức rủi ro cao dẫn đến thua lỗ và không thu hồi được vốn.

+ Đạo đức của người đi vay: Để đáp ứng điều kiện đưa ra của ngân hàng về điều kiện đảm bảo, cách thức sử dụng vốn vay, hoàn trả vốn... thể hiện ở chỗ người vay không có thực lực tài chính nhưng cố tình quảng cáo, phô trương thanh thế, xây dựng mối quan hệ thân thiết và có uy tín với ngân hàng để vay hoặc người vay kê khai tài sản thế chấp gian dối, làm giả báo cáo tài chính lành mạnh,... Tuy nhiên, sau khi đã được nhận vốn khách hàng không thực hiện đúng các yêu cầu trong hợp đồng đối với ngân hàng hoặc khách hàng chây ì trả nợ, quyt nợ khi đã đến hạn.

+ Lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp: Đây là đặc điểm đầu tiên mà các ngân hàng cần quan tâm trước khi tiến hành cấp tín dụng cho doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp hoạt động hay đầu tư vào các lĩnh vực nhạy cảm, thường xuyên có sự biến động như bất động sản, chứng khoán... thì thu nhập đạt được thường cao nhưng mức độ rủi ro lớn nên tác động mạnh tới chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- *Rủi ro do Môi trường pháp lý, kinh tế, chính trị, văn hoá - xã hội.*

+ Rủi ro do môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý có ảnh hưởng lớn đến việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. Nếu môi trường pháp lý tốt, đầy đủ, đồng bộ sẽ góp phần tích cực vào hiệu quả của các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng. Ngược lại, nếu môi trường pháp lý không đồng bộ, không phù hợp với xu thế phát triển kinh tế hiện tại sẽ tạo môi trường pháp lý cạnh tranh không lành mạnh, tạo ra nhiều sơ hở để các doanh nghiệp làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo chính ngân hàng. Khi đó việc triển khai các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại sẽ gặp khó khăn thậm chí thực thi sẽ không có tác dụng.

+ Rủi ro do môi trường kinh tế : Những biến động của nền kinh tế thị trường như: lạm phát, biến động tỷ giá, suy thoái,... ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp kinh doanh, trong đó có khách hàng vay vốn của ngân hàng. Từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cho ngân hàng, gây ra rủi ro tín dụng ở các mức độ khác nhau cho ngân hàng tùy thuộc vào mức độ triển khai các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi

ro tín dụng của ngân hàng thương mại.

+ Rủi ro do môi trường chính trị, văn hoá - xã hội: Môi trường chính trị, văn hoá - xã hội có ảnh hưởng tới các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên các ảnh hưởng này là không rõ nét và không mang tính chất quyết định đến hiệu quả của các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. Ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt các yếu tố tác động tới ngân hàng mà ngân hàng không thể dự đoán được trước khi nào có thể xảy ra như thiên tai, hoả hoạn... gây ra sự cố cho hệ thống công nghệ ngân hàng đang vận hành, hoặc làm cho ngân hàng không thể triển khai được các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. Mức độ ảnh hưởng của chúng tới hoạt động của xã hội nói chung và của ngân hàng nói riêng là khác nhau. Đây là điều mà cả ngân hàng và khách hàng đều không muốn.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH BẮC HẢI

2.1. MB Bắc Hải sự hình thành và phát triển

2.1.1.-Sự hình thành và phát triển của chi nhánh MB Bắc Hải

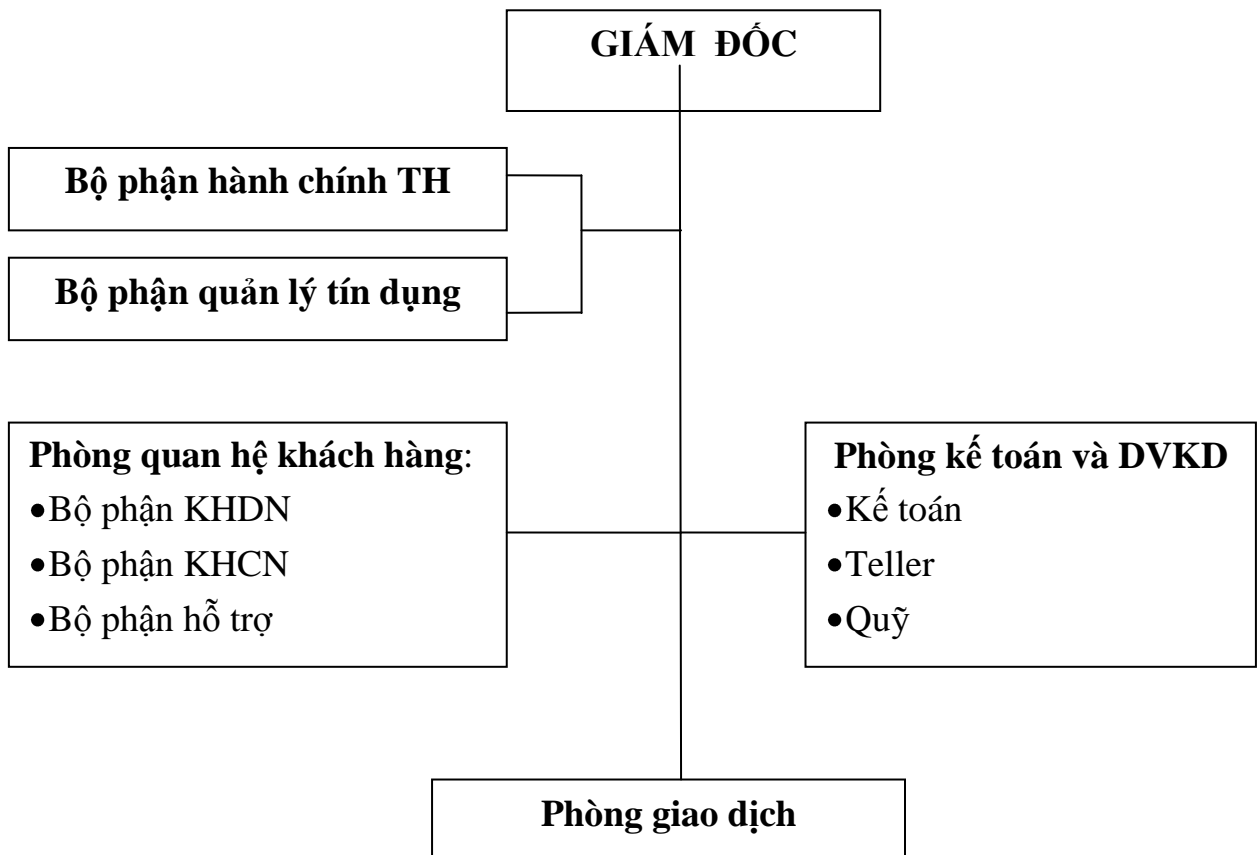
Vốn là chi nhánh Lê Chân địa chỉ ở 266 Trần Nguyên Hãn, Hải Phòng, là chi nhánh cấp 2, chi nhánh trực thuộc chi nhánh MB Hải Phòng. Ngày 17/03/2008, chi nhánh đã được nâng cấp lên thành chi nhánh cấp 1 trực thuộc hội sở và đổi tên thành chi nhánh Bắc Hải và đổi địa điểm về 57 Điện Biên Phủ Hải Phòng.

2.1.2-Mô hình cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 2.1:

Mô hình tổ chức của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

Cơ cấu tổ chức của chi nhánh được biểu diễn thông qua hình dưới:



Trong đó bộ phận hành chính tổng hợp có 3 người bao gồm 1 cán bộ công nghệ thông tin, 1 lái xe và 1 trưởng phòng hành chính. Đây là phòng ban chuyên

quản lý các công việc hành chính sự nghiệp của chi nhánh, đồng thời phòng cũng là nơi quản lý hệ thống dữ liệu của chi nhánh.

Kế tiếp là bộ phận quản lý tín dụng (QLTD), bộ phận này của chi nhánh tính đến thời điểm hiện nay chỉ có 5 người. Đây là phòng ban chuyên kiểm tra, quản lý tình hình tín dụng của chi nhánh, đặc biệt là công tác quản lý nội bộ đối với phòng quan hệ khách hàng. Phòng QLTD có chức năng kiểm tra giám sát các khoản tín dụng của chi nhánh do phòng quan hệ khách hàng cấp nhằm tìm kiếm những vi phạm và hạn chế những rủi ro tín dụng có thể xảy ra. Bên cạnh đó phòng QLTD còn phải tiến hành khâu tái thẩm định trong quy trình tín dụng của chi nhánh, sau khi phòng quan hệ khách hàng nhận đơn xin vay của khách hàng và tiến hành thẩm định kế hoạch vay vốn của khách hàng, lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng sau đó sẽ nộp sang cho phòng QLTD. Khi đó phòng quản lý tín dụng sẽ tiến hành thẩm định lại dự án, kế hoạch vay vốn của khách hàng.

Tiếp đến là phòng kế toán và dịch vụ kinh doanh. Nhìn trên sơ đồ ta có thể nhận thấy nhân viên của phòng được chia ra làm 3 công việc khác nhau đó là kế toán, teller và nhân viên quản lý quỹ. Về nhân sự phòng có 7 người, bao gồm có 2 teller, 2 nhân viên quản lý quỹ trong đó có 1 trưởng quỹ và cuối cùng là 3 nhân viên kế toán trong đó có 1 kế toán trưởng đồng thời cũng là trưởng phòng. Về chức năng của phòng, đây là phòng ban chuyên tiến hành giao dịch với khách hàng, là nơi nhận tiền gửi cũng như rút tiền của khách hàng. Đồng thời với 2 nhân viên quỹ, đây cũng là nơi quản lý ngân quỹ của ngân hàng, là nơi các khoản tiền vào và ra khỏi chi nhánh. Đây cũng là nơi ghi chép các tài khoản kế toán của chi nhánh.

Phòng quan hệ khách hàng có tổng cộng bảy thành viên, trong đó có một trưởng phòng và sáu nhân viên. Sáu nhân viên trong phòng lại được chia thành ba bộ phận đó là bộ phận khách hàng doanh nghiệp, bộ phận khách hàng cá nhân và bộ phận hỗ trợ. Trong đó bộ phận khách hàng cá nhân chuyên chăm sóc các khách hàng là các cá nhân có nhu cầu vay vốn, ngoại hối chuyển tiền và nhóm các dịch vụ khác trong hệ thống sản phẩm cho khách hàng cá nhân đã nêu ở trên, còn các sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân khác như nhận tiền gửi,

mở tài khoản và dịch vụ thẻ đều do phòng kế toán và dịch vụ kinh doanh thực hiện. Còn về bộ phận khách hàng doanh nghiệp, bộ phận này chuyên chăm sóc các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, thanh toán quốc tế, cần được bảo lãnh. Bên cạnh đó bộ phận này còn cung cấp các sản phẩm về quản lý tài khoản giao dịch, trả lương qua tài khoản nhóm các dịch vụ khác. Cuối cùng là bộ phận hỗ trợ, nhiệm vụ của bộ phận này là hỗ trợ cho hai bộ phận còn lại trong phòng. Tuy phân công thành ba bộ phận cụ thể với những công việc khác nhau như vậy tuy nhiên trong từng giai đoạn hoạt động cụ thể ba bộ phận này lại phối hợp với nhau trong các hoạt động của mình. Cụ thể là tùy vào tình hình, số lượng khách hàng cụ thể với mỗi bộ phận nhiều hay ít mà các cán bộ ở bộ phận khách hàng cá nhân có thể làm giúp công việc của bộ phận khách hàng doanh nghiệp và ngược lại. Còn phòng giao dịch của chi nhánh có chức năng đầy đủ như một chi nhánh nhỏ của chi nhánh Bắc Hải.

2.1.3-Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh MB Bắc Hải

2.1.3.1-Tình hình huy động vốn

Bảng 2.2.

***Bảng kết quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Quân đội-
Chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011***

(Đơn vị tính:triệu đồng)

Dư nợ cho vay	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Phân theo thời hạn	318.591.753	100%	481.024.183	100%	819.438.344	100%
Ngắn hạn	197.428.158	61.97%	335.627.869	69.77%	637.692.951	77.82%
Trung dài hạn	121.163.595	38.03%	145.396.314	30.23%	181.745.392	22.18%

(Nguồn:Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh trong năm 2010 đạt tốc độ tăng trưởng trên 57,78% so với năm 2009. Năm 2011, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Bắc Hải đạt tốc độ tăng trưởng 89,23% so với năm 2010. Đây là một kết quả rất khả quan trong điều kiện NHNN thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ngân hàng. Cơ cấu huy động vốn của chi nhánh vẫn tiếp tục tăng trưởng theo chiều hướng tốt. Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn trên tổng vốn huy động năm 2010 tăng 2,28% so với 2009 (từ 16,24% năm 2009 lên 18,52% năm 2010). Năm 2011 tăng 4,02% so với năm 2010 (từ 18,52% năm 2010 lên 22,54% năm 2011). Đây là một kết quả tăng trưởng rất khá, thể hiện uy tín và hình ảnh tốt của Ngân hàng Quân Đội đối với khách hàng. Trong năm, Ngân hàng đã triển khai thành công nhiều chương trình Tiết kiệm dự thưởng, góp phần mang lại cho Ngân hàng lượng tiền gửi lớn, đồng thời quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Ngân hàng.

2.1.3.2-Hoạt động cho vay

Bảng 2.3.

Dư nợ cho vay theo thời hạn

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Dư nợ cho vay	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Phân theo thời hạn	318.591.753	100%	481.024.183	100%	819.438.344	100%
Ngắn hạn	197.428.158	61.97%	335.627.869	69.77%	637.692.951	77.82%
Trung dài hạn	121.163.595	38.03%	145.396.314	30.23%	181.745.392	22.18%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Cơ cấu và loại hình cho vay của Chi nhánh ngày càng đa dạng và phong phú, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh những sản phẩm truyền thống Chi nhánh còn triển khai cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay tiêu dùng,

tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay mua ô tô trả góp, cho vay du học, cho vay cổ phần hóa...

Năm 2010 cơ cấu cho vay của Chi nhánh theo kỳ hạn không có sự chênh lệch đáng kể so với năm 2009 nhưng tăng vọt vào năm 2011. Tỷ trọng cho vay ngắn tăng đều từ 61,97% năm 2009; 69,77% năm 2010 lên 77,82% năm 2011. Tỷ trọng cho vay trung - dài hạn trên tổng dư nợ cho vay giảm dần từ 38,03% năm 2009 xuống 22,18% năm 2011. Điều đó phản ánh chi nhánh đã có một cơ cấu cho vay hợp lý.

Các hoạt động khác.

*Công tác kế toán

Ngân hàng đã ứng dụng một số phần mềm vào công tác kế toán. Quản lý chặt chẽ và đảm bảo cập nhật thông tin nên mọi nghiệp vụ kế toán phát sinh được hạch toán kịp thời và chính xác. Doanh số dịch vụ chuyển tiền điện tử năm sau lớn hơn năm trước cả về số món và số tiền tạo thêm cho Ngân hàng có một nguồn thu nhập tương đối chắc chắn và ổn định.

*Công tác thanh toán không dùng tiền mặt.

Nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt là một trong những nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng, cho đến nay nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt đã chứng tỏ được nhiều ưu điểm. Do đó thể thức thanh toán này càng được mở rộng và chiếm một vị trí quan trọng không thể thiếu trong nghiệp vụ ngân hàng.

2.2- Đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải

2.2.1-Nhận dạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải

Rủi ro tín dụng luôn là một vấn đề được quan tâm đặc biệt đối với mọi ngân hàng. Trên thực tế, hầu hết các ngân hàng đều đã áp dụng các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro nhưng do rất nhiều nguyên nhân, có nguyên nhân chủ quan và khách quan, rủi ro tín dụng vẫn phát sinh gây ra những thiệt hại đối với ngân hàng.

Rủi ro trong hoạt động tín dụng tại NH TMCP Quân đội được thể hiện dưới các dạng: Nợ quá hạn, giãn nợ và khoanh nợ.

- *Nợ quá hạn*

Là khoản vay đã đến hạn trả nợ mà khách hàng chưa trả được đúng thời hạn như thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, cũng không có lý do chính đáng để xin gia hạn nợ, do đó phải chuyển sang nợ quá hạn. Đó là 1 trong 3 loại rủi ro tín dụng nhưng ở mức độ rủi ro thấp, có nhiều khả năng thu hồi.

Nợ quá hạn vì nhiều lý do khác nhau như hàng hoá sản xuất ra nhưng vì nhiều lý do khác nhau nên tiêu thụ chậm, hàng tồn kho lâu ngày với số lượng lớn, hàng đã bán ra nhưng chưa thu được tiền.v.v..do đó chưa trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Đây là loại rủi ro tín dụng thường gặp và hầu hết các ngân hàng khác đều có nợ quá hạn.

- Nợ được giãn

Là khoản vay đã đến hạn trả nợ nhưng khách hàng chưa trả được. Ngân hàng đã gia hạn nợ nhưng khách hàng vẫn không trả được vì những lý do khách quan; đã báo cáo lên ngân hàng Quân đội cấp trên và cấp trên dùng quyền hạn của mình xem xét và cho phép giãn nợ.

- Nợ được khoan

Là một dạng rủi ro tín dụng có những lý do khách quan nên được phép của cấp trên cho khoan lại, tách ra, theo dõi riêng, tạo điều kiện cho khách hàng được tiếp tục vay vốn ngân hàng để duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh. Phần lớn các khoản nợ được khoan ở NH MB chi nhánh Bắc Hải là nợ của một số doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp thuộc các diện chính sách...

Hiện nay Ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải đang thực hiện một số biện pháp nhằm quản lý rủi ro theo quy định chung hiện hành của Ngân hàng Quân đội.

- Chấm điểm khách hàng: hiện nay MB đang tiến hành chấm điểm khách hàng theo hai thang điểm khác nhau là thang điểm dành cho doanh nghiệp và cho cá nhân. Sau khi tiến hành chấm điểm khách hàng chi nhánh sẽ tiến hành phân loại rủi ro cho khách hàng và đánh giá người vay theo bảng sau và từ đó đưa ra hạn mức tín dụng phù hợp cho khách hàng.

Bảng 2.4***Bảng phân chia mức độ rủi ro***

<i>Xếp loại</i>	<i>Mức độ rủi ro</i>	<i>Giải thích khái niệm</i>	<i>Đánh giá người vay</i>
1	Ít rủi ro	Có khả năng thanh toán các khoản nợ ở mức độ cao nhất	Bình thường
2	Rủi ro không đáng kể	Có khả năng thanh toán các khoản nợ cao	
3	Rủi ro một chút	Có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ	
4	Rủi ro thấp hơn mức trung bình	Có khả năng thanh toán các khoản nợ, tuy nhiên những thay đổi lớn trong môi trường tương lai sẽ có một vài tác động tới khả năng này	
5	Rủi ro trung bình	Tương lai không có vấn đề gì, tuy nhiên những thay đổi lớn trong môi trường có thể gây tác động	
6	Rủi ro trên trung bình một chút	Tương lai không có vấn đề gì, tuy nhiên không được xem là an toàn tuyệt đối trong tương lai	
7	Rủi ro cao hơn mức trung bình	Hiện tại không có vấn đề gì, tuy nhiên khả năng tài chính của người vay ở mức độ tương đối yếu	Cần chú ý
8	Rủi ro cần được quản lý gần gũi	Có vấn đề với những điều khoản cho vay hay thi hành, hoặc tình trạng kinh doanh của người vay xấu và không ổn định, hoặc có những nhân tố đòi hỏi phải quản lý cẩn thận	Có nguy cơ phá sản
9	Rủi ro cần được quản lý kỹ	Có khả năng xảy ra phá sản cao trong tương lai	
10	Vỡ nợ	Người vay lâm vào tình trạng tài chính cực kỳ khó khăn và có nguy cơ phá sản hoặc người vay đang bị phá sản	Sắp phá sản hoặc đang phá sản

(Nguồn: Phòng quản lý tín dụng)

- Giới hạn tín dụng: trong thông báo của tổng giám đốc MB gửi tới các phòng ban của hội sở, các chi nhánh cấp một và các phòng giao dịch có khẳng định rõ: “Giới hạn tín dụng đối với một khách hàng là tổng mức dư nợ tín dụng tối đa mà các chi nhánh các sở giao dịch của MB chấp nhận cấp cho mỗi khách hàng trong một thời kỳ. Trong đó tổng mức dư nợ tín dụng tối đa bao gồm dư nợ cho vay, số tiền bảo lãnh và một số loại dư nợ tín dụng khác.” Việc xác định giới hạn tín dụng cho khách hàng phải dựa trên tình hình tài chính cụ thể của từng khách hàng để đưa ra quyết định hợp lý. Và việc duyệt giới hạn tín dụng của MB được phân chia thành hai cấp. Đối với các chi nhánh cấp một, giới hạn tối đa mà giám đốc chi nhánh được quyền cấp cho một khách hàng là 2 tỷ đối với khách hàng mới (trong đó có 1 tỷ là giới hạn tín dụng ngắn hạn và 1 tỷ là giới hạn tín dụng trung và dài hạn), 4 tỷ đối với khách hàng cũ (trong đó có 3 tỷ là giới hạn tín dụng ngắn hạn và 1 tỷ là giới hạn tín dụng trung và dài hạn). Đối với những giới hạn tín dụng khác vượt quyền của giám đốc chi nhánh cấp 1 thì phải trình lên Hội sở xem xét.

- Quy định về thẩm quyền ra quyết định cấp tín dụng: tùy từng thời kỳ khác nhau, tùy theo định hướng hoạt động tín dụng của từng thời kỳ mà tổng giám đốc của MB sẽ ra quyết định quy định về thẩm quyền phê duyệt, quyết định cấp tín dụng của các chi nhánh và Sở giao dịch đối với một khoản tín dụng. Thẩm quyền quyết định của cấp tín dụng của một giám đốc chi nhánh không được vượt quá giới hạn tín dụng của mỗi chi nhánh được phép cấp cho một khách hàng (giới hạn này đã nêu ở mục trên). Về thời hạn cho vay, hiện tại giới hạn cho vay đối với một dự án mà mỗi chi nhánh được phép cho vay là 10 năm. Nếu một khoản vay nào vượt quá thẩm quyền cho vay của chi nhánh thì phải trình lên Hội sở chính. Khi đó khoản vay thuộc thẩm quyền quyết định của Tổng giám đốc.

- Một số quy định về việc cho vay tại MB (thông báo số 501 của tổng giám đốc MB gửi sở giao dịch, các chi nhánh cấp một, các phòng ban tại hội sở):

(1) Quy định về khách hàng của ngân hàng Quân đội:

Các tổ chức cá nhân Việt Nam: trong đó đối tượng tổ chức được hiểu là tất cả các loại hình tổ chức được thành lập theo quy định của pháp luật Việt Nam. Đối tượng cá nhân được hiểu là công dân Việt Nam đủ năng lực hành vi pháp luật và hộ gia đình không bao gồm hình thức doanh nghiệp tư nhân.

Các tổ chức và cá nhân trong nước: trong đó đối tượng tổ chức được hiểu là các hình thức tổ chức được thành lập theo quy định của pháp luật nước ngoài nhưng được phép hoạt động ở Việt Nam. Cá nhân nước ngoài được hiểu là:

Khách hàng được xem xét cho vay vốn tại các chi nhánh và phòng giao dịch của MB phải đáp ứng được điều kiện (1) hoặc (2) ở trên và các điều kiện cơ bản sau: có nhu cầu vay vốn được sử dụng cho mục đích mà pháp luật không cấm; có phương án vay vốn và trả nợ khả thi; có khả năng trả nợ (có năng lực tài chính và có đủ điều kiện, năng lực chứng minh được năng lực trả nợ); thời gian cho vay phù hợp với thời gian khách hàng còn được hoạt động theo quy định của luật pháp Việt Nam và nước ngoài. Ngoài ra khách hàng sẽ được ưu tiên xem xét khi có tài sản đảm bảo cho phương pháp vay vốn của mình.

(2) Quy định về phương án vay vốn, trả nợ:

Các phương án vay vốn để đầu tư, phục vụ sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc để phục vụ đời sống được hiểu là một tập hợp các đề xuất trong đó nêu rõ những nội dung cơ bản là nhu cầu vay vốn, cách thức sử dụng vốn và cách thức trả nợ vay trong một khoản thời gian xác định. Và MB quy định hình thức của các đề xuất này là các công văn, tài liệu, giấy tờ của khách hàng gửi đến các chi nhánh, sở giao dịch của MB đảm bảo đầy đủ các nội dung cần thiết đủ điều kiện để MB ra quyết định cho vay.

(3) Quy định về cơ cấu lại thời hạn trả nợ:

Cơ cấu lại thời hạn trả nợ bao gồm: điều chỉnh kỳ hạn trả nợ và gia hạn nợ vay. Trong đó điều chỉnh kỳ hạn nợ là việc MB chấp thuận thay đổi kỳ hạn trả nợ gốc hoặc và lãi vốn vay trong phạm vi thời hạn cho vay đã thỏa thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng mà kỳ hạn trả nợ cuối cùng không thay đổi. Còn gia hạn nợ là việc MB chấp thuận kéo dài thêm một khoảng thời gian trả nợ vượt quá khoảng thời hạn cho vay đã thỏa thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng.

Tất cả các khoản nợ sau khi được cơ cấu lại đều được hiểu là khoản nợ đã quá hạn và phân loại vào các nhóm nợ phù hợp để tiến hành trích dự phòng rủi ro.

(4) Quy định về chuyển nợ quá hạn:

Đối với các hợp đồng tín dụng ngắn hạn từng lần, khoản nợ vay không trả nợ đúng kỳ hạn theo quy định, được các cán bộ tín dụng đánh giá là không có khả năng trả nợ đúng hạn và không chấp nhận cho cơ cấu thời hạn trả nợ thì số dư nợ gốc của hợp đồng tín dụng đó sẽ được chuyển nợ quá hạn.

Đối với các hợp đồng tín dụng hạn mức, việc chuyển nợ quá hạn thực hiện như sau: khi một khoản vay bị chuyển nợ quá hạn do chậm lãi hay không trả nợ gốc của chính hợp đồng cụ thể thì toàn bộ dư nợ của hợp đồng cụ thể đó sẽ bị chuyển nợ quá hạn. Còn các hợp đồng tín dụng cụ thể khác của hợp đồng tín dụng hạn mức chung không bị chuyển nợ quá hạn.

Đối với các hợp đồng tín dụng trung và dài hạn, có nhiều kì hạn trả nợ gốc và lãi, các hợp đồng tín dụng trả góp hoặc các hợp đồng tín dụng ngắn hạn nhưng cũng có quy định từng kỳ hạn trả nợ cụ thể, khi đến hạn trả nợ của từng kỳ hạn mà khách hàng không trả được phần nợ phải trả, không được cơ cấu lại nợ thì toàn bộ nợ gốc còn lại của khoản tín dụng sẽ chuyển sang nợ quá hạn. Lãi quá hạn áp dụng cho toàn bộ dư nợ gốc. Sau khi thanh toán toàn bộ khoản nợ đến hạn của kỳ đó thì dư nợ gốc quá hạn này vẫn không được chuyển lại nợ trong hạn.

(5) Quy định về thời hạn trả lãi, trả gốc trong hợp đồng tín dụng:

Các cán bộ tín dụng của MB và khách hàng căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư và khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của MB để thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng về thời hạn cho vay, các kỳ hạn trả nợ gốc, kỳ hạn trả nợ lãi tuân theo các quy định sau: với lãi và gốc được quy định trả hàng tháng thì kỳ trả nợ quy định thu từ 25 tháng này đến hết ngày 10 của tháng tiếp theo; với nợ gốc được quy định trả cuối kỳ thì phải quy định cụ thể ngày trả nợ cuối cùng.

(6) Quy định về thẩm quyền quyết định cơ cấu lại thời hạn trả nợ:

Các giám đốc, phó giám đốc chi nhánh cấp 1, sở giao dịch được quyền

đưa ra quyết định cơ cấu lại nợ như sau: tổng thời gian gia hạn nợ dưới 180 ngày, tổng thời gian điều chỉnh kỳ hạn nợ dưới 180 ngày. Tất cả những trường hợp vượt quá thời gian quy định trên đều phải báo cáo cho tổng giám đốc xem xét và quyết định.

Các giám đốc, phó giám đốc chi nhánh cấp 2, trưởng, phó phòng tín dụng tại chi nhánh cấp 1, sở giao dịch không được quyền quyết định cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho khách hàng mà chỉ thực hiện việc thông báo cho khách hàng sau khi được cấp trên phê duyệt.

(7) Quy định về lãi suất áp dụng với việc gia hạn và chuyển nợ quá hạn đối với nợ gốc:

Nợ được gia hạn, nợ được điều chỉnh kỳ hạn trong thời gian dưới 60 ngày: lãi suất tối thiểu là 105% lãi suất đang áp dụng tại thời điểm gia hạn.

Nợ được gia hạn, nợ được điều chỉnh kỳ hạn trong thời gian từ 60 đến 120 ngày: : lãi suất tối thiểu là 110% lãi suất đang áp dụng tại thời điểm gia hạn.

Nợ được gia hạn, nợ được điều chỉnh kỳ hạn trong thời gian từ 120 đến 180 ngày: : lãi suất tối thiểu là 120% lãi suất đang áp dụng tại thời điểm gia hạn.

Nợ được gia hạn, nợ được điều chỉnh kỳ hạn trên 180 ngày: : lãi suất tối thiểu là 150% lãi suất đang áp dụng tại thời điểm gia hạn.

Các trường hợp đặc biệt khác do tổng giám đốc quyết định.

(8) Quy định về phạt chậm trả lãi:

Số nợ lãi phát sinh do không được gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ đều chịu phạt trả chậm. Số tiền phạt trả chậm lãi không đồng nghĩa với số tiền lãi thu được do chuyển nợ quá hạn. Thời gian bắt đầu thu lãi trả chậm là ngày làm việc tiếp theo của kỳ trả lãi theo quy định.

Mức lãi phạt được quy định là: 2% trên tổng số tiền lãi trả chậm đối với các khoản lãi trả chậm dưới 10 ngày; 3% trên tổng số tiền lãi trả chậm đối với các khoản lãi trả chậm từ 10 đến 30 ngày; 5% trên tổng số tiền lãi trả chậm đối với các khoản lãi trả chậm trên 30 ngày.

- Quy định về phân loại nợ của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:

Ngân hàng Quân đội là một trong những ngân hàng hiện nay có hệ thống

phân loại nợ cụ thể và rõ ràng nhất ở nước ta. Theo đúng quy định trong quyết định số 18 năm 2007 của ngân hàng nhà nước, nợ của MB được phân chia thành năm nhóm nợ khác nhau. Tuy nhiên ban lãnh đạo của MB còn phân nhỏ các nhóm nợ đó ra thành những mục nhỏ có rủi ro khác nhau. Cụ thể nhóm 1 được chia thành hai mục nhỏ, các nhóm nợ nhóm 2 gồm 4 mục nhỏ, các khoản nợ nhóm 3 và 4 gồm 5 mục nhỏ và các khoản nợ nhóm 5 được chia thành 7 mục nhỏ. Bên cạnh đó MB cũng đã có được một hệ thống phân chia các khoản tín dụng ngoại bảng đầy đủ theo 5 nhóm khác nhau. Và cũng phải khẳng định rằng hệ thống phân loại nhóm nợ của MB cũng hoàn toàn phù hợp với những quy định của NHNN.

Và trong quá trình phân loại nợ ban điều hành của MB đã đưa ra những lưu ý sau:

Đối với những khoản tín dụng đã điều chỉnh lại kỳ hạn trả nợ bị quá hạn. Sau khi đủ thời gian quy định tối thiểu 6 tháng đối với khoản nợ trung và dài hạn, 3 tháng với khoản nợ ngắn hạn và đáp ứng đủ điều kiện thì khi chuyển về nhóm nợ thấp hơn thì thấp nhất là nhóm 2 mục 2. Và nếu khoản tín dụng đó tiếp tục đủ thời gian thử thách tối thiểu 6 tháng đối với khoản nợ trung và dài hạn, 3 tháng với khoản nợ ngắn hạn thì khoản nợ được chuyển về nhóm 1 mục 2.

Đối với những khoản nợ đã gia hạn nợ bị quá hạn, sau khi đủ thời gian quy định tối thiểu 6 tháng đối với khoản nợ trung và dài hạn, 3 tháng với khoản nợ ngắn hạn và đáp ứng đủ các điều kiện thì chuyển về nhóm nợ thấp hơn nhưng thấp nhất là nhóm 3 mục 2.

Các khoản nợ thuộc nhóm 5 đã cơ cấu lại từ lần thứ 3 trở lên cho dù đã quá hạn hay chưa đều không được chuyển về nhóm nợ thấp hơn kể cả đủ điều kiện thời gian.

Các khoản nợ cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác của tổ chức tín dụng khác mà tổ chức này cam kết chịu toàn bộ trách nhiệm xử lý rủi ro xảy ra mà Ngân hàng Quân đội không chịu bất cứ rủi ro nào thì MB không phải trích lập dự phòng rủi ro nhưng vẫn phải phân loại nợ nhằm đánh giá đúng tình hình tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm phục vụ cho công tác quản lý rủi

ro tín dụng.

Đối với các khoản cho vay hợp vốn MB làm đầu mối, MB phải thực hiện phân loại nợ theo đúng quy định và báo cáo kết quả cho các tổ chức tín dụng cho vay hợp vốn thành viên.

Đối với các khoản cho vay hợp vốn MB là thành viên, MB sẽ thực hiện phân loại theo thông báo của tổ chức tín dụng đầu mối. Trường hợp khách hàng vay hợp vốn có một hoặc một số khoản tín dụng khác tại MB được xếp hạng không cùng nhóm nợ với khoản vay hợp vốn do TCTD đầu mối phân loại, khi đó MB sẽ phân loại cả món nợ cho vay hợp vốn lẫn khoản tín dụng của riêng MB vào cùng nhóm nợ có độ rủi ro cao nhất mà MB hoặc TCTD đầu mối đã phân loại.

- Quy định về dự phòng rủi ro và quy trình trích lập dự phòng:

Dự phòng rủi ro là một vấn đề quan trọng trong quá trình hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng. Nó ảnh hưởng tới mức độ thiệt hại mà ngân hàng phải đối mặt khi rủi ro xảy ra. Nhận định được vấn đề này, ban lãnh đạo của MB đã đưa ra nhận định: “Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của MB không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết”. Và cũng như lúc phân loại nợ, khi trích lập dự phòng rủi ro, MB không chỉ trích lập dự phòng rủi ro với các khoản tín dụng nội bảng mà còn trích lập dự phòng rủi ro với các khoản tín dụng ngoại bảng.

Về đối tượng trích lập dự phòng thì đó là các khoản nợ được xác định từ nhóm 1 đến nhóm 5 và các khoản cam kết ngoại bảng từ nhóm 1 đến 5. Nhưng trong đó cũng ngoại trừ các khoản nợ cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác của tổ chức tín dụng khác mà tổ chức này cam kết chịu toàn bộ trách nhiệm xử lý rủi ro xảy ra mà NH TMCP QĐ không chịu bất cứ rủi ro nào.

Về tỷ lệ trích lập dự phòng, tỷ lệ này đã được quy định tại quyết định 18 của NHNN năm 2007, và quyết định 493 của NHNN năm 2005. Tỷ lệ này gồm tỷ lệ trích lập dự phòng chung 0,75% tổng giá trị các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4, và đối với trích lập dự phòng cụ thể là: 0% với nhóm 1, 5% với nhóm

2, 20% với nhóm 3, 50% với nhóm 4 và 100% với nhóm 5. Riêng đối với các khoản nợ khoan chờ Chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng theo khả năng tài chính của MB, tổng giám đốc có quyền quyết định về thời gian thực hiện và giá trị trích lập của các khoản này.

Số tiền trích lập dự phòng cụ thể tính theo công thức: $R = \max(0, (A - C)) \times r$.

Trong đó: A là giá trị khoản nợ từ nhóm 2 đến 5.

C là giá trị tài sản đảm bảo được xác định để trích lập dự phòng rủi ro.

$C = G \times t$

Về giá trị của tài sản đảm bảo G và tỷ lệ xác định giá trị của tài sản đảm bảo t được quy định theo quyết định 493 năm 2005 và quyết định 18-2007

Tài sản đảm bảo được đưa vào để khấu trừ khi tính số tiền dự phòng cụ thể phải đảm bảo đáp ứng được các điều kiện sau đây của MB: (1) MB có quyền phát mại tài sản đảm bảo theo hợp đồng bảo đảm khi khách hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. (2) Thời gian phát mại tài sản đảm bảo theo dự kiến của MB là không quá một năm đối với tài sản đảm bảo không phải là bất động sản và không quá hai năm đối với tài sản đảm bảo là bất động sản kể từ khi bắt đầu tiến hành việc phát mại tài sản đảm bảo.

- Hội đồng xử lý rủi ro tín dụng:

Đây là cơ quan chuyên xử lý rủi ro tín dụng của MB. Hội đồng này do chủ tịch hội đồng quản trị của MB quyết định thành lập. Hội đồng xử lý rủi ro của MB có nhiệm vụ: xem xét việc phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của quý hiện hành do Tổng giám đốc của MB thực hiện; xem xét báo cáo tình hình theo dõi, sao kê và thực hiện thu hồi nợ với các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng; quyết định việc xử lý rủi ro tín dụng của quý hiện hành và phương án thu hồi nợ trong quý tiếp theo đối với các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng, trong đó phải xác định rõ thời gian và những biện pháp để thu hồi.

Thành viên của Hội đồng xử lý rủi ro bao gồm:

Bảng 2.5***Danh sách thành viên hội đồng xử lý rủi ro của MB***

STT	Thành viên	Chức danh trong hội đồng xử lý rủi ro
1	Chủ tịch hội đồng quản trị	Chủ tịch
2	Tổng giám đốc	Phó chủ tịch
3	Trưởng ban kiểm soát	Thành viên
4	Giám đốc tài chính	Thành viên
5	Trưởng khối khách hàng doanh nghiệp	Thành viên
6	Trưởng khối khách hàng cá nhân	Thành viên
7	Trưởng khối quản lý tín dụng	Thành viên
8	Trưởng phòng kiểm soát nội bộ	Thành viên
9	Thành viên khác do Chủ tịch HĐQT quyết định	Thành viên

(Nguồn: Quyết định số 2230 của TGD NH TMCP Quân đội)

- Quy định về xử lý rủi ro tín dụng và quy trình xử lý rủi ro tín dụng:

Quy trình xử lý rủi ro tín dụng của MB được bắt đầu bằng việc rà soát lại toàn bộ các khoản vay, lựa chọn các đối tượng thuộc phạm vi xử lý, gửi đề xuất lên Lãnh đạo cấp Sở giao dịch, chi nhánh cấp 1. Công việc này do các cán bộ kinh doanh của MB thực hiện trong thời gian 10 ngày đầu tiên của các tháng 3, 6, 9, 12 của năm tài chính.

Cùng thời gian đó, phòng quản lý tín dụng các cấp (sở giao dịch, chi nhánh cấp 1) cũng tiến hành tập hợp số liệu và lập danh sách khách hàng đủ điều kiện xử lý rủi ro tín dụng và toàn bộ hồ sơ khách hàng (bản copy), và gửi các khoản này lên lãnh đạo cấp của mình. Công việc này được thực hiện trong 15 ngày đầu của các tháng 3, 6, 9, 12 của năm tài chính.

Sau đó giám đốc các sở giao dịch và chi nhánh cấp 1 xem xét các đề xuất và hồ sơ khách hàng được các cán bộ kinh doanh và phòng quản lý tín dụng của mình gửi lên. Sau đó các giám đốc này tiến hành ký duyệt các văn bản này rồi gửi lên Hội sở công văn đề nghị xử lý rủi ro tín dụng và hồ sơ khách hàng. Tài

liệu này được gửi về Phòng quản lý tín dụng hội sở chậm nhất ngày 20 của các tháng 3, 6, 9, 12 của năm tài chính.

Phòng quản lý tín dụng của Hội sở sẽ tiến hành kiểm tra đối chiếu sau đó trình lên Tổng giám đốc và Hội đồng xử lý rủi ro các công văn và hồ sơ nhận được. Công việc này được tiến hành trong vòng 2 ngày làm việc kế tiếp.

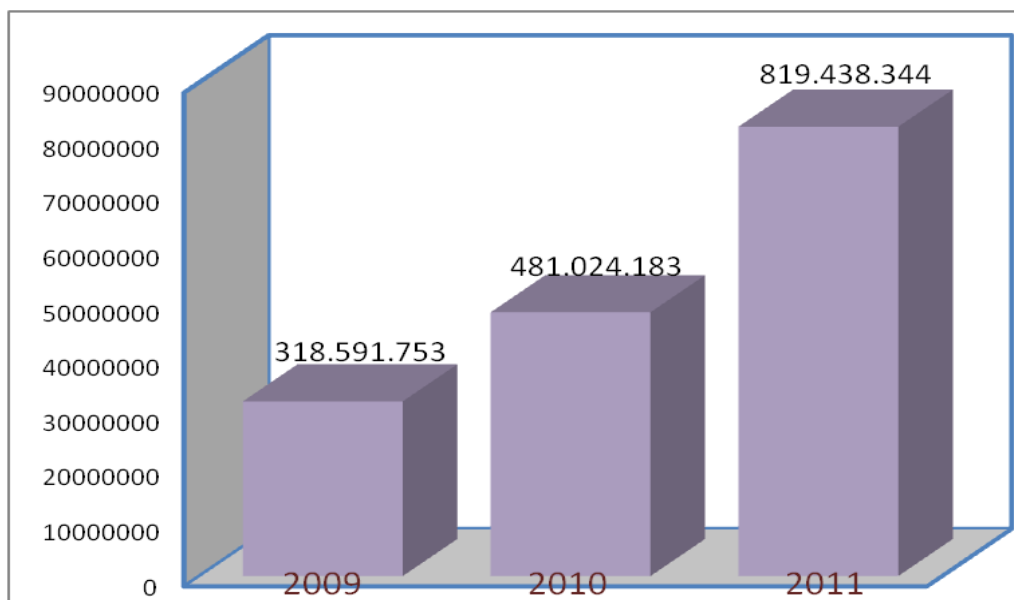
Trong 3 ngày làm việc kế tiếp, hội đồng xử lý rủi ro tiến hành họp và đưa ra những quyết định xử lý rủi ro tín dụng dưới dạng biên bản họp xử lý rủi ro. Sau đó Tổng giám đốc MB sẽ tiến hành phê duyệt biên bản này trong ngày làm việc kế tiếp.

Cuối cùng các chi nhánh cấp 1, sở giao dịch sẽ tiến hành xử lý rủi ro theo đúng quy định dưới sự chỉ đạo của các giám đốc các cấp. Đồng thời bộ phận kế toán các cấp cũng tiến hành hạch toán theo quy định. Việc này được thực hiện từ ngày 26 đến 30 các tháng 3, 6, 9, 12 của năm tài chính.

Biểu đồ 2.6

Dư nợ tín dụng của MB Bắc Hải

(Đơn vị tính: Triệu đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh MB Bắc Hải 2009-2011)

Như đã phân tích ở trên năm 2010 là năm mà nền kinh tế nước ta phát triển mạnh mẽ. Các doanh nghiệp trong thời gian này tích cực đầu tư sản xuất chính

vì vậy mà trong thời gian này nhu cầu tín dụng của nền kinh tế rất lớn kéo theo dư nợ tín dụng của hầu hết các ngân hàng thương mại đều tăng mạnh trong đó có ngân hàng MB nói chung và chi nhánh Bắc Hải nói riêng. Chính vì vậy mà trong năm 2010 dư nợ tín dụng của chi nhánh Bắc Hải đã tăng 66,23% từ 318.591.753 triệu đồng lên 481.024.183 triệu đồng.

Phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế

Bảng 2.7

Bảng phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2010	2011
Cho vay doanh nghiệp	305.848.083	454.567.853	753.883.276
%	96%	94,5%	92%
Cho vay cá nhân	12.743.670	26.456.330	65.555.067
%	4%	5,5%	8%
Tổng	318.591.753	481.024.183	819.438.344

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Qua bảng ta nhận thấy cơ cấu cho vay của chi nhánh đang dần dịch chuyển theo hướng tăng dần tỷ trọng các khoản vay của các cá nhân. Điều đó cho thấy chi nhánh đang bắt đầu quan tâm hơn đến các khoản cho vay nhỏ của các cá nhân. Đối với một chi nhánh mới thành lập như MB Bắc Hải, các khoản vay nhỏ này đóng một vai trò quan trọng trong quá trình mở rộng tín dụng của chi nhánh. Đánh giá được vai trò của các khoản vay cá nhân này, chi nhánh MB Bắc Hải đã có những chính khuyến khích phát triển thị trường bán lẻ này, như lãi suất hấp dẫn, hay như đối với các khoản vay tiêu dùng với những tài sản lớn như mua nhà, ô tô khách hàng có thể dùng chính tài sản đó làm tài sản thế chấp... Nhờ những chính sách đó mà tỷ trọng các khoản vay cá nhân trong tổng dư nợ cho vay của chi nhánh đã được cải thiện đáng kể trong các năm qua, tỷ trọng này sau 2 năm từ 2009 đến 2011 đã tăng lên từ 4% đến 8%. Bên cạnh đó chi nhánh cũng vẫn quan tâm, chú trọng phát triển các khoản cho vay doanh

nghiệp. Cũng như các ngân hàng khác, với MB Bắc Hải các khoản cho vay doanh nghiệp vẫn là nơi đem lại nguồn thu chính cho chi nhánh, do đó nó vẫn chiếm một tỷ trọng rất lớn trong tổng số dư nợ cho vay của chi nhánh. Vẫn đạt mức 92% trong năm 2011 mặc dù đã có xu hướng giảm trong thời gian qua.

Phân loại tín dụng theo kỳ hạn

Bảng 2.8

Bảng phân loại tín dụng theo kỳ hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2010	2011
1. Cho vay ngắn hạn	197.431.309	335.610.572	637.686.919
%	61,97%	69,77%	77,82%
2. Cho vay trung hạn	121.160.443	145.413.610.	181.751.424
%	38,03%	30,23%	22,18%
Tổng	318.591.753	481.024.183	819.438.344

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Ta có thể nhận thấy tỷ trọng cho vay ngắn hạn và trung hạn của chi nhánh trong những năm qua khá đều nhau, không có thay đổi đáng kể trong những năm vừa qua. Tỷ trọng này luôn đạt một mức khá ổn định trong khoảng thời gian vừa qua. Điều đó cho thấy chi nhánh đang cố gắng duy trì một tỷ lệ hợp lý trong các món cho vay của mình, nhằm đảm bảo một mức dư nợ ổn định phù hợp với cơ cấu huy động vốn của chi nhánh.

Bên cạnh đó chúng ta cũng nhận thấy một điều đó là hiện tại các khoản vay của chi nhánh đều là ngắn hạn và trung hạn, hoàn toàn không có một khoản vay dài hạn nào. Điều này cũng hoàn toàn dễ hiểu, bởi vì chi nhánh mới được thành lập trong thời gian gần đây. Khi tách ra từ chi nhánh Hải Phòng, toàn bộ các khoản vay dài hạn của chi nhánh đều được chuyển về cho chi nhánh MB Hải Phòng quản lý. Và từ khi chi nhánh thành lập đến nay, ngoài những khách hàng quen của một số cán bộ tín dụng của chi nhánh chuyển từ chi nhánh Hải Phòng sang theo với những khoản cho vay trung hạn, trong thời gian đầu chi nhánh chỉ

cho vay được những khoản vay có kỳ hạn trong vòng 2 năm trở lại tức là những khoản vay ngắn hoặc trung hạn. Sau đó, chính là cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới đang diễn ra. Trước cuộc khủng hoảng đó ban lãnh đạo chi nhánh quyết định vẫn tiếp tục mở rộng tín dụng, tuy nhiên để đảm bảo an toàn cho chi nhánh, tránh các rủi ro có thể xảy ra, chi nhánh đã chỉ tiến hành cho vay với các khoản tín dụng có thời hạn không quá 2 năm. Đó chính là nguyên nhân chi nhánh không có khoản vay dài hạn nào trong thời gian qua.

Tuy nhiên tình hình này đã thay đổi trong khoảng thời gian quý đầu năm 2009. Trong thời gian này với gói kích cầu của chính phủ: hỗ trợ 4% lãi vay một năm, và cạnh đó là việc nhận định nền kinh tế đã bắt đầu có dấu hiệu sẽ phục hồi trong thời gian tới, chi nhánh đã bắt đầu có những khoản cho vay dài hạn đầu tiên nhằm hưởng ứng chính sách của Chính phủ và mở rộng hoạt động tín dụng của chi nhánh.

Phân loại tín dụng theo chất lượng

Bảng 2.9

Bảng phân loại tín dụng theo chất lượng

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2011	2012
Nợ đủ tiêu chuẩn	296.811.303	451.720.462	713.134.721
%	93,16%	93,28%	86,62%
Nợ không đủ tiêu chuẩn	21.780.450	32.554.196	110.114.182
%	6,84%	6,72%	13,38%
Tổng	318.591.753	481.024.18	819.438.344

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Qua bảng trên ta nhận thấy, tỷ lệ nợ không đủ tiêu chuẩn của chi nhánh trong khoảng thời gian vừa qua đều đạt mức quá cao. Trong năm 2009 tỷ lệ này đã đạt mức 6,84%, và sang hai năm tiếp nó lần lượt tăng lên đến mức 6,72% và 13,38% là mức cao so với chính các chi nhánh khác của ngân hàng cổ phần Quân đội. Chính vì vậy trong năm 2011 vừa rồi chi nhánh chỉ được xếp hạng C

về rủi ro trong hệ thống xếp hạng rủi ro nội bộ của MB.

2.2.2-Đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải

Như đã phân nói ở trên trong năm 2011, chi nhánh chỉ được xếp hạng C trong hệ thống xếp hạng rủi ro nội bộ của MB. Điều đó cho thấy thực trạng hoạt động tín dụng của chi nhánh còn ẩn chứa khá nhiều rủi ro. Tình hình rủi ro của chi nhánh được thể hiện khá rõ nét qua bảng sau:

Bảng 2.10

Bảng phân loại dư nợ cho vay theo mức độ rủi ro tại MB Bắc Hải

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2010	2011
Nợ đủ tiêu chuẩn	296.811.303	451.720.462	713.134.721
% trên tổng dư nợ	93,16%	93,28%	86,62%
Nợ cần chú ý	17.772.096	25.051.118	98.293.622
% trên tổng dư nợ	5,58%	5,17%	11,94%
Nợ dưới tiêu chuẩn	1.158.354	3.804.179	5.600.560
% trên tổng dư nợ	0,36%	0,79%	0,68%
Nợ nghi ngờ	1.350.000	2.402.753	2.860.000
% trên tổng dư nợ	0,42%	0,50%	0,35%
Nợ có khả năng mất vốn	1.500.000	1.296.142	3.360.000
% trên tổng dư nợ	0,47%	0,27%	0,40%
Tổng	318.591.753	481.024.183	819.438.344

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Nhìn trên bảng ta nhận thấy tỷ trọng nợ không đủ tiêu chuẩn của chi nhánh trong hai năm vừa qua tăng chủ yếu là do sự tăng lên của nợ cần chú ý (nhóm 2). Tỷ trọng nhóm nợ này của chi nhánh trong năm vừa qua lần lượt tăng 6.77% trong khi toàn bộ các khoản nợ từ nhóm ba đến nhóm năm của chi nhánh trong năm vừa qua đều có xu hướng giảm so với năm trước.

Các nhóm nợ từ dưới tiêu chuẩn và nợ nghi ngờ của chi nhánh trong thời

gian vừa qua khá ổn định. Mặc dù tỷ trọng của chúng có xu hướng tăng lên nhưng đều tăng lên không đáng kể, đến năm 2011 tỷ trọng của nợ dưới tiêu chuẩn cũng chỉ lên tới 0,68% tổng dư nợ, còn tỷ trọng nợ nghi ngờ của chi nhánh cũng chỉ tăng lên đến 0,35%.

Đặc biệt, tỷ trọng nợ có khả năng mất vốn của chi nhánh trong những năm qua lại có xu hướng giảm. Năm 2009 tỷ trọng này là 0,47%, sang năm 2007 chỉ còn 0,27% và 0,4% trong năm 2011. Điều đó cho thấy chi nhánh đang rất nỗ lực trong việc thu hồi những khoản nợ quá hạn của mình, đặc biệt là những khoản nợ có khả năng mất vốn. Mặc dù nỗ lực của chi nhánh vẫn chưa đạt kết quả cao nhưng vẫn thu được những dấu hiệu khả quan.

Để tìm hiểu rõ hơn tình hình rủi ro tín dụng tại chi nhánh chúng ta sẽ xem xét tới bảng phân loại nợ không đủ tiêu chuẩn theo thời hạn.

Bảng 2.11

Bảng phân loại nợ không đủ tiêu chuẩn theo thời hạn của MB Bắc Hải

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2010	2011
Ngắn hạn			
- Nợ cần chú ý	12.191.646	19.191.646	92.727.123
- Nợ xấu	4.008.354	4.252.602	8.010.000
*Nợ dưới tiêu chuẩn	1.158.354	2.553.706	4.500.000
*Nợ nghi ngờ	1.350.000	402.753	1.500.000
*Nợ có khả năng mất vốn	1.500.000	1.296.142	2.010.000
Trung hạn			
Nợ cần chú ý	5.580.450	5.859.472	5.566.498

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Ta nhận thấy phần lớn các khoản nợ không đạt chuẩn của MB Bắc Hải chủ yếu là các khoản nợ ngắn hạn. Trong năm 2009, nợ không đạt chuẩn ngắn hạn của chi nhánh là 12.191.646 triệu đồng chiếm 56% tổng số nợ không đạt chuẩn của chi nhánh. Năm 2010 con số này là 19.191.646 triệu đồng chiếm

65,50% của tổng số nợ không đạt chuẩn của chi nhánh. Sang năm 2011, nợ không đạt chuẩn ngắn hạn lên tới 92.727.123 triệu đồng, chiếm 87,23% tổng số nợ không đạt chuẩn của chi nhánh. Điều đó cho thấy cơ cấu nợ không đạt chuẩn của chi nhánh đang có xu hướng tăng do sự bất ổn định của nền kinh tế và các Doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, chúng ta cũng cần chú ý đến việc nợ không đạt tiêu chuẩn trung hạn của chi nhánh chỉ có một loại duy nhất đó là nợ cần chú ý, đồng thời nợ ngắn hạn không đạt chuẩn của chi nhánh cũng chủ yếu là nợ cần chú ý. Điều này cho thấy mức nợ không đạt chuẩn của chi nhánh tuy cao nhưng cũng chưa thực sự nguy hiểm đối với hoạt động của chi nhánh.

Phân loại nợ không đạt chuẩn theo đối tượng vay:

Bảng 2.12

Bảng phân loại nợ dưới tiêu chuẩn theo đối tượng vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	2009	2010	2011
Dư nợ không đạt chuẩn của cá nhân	7.259.424	11.135.413	44.647.521
Dư nợ không đạt chuẩn của KHDN	14.521.026	18.168.306	61.656.100
Tổng	21.780.450	29.303.720	106.303.622

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải 2009-2011)

Nhìn trên bảng trên ta có thể nhận thấy dư nợ không đạt chuẩn của chi nhánh trong thời gian qua phần lớn là từ các khách hàng doanh nghiệp trong năm 2009 nó đã chiếm tới 66,67% tổng số dư nợ không đạt chuẩn của chi nhánh. Nhưng trong năm 2010 và năm 2011 cơ cấu này đã dịch chuyển dần sang tăng tỷ trọng dư nợ không đạt chuẩn của cá nhân và giảm của KHDN.

2.3. Đánh giá công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại MB Bắc Hải

2.3.1 Những kết quả đạt được trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng MB Bắc Hải

Mặc dù còn nhiều yếu kém tồn tại nhưng chi nhánh cũng đã có được những thành quả nhất định. Đầu tiên là trong công tác thẩm định. Các cán bộ tín dụng của chi nhánh đã chủ động được trong công tác thẩm định trước khi cho vay theo đúng những quy trình mà ban lãnh đạo MB đã đặt ra. Bên cạnh công tác thẩm định, cán bộ tín dụng của chi nhánh cũng đã thực hiện phân loại được khách hàng và có những chính sách phù hợp với từng loại khách hàng nhằm hạn chế rủi ro và thu hút khách hàng.

Các cán bộ tín dụng của chi nhánh cũng thể hiện sự năng động của tuổi trẻ khi đã chủ động tìm tới những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả trên địa bàn Hải Phòng, nhằm giới thiệu về những sản phẩm của chi nhánh. Và họ cũng đã ký được không ít hợp đồng tín dụng với những doanh nghiệp này.

Đối với những khoản vay với các doanh nghiệp chi nhánh cũng chủ yếu cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh vay. Chi nhánh chủ trương hạn chế cho vay với các doanh nghiệp nhà nước qui mô nhỏ, làm ăn kém hiệu quả.

Và thành công lớn nhất trong công tác hạn chế rủi ro của chi nhánh chính là việc thu hồi nợ quá hạn. Đồng thời như phân tích ở trên chúng ta cũng thấy chi nhánh cũng bắt đầu có thành công trong việc hạn chế các khoản nợ quá hạn của chi nhánh. Tuy nhiên với quy định một phần của khoản nợ quá hạn thì toàn bộ khoản nợ đó sẽ được chuyển sang nợ nhóm dưới nên tuy các khoản nợ quá hạn có giảm nhưng nợ không đạt chuẩn của chi nhánh vẫn có xu hướng tăng lên.

2.3.2 Những hạn chế và thiếu sót

Việc quản lý rủi ro của chi nhánh được phân tách cho 2 phòng thực hiện đó là Phòng quan hệ khách hàng và Phòng quản lý tín dụng thực tế chỉ đạt về hình thức, nặng về thủ tục giấy tờ chứ chưa đáp ứng được yêu cầu về bản chất. Xét về mặt cơ cấu tổ chức bộ máy, mặc dù Phòng Quản lý tín dụng có ý kiến độc lập trong cấp tín dụng nhưng vẫn thuộc sự quản lý của Ban Giám đốc, vẫn chịu sự điều hành và hưởng các lợi ích từ hoạt động của Chi nhánh, do đó không

thể đảm bảo thẩm quyền và sự khách quan về các phân tích, nhận định về các khoản vay.

Chưa phân định rõ trách nhiệm pháp lý của các Phòng tham gia trong hoạt động cấp tín dụng mà trong điều kiện vấn đề hình sự hóa các quan hệ kinh tế vẫn còn tồn tại đã dẫn đến tâm lý e ngại của các cán bộ có liên quan. Phòng Quan hệ khách hàng chỉ đưa ra các đề xuất về cấp tín dụng và thu thập thông tin đưa ra thẩm định sơ bộ về khách hàng còn Phòng Quản lý tín dụng phải có ý kiến đồng ý hay không đồng ý về khoản vay. Tuy nhiên Phòng quản lý tín dụng thường không tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, một công việc rất quan trọng khi thẩm định tín dụng, mà chỉ sử dụng những thông tin do phòng quan hệ khách hàng cung cấp trong khi khả năng thu thập thông tin rất khó khăn nên đã xuất hiện tâm lý e ngại quá mức trong thẩm định.

Cơ chế thông tin giữa các Phòng trong hoạt động cấp tín dụng chưa đảm bảo tính liên tục và toàn diện. Sự liên kết giữa các Phòng không chặt chẽ, thiếu kết nối và không phân định rõ trách nhiệm nên khả năng phát hiện, ngăn ngừa rủi ro không cao.

Để thực hiện cấp tín dụng một cách chủ động, có sự nghiên cứu kỹ càng, lựa chọn những thị trường mục tiêu phù hợp với đặc thù của ngân hàng và ít rủi ro, cần phải xây dựng chiến lược, kế hoạch tín dụng và định hướng thị trường, khách hàng mục tiêu. Tuy nhiên hiện nay chi nhánh Bắc Hải vẫn chưa xây dựng được một chiến lược rõ ràng cũng như định hình sự lựa chọn về phân khúc thị trường nhất định cho từng khu vực trên địa bàn hoạt động của mình. Chính vì vậy hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh còn mang tính thụ động nên khả năng phòng ngừa và hạn chế rủi ro không đảm bảo.

Mặc dù đã chủ động trong công tác thẩm định của mình nhưng đôi khi chi nhánh vẫn phải cấp tín dụng theo kiểu được chỉ định của cấp phê duyệt từ trên xuống mà thiếu đi sự phân tích, thẩm định tín dụng của cán bộ quản lý khoản vay. Việc cấp tín dụng cho những khoản vay đó mang tính cảm tính, không dựa vào quá trình thu thập thông tin, phân tích và xử lý thiếu thận trọng và chính xác.

2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế thiếu sót

Về phía khách hàng.

- Một số hộ cá thể và cá nhân có kiến thức kinh doanh và thị trường còn nhiều hạn chế, vì vậy khả năng chống đỡ với những yếu tố biến động có tính chất bất lợi và hết sức khó khăn. Mặt khác nhiều cá nhân còn chưa nhận thức đúng đắn về việc sử dụng nguồn vốn tín dụng ngân hàng, có không ít cá nhân sử dụng sai mục đích, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

- Lợi dụng điểm yếu của NHTM, nhiều khách hàng đã tìm cách lừa đảo để được vay vốn. Họ lập phương án sản xuất kinh doanh giả, giấy tờ thể chấp cầm cố giả mạo, hoặc đi vay ở nhiều ngân hàng với cùng bộ hồ sơ.

- Sử dụng sai mục đích so với hợp đồng tín dụng khiến cho nguồn trả nợ trở nên bấp bênh. Vì vậy, khi khách hàng đã sử dụng vốn sai mục đích, việc thanh toán gốc và lãi đúng hạn rất khó xảy ra, rủi ro tín dụng xuất hiện.

Về phía ngân hàng.

- Ngân hàng đưa ra chính sách tín dụng không phù hợp với nền kinh tế và thể lệ cho vay còn sơ hở để khách hàng lợi dụng chiếm đoạt vốn của ngân hàng.

- Do cán bộ ngân hàng chưa chấp hành đúng quy định cho vay như không đánh giá đầy đủ chính xác khách hàng trước khi cho vay; cho vay không; thiếu tài sản bảo đảm; cho vay vượt tỷ lệ an toàn; quyết định cho vay thiếu thông tin xác thực. Đồng thời cán bộ ngân hàng không kiểm tra, giám sát chặt chẽ về tình hình sử dụng vốn vay của ngân hàng.

- Do trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng còn yếu nên việc đánh giá các dự án, hồ sơ xin vay còn chưa tốt, còn xảy ra tình trạng dự án thiếu tính khả thi mà vẫn cho vay.

- Ngân hàng đôi khi quá chú trọng về lợi nhuận, đặt những khoản vay có lợi nhuận cao hơn những khoản vay lành mạnh.

- Do áp lực cạnh tranh với các ngân hàng khác.

- Do tình trạng tham nhũng, gian lận tiêu cực diễn ra trong nội bộ một số cán bộ ngân hàng.

Nguyên nhân khác.

- Do môi trường pháp lý thiếu đồng bộ, sơ hở dẫn tới không kiểm soát được các hiện tượng lừa đảo trong việc sử dụng vốn của khách hàng.

- Do sự biến động chính trị – xã hội trong và ngoài nước gây khó khăn cho doanh nghiệp dẫn tới rủi ro cho ngân hàng.

- Ngân hàng không theo kịp đà phát triển của xã hội, nhất là sự bất cập trong trình độ chuyên môn cũng như công nghệ ngân hàng.

- Do sự biến động của kinh tế như suy thoái kinh tế, biến động tỷ giá, lạm phát gia tăng ảnh hưởng tới doanh nghiệp cũng như ngân hàng.

- Các nguyên nhân bất khả kháng như: Thiên tai, bão lụt, hạn hán, dịch bệnh.

CHƯƠNG III

CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH BẮC HẢI

3.1-Định hướng hoạt động của chi nhánh MB Bắc Hải trong thời gian tới

3.1.1-Định hướng chung

Định hướng phát triển kinh doanh trong hoạt động tín dụng là một phần của định hướng chiến lược kinh doanh chung của toàn Chi nhánh. Định hướng hoạt động tín dụng được ban hành trong từng giai đoạn trên cơ sở chiến lược kinh doanh chung của Chi nhánh và định hướng chung của hội sở, nó được thể hiện bằng các mục tiêu cụ thể cho phù hợp với tình hình thị trường và tình hình hoạt động thực tế của Chi nhánh.

- *Định hướng phát triển kinh doanh trong thời gian tới*

Môi trường hoạt động năm 2012 sẽ tiếp tục biến động theo chiều hướng rất phức tạp, tạo ra cả cơ hội và thách thức cho các ngân hàng. Trên thế giới, kinh tế thế giới tiếp tục suy thoái diện rộng, kéo theo thâm hụt thanh khoản toàn cầu, ảnh hưởng xấu đến xuất khẩu của Việt Nam, gây khó khăn cho việc huy động vốn từ nước ngoài, đồng thời đưa giá vàng vào xu thế tăng. Trong nước, các biện pháp đảm bảo tăng trưởng và kiểm chế lạm phát sẽ làm hoạt động kinh doanh ngân hàng chịu nhiều sức ép và khó khăn. Tuy nhiên với những gói kích cầu của chính phủ trong thời gian đầu năm 2011 vừa qua, đặc biệt là gói kích cầu hỗ trợ lãi suất trong những tháng đầu năm 2012 cũng tạo ra cơ hội cho các ngân hàng nói chung và chi nhánh MB Bắc Hải nói riêng. Trong năm 2012, MB Bắc Hải sẽ thực hiện chiến lược kinh doanh xoay quanh các mục tiêu: tăng trưởng nhanh và bền vững, kiểm soát rủi ro tốt để đảm bảo an toàn, duy trì cấu trúc tài chính lành mạnh.

Trước tình hình đó, chi nhánh cũng đặt ra mục tiêu tăng cường hoạt động của mình, trong thời gian tới khoảng cuối năm 2012 hoặc sang đầu năm 2013 sẽ mở rộng hoạt động của mình bằng cách mở ra rộng thêm các phòng giao dịch.

- *Định hướng phát triển hoạt động tín dụng trong thời gian tới*

Đẩy mạnh cho vay đối với các Doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các Doanh nghiệp vừa và nhỏ, đẩy mạnh bán lẻ đối với tư nhân cá thể, hộ gia đình, các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu đô thị, khu chung cư và khu dân cư... Đồng thời điều chỉnh cơ cấu tín dụng hợp lý, nâng cao chất lượng tín dụng, đo lường và quản trị được rủi ro trong hoạt động tín dụng nhằm giảm tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ và không vượt quy định của Ngân hàng Nhà nước. Mục tiêu của chi nhánh trong năm 2012 là tăng trưởng dư nợ tín dụng lên khoảng 30% duy trì tốc độ tăng trưởng trong những năm gần đây. Tuy nhiên trong khoảng thời gian đầu năm vừa qua chi nhánh đã đạt được mục tiêu này và dự định đến tháng sáu sắp tới sẽ đưa ra mục tiêu mới cho hoạt động của nửa cuối năm 2012.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng là mục tiêu hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ và quy trình cung cấp các sản phẩm dịch vụ hiện có thông qua việc tăng cường ứng dụng và khai thác công nghệ thông tin nhằm đơn giản hóa thủ tục xử lý công việc, từ đó đáp ứng một cách nhanh nhất yêu cầu của khách hàng mà vẫn hạn chế được tối đa rủi ro tín dụng.

Đồng thời chi nhánh cũng sẽ tăng cường đào tạo nhân viên tín dụng và các cá nhân khác cùng tham gia trong hoạt động cung cấp dịch vụ để bồi dưỡng kỹ năng tiếp thị, bán hàng, các kiến thức liên quan đến các sản phẩm/dịch vụ hiện có và các sản phẩm/dịch vụ mới. Tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý trung gian nhằm nâng cấp các kỹ năng lập kế hoạch phát triển kinh doanh, đánh giá và phân tích cạnh tranh, quản trị rủi ro và quản trị nhân sự.

3.1.2-Mục tiêu cụ thể

Thứ nhất: Thực hiện cơ cấu lại khách hàng, phát triển hoạt động tín dụng hướng vào các doanh nghiệp đóng tàu có quy mô vừa, lớn, có kinh nghiệm. Với lợi thế vị trí là thành phố Cảng, Chi nhánh Bắc Hải từ khi còn chưa được nâng cấp đã tạo dựng được một số mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp đóng tàu. 1/5 giá trị các hợp đồng của ngân hàng với khách hàng doanh nghiệp thuộc về các hợp đồng với các doanh nghiệp đóng tàu. Tuy nhiên, số lượng hợp đồng ngân hàng ký kết được với các doanh nghiệp đóng tàu vẫn chưa phản ánh đủ tiềm

năng của thị trường này. Ngân hàng vẫn chưa xây dựng được mối quan hệ với các Doanh nghiệp đóng tàu lớn, một số doanh nghiệp đóng tàu trên địa bàn thành phố vẫn chưa lựa chọn được ngân hàng để đặt mối quan hệ lâu dài. Do vậy, việc phát triển hoạt động tín dụng hướng vào các doanh nghiệp đóng tàu có quy mô vừa, lớn là một trong những định hướng quan trọng của Chi nhánh giai đoạn 2012- 2015.

Thứ hai: Cung cấp các sản phẩm cho vay, bảo lãnh cho các doanh nghiệp xây lắp. Duy trì tốc độ tăng trưởng tín dụng tối thiểu đạt 30%. Trước hết, có thể khẳng định các doanh nghiệp xây lắp cũng là một trong những đối tượng khách hàng tiềm năng của Chi nhánh. Với nhu cầu vốn lớn, nhu cầu bảo lãnh cao và hầu như trong tất cả các giai đoạn của quá trình xây lắp, các doanh nghiệp xây lắp luôn là đối tượng hướng đến của các ngân hàng. Đối với chi nhánh Bắc Hải, xác định nhu cầu xây dựng ngày càng cao của thành phố Hải Phòng, và với đích đến gần nhất là công trình quốc lộ 5B, đoạn công trình thuộc địa phận thành phố, Chi nhánh đã ra đặt mục tiêu mở rộng, phát triển cho vay, bảo lãnh với các doanh nghiệp xây lắp.

Thứ ba: Tập trung phát triển và cung cấp các dịch vụ trọn gói cho khách hàng doanh nghiệp như tiền gửi, ngoại tệ, tín dụng, dịch vụ trả lương, ATM..., đẩy mạnh thực hiện các dịch vụ ngân hàng điện tử nhằm phục vụ cho khách hàng 24/24, từ đó giảm chi phí tổn kém và lãng phí sức lao động.

Thứ tư: Kiểm soát và nâng cao hiệu quả công tác quản lý và thu hồi nợ xấu, duy trì tỷ lệ nợ xấu dưới 2% tổng dư nợ.

Thứ năm: Tăng cường công tác quản lý và chăm sóc khách hàng, hướng tới khách hàng. Không ngừng củng cố và nâng cao hình ảnh thương hiệu Ngân hàng Quân đội nói chung và Chi nhánh Bắc Hải nói riêng trên địa bàn Hải Phòng và các tỉnh lân cận.

3.2-Một số biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của chi nhánh MB Bắc Hải

3.2.1-Xử lý nợ tồn đọng nhằm xử lý và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng

-Các khoản nợ quá hạn của Ngân hàng MB Bắc Hải hiện nay là do sự tồn

động của những năm trước còn lại, đó là hậu quả của những chính sách tín dụng xa vời, không hiệu quả, do ảnh hưởng của biến động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực năm 2011, do ảnh hưởng của sự tàn dư của chế độ bao cấp lạc hậu. Những khoản nợ này trở thành gánh nặng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Hiện nay, Ngân hàng MB Bắc Hải đang thực hiện đề án tái cơ cấu lại ngân hàng, trong đó có cả việc tái cơ cấu lại tình hình tài chính. Trong đó, công tác giải quyết các khoản nợ khó đòi chiếm vị trí rất quan trọng, đòi hỏi Ngân hàng MB Bắc Hải phải rà soát lại tình hình nợ quá hạn, có sự phân loại theo ngành nghề, theo kỳ hạn, theo địa bàn... đồng thời phân tích, phán đoán và đề ra những biện pháp xử lý và hạn chế rủi ro.

- Đối với nợ quá hạn có khả năng thu hồi: cán bộ tín dụng đã bám sát các doanh nghiệp có nợ quá hạn, theo dõi tình hình sản xuất kinh doanh, nắm chắc sự vận động của dòng vốn tín dụng, cố vấn cho doanh nghiệp tìm biện pháp đẩy mạnh quá trình lưu thông hàng hóa và vốn lưu động, đổi mới trang thiết bị sản xuất, tạo cơ hội cho doanh nghiệp giải phóng vốn nhanh để trả nợ cho ngân hàng.

- Đối với nợ quá hạn do nguyên nhân khách quan và của các doanh nghiệp đã giải thể hoặc phá sản. Chi nhánh MB Bắc Hải đã thực hiện quyết định số 488/2000 QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN, đó là sử dụng quỹ sự phòng rủi ro đã được trích lập để xoá nợ, trong năm 2011, Chi nhánh đã xoá được gần 25 tỷ đồng nợ xấu bằng quỹ dự phòng rủi ro.

- Đối với những tài sản xiết nợ, Chi nhánh MB Bắc Hải đã tổ chức việc tiếp nhận, bảo quản hoặc phát mại tài sản nhằm bù đắp một phần thiệt hại do không thu hồi được nợ.

3.2.2-Đa dạng hóa danh mục đầu tư tín dụng nhằm phòng ngừa rủi ro tín dụng

** Đa dạng hoá các loại hình dịch vụ.*

Hoạt động của NHTM là kinh doanh đa năng nhưng hoạt động của chi nhánh MB Bắc Hải chủ yếu vẫn là hoạt động tín dụng. Mà tín dụng gặp rất nhiều rủi ro. Vì vậy chi nhánh nên đa dạng hoá các hoạt động nghiệp vụ như:

Thực hiện liên doanh, liên kết, thực hiện tín dụng thuê mua, bảo lãnh hay đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng.

** Cho vay đồng tài trợ.*

Đây là hình thức cho vay trong trường hợp nhu cầu về vốn của khách hàng quá lớn mà một mình chi nhánh không thể đảm đương được hoặc do chi nhánh chủ động phân tán rủi ro tín dụng. Theo đó, mọi vấn đề mức góp vốn, quyền hạn, trách nhiệm, lợi nhuận, tổn thất đều được chia sẻ cho nhiều bên tham gia đồng tài trợ. Như vậy gánh nặng khi cho vay của chi nhánh sẽ được giảm bớt do việc giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng sẽ được các bên đồng tài trợ chịu trách nhiệm.

** Lập quỹ dự phòng rủi ro.*

Đây là biện pháp mà chi nhánh trích, được phép ghi vào để lập quỹ dự phòng rủi ro theo tỷ lệ quy định, trên cơ sở đánh giá mức độ rủi ro đối với từng loại cho vay để trang trải một phần hoặc toàn bộ các khoản tổn thất.

3.2.3-Chú trọng phát triển nguồn lực nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng.

Có thể nói công tác tín dụng là công việc phức tạp nhất trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong đó vai trò của các cán bộ tín dụng là rất lớn. Họ chính là người đưa ra các bản báo cáo tín dụng thể hiện sự đánh giá chủ quan của mình về năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh và khả năng thanh toán nợ của khách hàng, từ đó đưa ra những quyết định tín dụng dựa trên các tiêu chuẩn của chi nhánh đặt ra và việc xem xét phân tích một cách kỹ lưỡng. Công việc này đòi hỏi phải có những cán bộ có trình độ và năng lực, am hiểu thông thạo nghiệp vụ. Chính vì vậy, việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng là một giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế rủi ro tín dụng của chi nhánh.

Đầu tiên chi nhánh nên tăng cường và giữ chân đội ngũ cán bộ tín dụng nói riêng và đội ngũ nhân viên giỏi chuyên môn nói chung. Để làm được điều đó chi nhánh cần hoàn thiện công tác tuyển dụng, đào tạo và chuyên môn hóa đội ngũ cán bộ tín dụng của mình:

- Về công tác tuyển dụng: Kinh doanh ngân hàng là một loại hình kinh doanh đặc biệt, tính rủi ro trong kinh doanh ngân hàng là rất cao nên yêu cầu nhân viên phải có trình độ chuyên môn cao và phải được đào tạo một cách chuyên nghiệp. Có như vậy mới có thể hạn chế được rủi ro có thể xảy ra với ngân hàng. Để có thể tuyển được những nhân viên đạt yêu cầu trên chi nhánh nên kết hợp các biện pháp tuyển dụng sau:

- Đầu tiên là cách thức tuyển dụng rộng rãi. Cách thức này có ưu điểm là có thể lựa chọn được người thích hợp với vị trí đang thiếu trong rất nhiều đơn xin việc; tuy nhiên nó cũng có khuyết điểm là để có được người phù hợp chi nhánh phải trải qua quá trình sàng lọc kỹ càng. Và quá trình đó cũng phải bỏ ra không ít chi phí. Cho nên Ngân hàng có thể sử dụng thêm những cách thức khác khi có nhu cầu tuyển dụng để có thể hạn chế được chi phí tuyển dụng mà vẫn có được những nhân viên tốt.

- Cách tuyển dụng tiếp theo là tuyển dụng những cán bộ tín dụng đã khẳng định được khả năng của mình tại các tổ chức tín dụng khác. Để có thể có được thông tin về những nhân viên này, chi nhánh có thể tìm hiểu thông qua các khách hàng của chi nhánh, trong quá trình hoạt động của mình khách hàng không chỉ quan hệ với một tổ chức tín dụng duy nhất. Chi nhánh có thể thông qua khách hàng tìm hiểu về những cán bộ tín dụng của ngân hàng khác qua đó chọn được những cán bộ tín dụng có tài. Ưu điểm của việc tuyển chọn này là những ứng cử viên đều là những người có năng lực, kinh nghiệm, ngoài ra còn giúp cho Ngân hàng tiết kiệm được thời gian và chi phí cho việc sàng lọc. Nói như vậy không có nghĩa là cách thức tuyển dụng này không có nhược điểm, đó là việc không phải lúc nào chi nhánh cũng có thể thu hút được những nhân viên này về với chi nhánh. Do đó chi nhánh phải có những chính sách thu hút nhân tài thích hợp.

- Cách thức tuyển dụng nhân sự tiếp theo chính là việc tiếp cận với các trường đại học trong khu vực. Chi nhánh có thể tìm đến các trường đại học, thông qua các trường này tìm kiếm các sinh viên xuất sắc.

Để đảm bảo việc tuyển dụng được một đội ngũ nhân viên tín dụng giỏi

thích hợp cho công việc và góp phần đưa việc kinh doanh của chi nhánh đi lên chi nhánh nên kết hợp cả 3 cách thức tuyển dụng trên khi có nhu cầu về nhân sự.

- Đào tạo: Quá trình đào tạo của Ngân hàng phải được thường xuyên, liên tục và không chỉ dành cho những nhân viên mới mà còn dành cho tất cả nhân viên đang làm việc.

- Đối với nhân viên mới: Khi đã có quyết định được tuyển dụng từ chi nhánh, nhân viên mới sẽ có ba tháng để thử việc. Trong thời gian này những nhân viên mới sẽ được huấn luyện đào tạo trực tiếp từ trưởng các phòng ban.

- Bên cạnh đó Ngân hàng cũng cần có những kế hoạch và khuyến khích những nhân viên đang làm việc nâng cao trình độ chuyên môn và phát triển nghiệp vụ. Chi nhánh nên tạo mọi điều kiện về thời gian cũng như kinh phí để họ có thể tiếp tục theo học các khoá học sau đại học lấy bằng thạc sĩ, tiến sĩ... Bên cạnh những kiến thức về chuyên môn chi nhánh cũng lên hỗ trợ cho các cán bộ tín dụng của mình bổ sung thêm các kiến thức về tin học, ngoại ngữ.

- Chi nhánh cũng nên thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng, đào tạo cán bộ. Các lớp đào tạo bồi dưỡng có thể do các cán bộ có trình độ cao, nghiệp vụ sâu và có kinh nghiệm trực tiếp giảng dạy hoặc cũng có thể mời các giảng viên các trường đại học, các chuyên gia ở bên ngoài đến giảng dạy. Chi nhánh nên sớm xây dựng một đội ngũ cán bộ chủ chốt, có năng lực, có kinh nghiệm theo học các lớp đào tạo về chuyên ngành rủi ro tín dụng để làm trụ cột cho hoạt động quản lý rủi ro tín dụng.

- Chi nhánh cần kiểm tra, theo dõi và đánh giá một cách định kì, thường xuyên trình độ của từng cán bộ tín dụng để lập kế hoạch bồi dưỡng cho những cán bộ chưa nắm vững được các nghiệp vụ hay chuyển họ sang công tác ở các vị trí thích hợp hơn. Chi nhánh cũng cần cân nhắc, lựa chọn và tạo điều kiện cho các cán bộ có trình độ cao, năng lực tốt, có mục tiêu phấn đấu và có ý thức trong công việc lên những vị trí cao hơn.

- Thực hiện các chính sách đãi ngộ, thu hút và giữ chân nhân viên:

- Chế độ tiền lương: có một chế độ tiền lương phù hợp và hợp lý. Ngoài lương cơ bản mỗi nhân viên, chi nhánh nên có chính sách tiền thưởng hàng

tháng, hàng quý, hàng năm dựa vào doanh thu của Ngân hàng và mức độ đóng góp của nhân viên trong việc kinh doanh và phát triển của Ngân hàng.

- Môi trường làm việc: tạo một môi trường làm việc thích hợp và hiệu quả, giúp các nhân viên có sự thoải mái trong khi làm việc, môi trường làm việc phải có tính cạnh tranh nhưng trên tinh thần lành mạnh giúp nhân viên có được sự đột phá và phát huy năng lực của bản thân.

- Chế độ đãi ngộ: bên cạnh những yếu tố trên thì Ngân hàng cần có một chế độ đãi ngộ hợp lý. Ngoài những chế độ mà Ngân hàng đã và đang thực hiện như: mỗi nhân viên đều được hưởng phép năm dựa vào thời gian làm việc, 100% nhân viên được cấp sổ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, mỗi năm đều tổ chức cho nhân viên đi nghỉ mát... Ngân hàng nên xây dựng một tổ chức công đoàn cơ sở chuyên phụ trách lo lắng về đời sống của nhân viên cũng như phụ trách công việc thiết lập mối quan hệ với các tổ chức bên ngoài. Chi nhánh cần có một chế độ đãi ngộ thỏa đáng và công bằng. Với những cán bộ đạt thành tích cao trong công việc, Chi nhánh nên có sự khen thưởng kịp thời để khuyến khích, động viên họ hoàn thành tốt hơn nữa công việc được giao. Đồng thời với những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm trong công việc, Chi nhánh phải xử lý nghiêm minh, có như vậy công tác quản lý rủi ro tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh của Chi nhánh nói chung mới đạt hiệu quả tốt.

- Cán bộ tín dụng của Ngân hàng phải được phân công hợp lý và chuyên môn hóa: Hiện nay việc phân công cán bộ tín dụng chỉ dựa trên cơ sở khách hàng, phân theo địa bàn, như vậy sẽ rất khó khăn trong việc thu thập và xử lý thông tin tín dụng cụ thể là lượng thông tin cần thu thập và xử lý của họ sẽ quá tải, và như thế sẽ dẫn đến việc các cán bộ tín dụng sẽ gặp hạn chế trong việc đánh giá tình hình thị trường, đánh giá khách hàng và sẽ dễ dẫn đến việc đề xuất cho vay sai lầm, dẫn đến rủi ro tín dụng. Chuyên môn hóa cán bộ tín dụng là cần chia các khách hàng, các dự án thành nhiều nhóm có những đặc điểm riêng và căn cứ theo đó cộng với việc dựa vào năng lực, kinh nghiệm của từng cán bộ tín dụng mà phân công cho vay nhóm khách hàng nào. Làm được như vậy thì quyết định cho vay của cán bộ tín dụng sẽ chính xác hơn do việc đánh giá và thu thập

thông tin chính xác. Biện pháp này nên kết hợp với biện pháp đào tạo chuyên sâu, khi đào tạo cán bộ cũng nên phân chia đào tạo những kỹ năng thu thập đánh giá thông tin phù hợp với từng nhóm khách hàng, nhóm dự án.

Trong sạch hoá đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng: Trình độ cán bộ tín dụng là quan trọng nhưng đạo đức của cán bộ tín dụng còn quan trọng hơn. Sai lầm của cán bộ tín dụng có thể dẫn tới rủi ro, rủi ro đó có thể lớn cũng có thể nhỏ, nhưng một khi cán bộ tín dụng đã cố tình gây ra rủi ro thì đó chắc chắn là một rủi ro lớn. Do vậy chi nhánh cần phải làm trong sạch hoá đội ngũ cán bộ, nhân viên bằng nhiều biện pháp như tăng cường công tác quản trị điều hành, kiểm tra kiểm soát, thực hiện nghiêm túc các quy định, quy trình cấp tín dụng; rà soát chân chính công tác tổ chức cán bộ, chọn người có năng lực, phẩm chất đạo đức tốt bố trí vào các bộ phận thiết yếu quan trọng, giao dịch trực tiếp với khách hàng. Thực hiện luân chuyển cán bộ trong quản lý khách hàng để giảm trừ những tiêu cực do những mối quan hệ được tạo lập quá dài, đồng thời giúp tạo điều kiện cho các cán bộ tiếp cận những khách hàng khác nhau sẽ có khả năng xử lý công việc được nhanh chóng

3.3.4-Thẩm định tốt trước khi cho vay nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng

Theo xu hướng hiện nay, quy mô của mỗi hợp đồng tín dụng, mỗi khoản vay ngày càng lớn hơn. Các dự án vay vốn có mục đích đa dạng hơn, lĩnh vực kinh doanh phức tạp hơn và thị trường cũng diễn biến thất thường hơn, bên cạnh đó tính cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng như các ngân hàng cao hơn. Do đó, công tác thẩm định lại càng quan trọng hơn trong quá trình cấp tín dụng của dự án, cũng như trong việc hạn chế rủi ro tín dụng của chi nhánh. Vì vậy một trong những biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng chính là nâng cao chất lượng thẩm định dự án.

Để chất lượng thẩm định dự án, phương án đạt chất lượng cần bố trí những cán bộ có trình độ, kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng, thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận và khoá học về thẩm định dự án để cập nhật thông tin, cách thức thẩm định dự án. Chi nhánh nên áp dụng các phương pháp thẩm

định hiện đại như áp dụng công nghệ phần mềm về thẩm định dự án, trên cơ sở đó đưa ra các kết quả chính xác và nhanh chóng, đồng thời chi nhánh cũng cần chú ý tới việc đánh giá hiệu quả tài chính, giá trị thời gian của tiền cũng như lựa chọn lãi suất chiết khấu và phương pháp tính khấu hao phù hợp.

Đầu tiên chi nhánh cần thực hiện phân tích và thẩm định chính xác rủi ro tổng thể của khách hàng thông qua đó xác định giới hạn tín dụng tối đa cho khách hàng theo định kỳ 6 tháng hoặc 1 năm. Công việc này sẽ giúp cho chi nhánh có được một cái nhìn tổng thể về tình hình tài chính, chất lượng kinh doanh của khách hàng từ đó đưa ra những đánh giá một cách hợp lý về doanh nghiệp để nhận thấy những rủi ro của doanh nghiệp, định ra một giới hạn tín dụng hợp lý, nằm trong giới hạn chịu nợ của khách hàng đối với chi nhánh.

Tuy nhiên mỗi khách hàng không chỉ vay tại chi nhánh mà còn có thể vay tại nhiều ngân hàng khác nhau và sự đổ vỡ của bất kỳ khoản vay tại ngân hàng nào cũng sẽ gây ra rủi ro và ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng đối với chi nhánh. Do đó bên cạnh việc định ra giới hạn tín dụng cần kèm theo các điều kiện tín dụng khác, đặc biệt là điều kiện về tổng dư nợ vay và cơ cấu tài chính của khách hàng, nhằm đảm bảo mức độ an toàn trong kinh doanh. Để thực hiện tốt yêu cầu này, chi nhánh cần chú trọng đến phân tích định lượng, lượng hóa mức độ rủi ro của khách hàng qua đánh giá các số liệu, đồng thời kết hợp với phân tích định tính (phân tích môi trường vĩ mô, vi mô, môi trường nội bộ của doanh nghiệp, lịch sử quan hệ tín dụng với ngân hàng...) để nhận ra những rủi ro tiềm tàng và khả năng kiểm soát, hạn chế những rủi ro đó của chi nhánh. nỗ lực xác định giới hạn tín dụng hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng luôn ở thế chủ động và có giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng một cách hiệu quả.

Trong phân tích định lượng, ứng dụng và hoàn thiện hệ thống cho điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng. Hệ thống này cần được thường xuyên điều chỉnh cho phù hợp với thực tế và điều kiện kinh tế Việt Nam nói chung và thành phố Hải Phòng nói riêng, không nên cứng nhắc theo những tính toán của các nước có điều kiện không tương đồng. Thông qua việc sử dụng các mô hình định lượng, mức độ rủi ro sẽ được lượng hóa một cách hợp lý, phản ánh một cách rõ ràng

hơn mức độ rủi ro của các khoản vay dự kiến. Và từ đó có thể xây dựng những biên pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro hợp lý trước khi cấp tín dụng với khách hàng. Vấn đề đặt ra là trong những mô hình lượng hóa rủi ro chi nhánh cần phải chọn cho mình một phương pháp lượng hóa hợp lý, phù hợp với tình hình hoạt động của chi nhánh.

Trên cơ sở giới hạn tín dụng đã được phê duyệt, trong từng lần cấp tín dụng chủ yếu tập trung phân tích rủi ro của chính phương án vay đó để giảm bớt thời gian xử lý các giao dịch. Tuy nhiên cũng cần phải chú ý không vì đã cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng mà bỏ qua việc thẩm định rủi ro của dự án. Trong phân tích này, cần tập trung đến tính pháp lý của phương án, dự án vay, đến nguồn cung cấp, thị trường và khả năng tiêu thụ, dòng tiền, khả năng thu hồi vốn, khả năng trả nợ của dự án... Đồng thời thông qua đó chi nhánh cần đưa ra những rủi ro dự kiến, khả năng kiểm soát rủi ro đối với dự án của mình.

Trong thẩm định các dự án đầu tư, tình trạng nâng giá trị thực tế của dự án để được vay nhiều hơn là khá phổ biến. Để hạn chế được tình hình trên, đảm bảo xác định khách quan và chính xác giá trị tài sản bảo đảm, cần thuê một tổ chức định giá hoặc kiểm toán độc lập, có uy tín để thực hiện việc kiểm toán toàn bộ việc thanh quyết toán giá trị công trình và định giá tài sản. Đồng thời thực hiện chặt chẽ và nghiêm túc việc chứng minh nguồn vốn tự có tham gia dự án của khách hàng, giải ngân đối ứng theo tiến độ dự án.

Các khách hàng có mức độ xếp hạng tín dụng càng thấp thì càng cần nâng tỷ lệ tham gia của vốn tự có, cần lựa chọn những tài sản bảo đảm có giá trị, tính thanh khoản cao... Các điều kiện pháp lý trong hợp đồng tín dụng càng chặt chẽ càng đảm bảo các quyền lợi của chi nhánh khi rủi ro xảy ra, đồng thời nâng cao trách nhiệm của khách hàng trong sử dụng vốn vay, hạn chế rủi ro xảy ra.

Chi nhánh cũng nên tìm cách đưa vào áp dụng những phần mềm chuyên dụng trong việc chấm điểm tín dụng cho khách hàng. Khi đó sẽ vừa đảm bảo được tính khách quan trong khâu thẩm định vừa tăng cường được tốc độ xử lý của khâu thẩm định.

3.2.5-Kiểm tra tín dụng chặt chẽ hơn nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng

Về quy trình cấp tín dụng có thể thấy MB nói chung cũng như chi nhánh Bắc Hải đã xây dựng được một quy trình cho vay khá hoàn thiện. Tuy nhiên chi nhánh cũng cần lưu ý những điểm sau trong công tác hoàn thiện quy trình cho vay.

Đối với những khách hàng là doanh nghiệp vay lần đầu hay khách hàng cá nhân vay lớn đều phải thông qua hội đồng tín dụng, qua đó sàng lọc lựa chọn khách hàng có khả năng tài chính, kinh doanh hiệu quả để hạn chế rủi ro.

Về giai đoạn thẩm định khoản tín dụng, các giải pháp hoàn thiện công tác này đã được nêu ở phần trên. Tuy nhiên khi tiến hành thẩm định các cán bộ tín dụng của chi nhánh cũng cần chú ý tới việc: So sánh kết quả xếp hạng khách hàng mà mình đã đưa ra với xếp hạng của các cơ quan xếp hạng bên ngoài (hiện tại là CIC). Phân tích cơ cấu nợ, mục đích là để xác định những tác động của cơ cấu nợ đối với nguy cơ vỡ nợ của khách hàng. Nếu cơ cấu nợ không hợp lý và hiệu quả thì người trả nợ sẽ bị hạ thấp loại xếp hạng. Khi thực hiện việc thẩm định khách hàng, các cán bộ phải tuân thủ theo quy trình đã được đề ra. Bám sát theo đúng quy trình định sẵn, việc thẩm định sẽ không phải tốn nhiều thời gian do phải định hướng, mà vẫn có thể đảm bảo giảm thiểu được rủi ro.

Khi khoản tín dụng được duyệt các cán bộ tín dụng của chi nhánh tiến hành soạn thảo hồ sơ tín dụng, hồ sơ này phải mang tính ràng buộc chặt chẽ về mặt pháp lý và giải ngân. Đồng thời khi lãnh đạo chi nhánh trước khi quyết định cho vay thì cần phải tập hợp một số thông tin về thị trường, chính sách kinh tế,... để có cái nhìn hệ thống về rủi ro có thể xảy ra trong một bối cảnh cụ thể trước khi ra quyết định. Việc ra quyết định cho vay cần phải có sự kiểm tra kỹ lưỡng thay vì kiểm tra sơ sài và quyết định theo đề nghị của cán bộ tín dụng thì hiệu quả phòng ngừa rủi ro sẽ cao hơn. Đối với những khoản vay phải thông qua Hội đồng tín dụng để xét duyệt thì càng ẩn chứa rủi ro cao, hoạt động của Hội đồng tín dụng vẫn mang tính hình thức, các thành viên không có đủ thời gian cần thiết để nghiên cứu hồ sơ và đa phần vẫn quyết định theo đề nghị của cán bộ

tín dụng trực tiếp xử lý hồ sơ. Chính vì vậy, hoạt động của Hội đồng tín dụng cần quy định thời gian nghiên cứu hồ sơ cụ thể và phải có ý kiến bằng văn bản của tất cả thành viên hội đồng trước khi họp để ra quyết định.

Việc giám sát sau khi cho vay cũng là công đoạn quan trọng của quy trình tín dụng. Khi tiến hành công đoạn này các cán bộ tín dụng của chi nhánh cần chú ý: Nắm vững và theo dõi sát sao tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng xem việc sử dụng vốn vay có đúng mục đích hay không? Nêu rõ nguyên nhân gây ra sai lệch. Mô tả thực tế sử dụng vốn vay so với các chứng từ đã xuất trình hoặc dự kiến ban đầu. Ngân hàng phải quản lý được nguồn doanh thu của khách hàng. Trong hợp đồng tín dụng phải thỏa thuận được với khách hàng việc chuyển doanh thu và sử dụng các dịch vụ tại chi nhánh MB Bắc Hải, qua đó vừa kiểm soát được nguồn trả nợ, vừa tăng thêm phí dịch vụ thu được. So sánh thực tế dự án so với dự kiến ban đầu: tình hình các yếu tố đầu vào, thị trường tiêu thụ, tình hình cơ sở vật chất, sự hiện hữu và tình trạng của tài sản thế chấp, cầm cố tại thời điểm kiểm tra. Những thay đổi trong hoạt động kinh doanh, bộ máy quản lý, tình hình tài chính của khách hàng (khách hàng doanh nghiệp) hoặc sự thay đổi về tình trạng gia đình và nguồn thu nhập (khách hàng cá nhân). Đánh giá ảnh hưởng của các thay đổi này đến khả năng trả nợ.

Giai đoạn thu hồi và xử lý nợ cũng vô cùng quan trọng. Bên cạnh việc rà soát lại hồ sơ, nhân viên ngân hàng cũng phải thường xuyên theo dõi việc trả nợ của khách hàng. Tiến độ trả nợ một phần đánh giá nên tiềm lực của khách hàng, cũng như thái độ cộng tác, nguy cơ rủi ro trong tương lai. Nếu việc trả nợ đang tốt, bỗng dưng chậm lại một vài kỳ, nhưng vẫn thanh toán đủ, nhân viên ngân hàng cần phải tìm hiểu nguyên nhân, để tìm biện pháp khắc phục, thậm chí có thể giúp ích được cho khách hàng bằng cách trao đổi với đối tác khách hàng khi cần thiết, tư vấn cho khách hàng những phương án mới giúp nhanh thu hồi được vốn... Nếu việc trả nợ thường xuyên chậm và trễ quá hạn nhiều kỳ, ngoài việc theo dõi, tìm hiểu nguyên nhân, đôn đốc khách hàng trả nợ, nhân viên ngân hàng cần phải tiến hành rà soát hồ sơ, thẩm định lại khả năng trả nợ và chuyển qua xử lý nợ.

Việc xử lý nợ cần phải được tiến hành càng sớm càng tốt theo đúng trình tự và thủ tục, nên có một bộ phận hoặc công ty xử lý nợ riêng biệt để tăng thêm tính chuyên môn hoá cao và đạt được hiệu quả như ý muốn. Sau khi rà soát thẩm định lại khoản vay, khả năng trả nợ của khách hàng, nếu khoản vay vẫn còn có khả năng thu hồi, bộ phận xử lý nợ hoạch định kế hoạch và biện pháp thu hồi; nếu các khoản vay có nguy cơ mất khả năng thu hồi nợ, bộ phận xử lý nợ sẽ chuẩn bị phương án xử lý nội bộ, sau đó chuyển hồ sơ sang các cơ quan hữu quan có thẩm quyền thụ lý.

3.2.6-Hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tăng cường khả năng quản lý rủi ro nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng

Việc hoàn thiện mô hình tổ chức điều hành phù hợp, tạo điều kiện cho các bộ phận phát huy được hết vai trò và trách nhiệm của mình cũng là một phương pháp hạn chế rủi ro tín dụng có thể xảy đến với chi nhánh. Sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong chi nhánh cũng như giữa chi nhánh với các phòng ban trên Hội sở sẽ tạo ra một cơ cấu tổ chức điều hành thống nhất và chặt chẽ. Cơ cấu tổ chức thống nhất và chặt chẽ đó sẽ tạo ra một quy trình tín dụng cũng mang tính thống nhất và chặt chẽ, qua đó hạn chế những rủi ro có thể phát sinh trong quy trình tín dụng của chi nhánh cũng như toàn hệ thống của MB.

Đồng thời chi nhánh cũng nên tách Phòng quan hệ khách hàng ra thành hai phòng nhỏ hơn là Phòng khách hàng doanh nghiệp và Phòng khách hàng cá nhân. Khi đó đối với Phòng khách hàng doanh nghiệp, chi nhánh cũng nên phân chia các cán bộ tín dụng ra thành từng nhóm, mỗi nhóm phụ trách một loại sản phẩm phân theo các nhóm ngành nhất định, các loại dự án nhất định. Điều đó sẽ chuyên môn hoá được cán bộ tín dụng trong từng lĩnh vực, giúp họ am hiểu hơn về nghiệp vụ, góp phần tăng tính năng an toàn và hiệu quả hơn trong hoạt động tín dụng.

Chi nhánh cũng nên sử dụng các chuyên gia thẩm định: Trong trường hợp các khoản vay lớn, phức tạp thì vấn đề sử dụng chuyên gia (các chuyên gia ngoài ngân hàng) là hợp lý và cần thiết. Việc tập hợp đội ngũ cộng tác viên ngoài ngân hàng phục vụ cho công tác thẩm định nói riêng và công tác tín dụng

nói chung cần có quy chế gắn lợi ích và trách nhiệm, nhằm tận dụng được kiến thức của chuyên gia trong thẩm định và ngăn ngừa việc tiết lộ thông tin bí mật của khách hàng. Cách tốt nhất là chi nhánh nên kết hợp hoạt động của mình với một công ty kiểm toán. Đối với những khoản vay lớn của khách hàng chi nhánh nên thuê các công ty kiểm toán tiến hành kiểm toán và thẩm định hoạt động của khách hàng vừa có thể thu được thông tin chính xác vừa tận dụng được kết quả phân tích của các chuyên gia kiểm toán.

Chi nhánh cần phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện và thời gian hoàn thành thẩm định tài chính dự án đầu tư của các cán bộ để hạn chế các rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

3.2.7- Thiết lập hệ thống kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng.

Ngân hàng cần nâng cao kỹ năng quản lý rủi ro bằng cách xây dựng các module quản lý rủi ro. Tiến hành trên cơ sở phân loại rủi ro theo thứ tự: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh khoản và các hoạt động ngoại bảng. Thông thường công tác quản lý rủi ro bao gồm bốn bước:

Bước 1: Xác định rủi ro

Ngân hàng cần phải biết trong hoạt động kinh doanh của mình tiềm ẩn những rủi ro gì, khả năng kiểm soát của ngân hàng như thế nào.

Bước 2: Định lượng rủi ro

Ngân hàng cần phải tính toán mức rủi ro thành những con số cụ thể thông qua sử dụng các mô hình toán học

Bước 3: Điều tiết rủi ro

Ngân hàng cần phải có biện pháp chủ động để điều tiết, hạn chế rủi ro, tùy thuộc vào mức độ rủi ro, các biện pháp này phải hiệu quả, hạn chế được chi phí.

Bước 4: Giám sát rủi ro

Ngân hàng cần phải kiểm tra thường xuyên để phát hiện sớm rủi ro, tính hiệu quả của hoạt động điều tiết rủi ro.

3.2.8 -Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng

Việc hiện đại hoá công nghệ là hết sức cần thiết trong hoạt động thẩm định

bởi nó giúp cho việc thu thập thông tin để thẩm định và giám sát khách hàng hiệu quả hơn. Hơn nữa, quá trình sắp xếp lại mô hình tổ chức, tăng cường các kỹ năng quản lý rủi ro...muốn thành công phải có sự hỗ trợ của công nghệ.

Để phục vụ cho công tác thẩm định, Chi nhánh MB Bắc Hải cần phải đẩy nhanh tốc độ triển khai dự án Hiện đại hoá ngân hàng của Ngân hàng TMCP Quân đội.

3.2.9-Nâng cao hiệu quả của hoạt động kiểm tra nội bộ nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng

Công tác kiểm soát nội bộ trong hoạt động tín dụng nói riêng và các hoạt động của chi nhánh nói chung là một công cụ vô cùng quan trọng để hạn chế rủi ro trong hoạt động của chi nhánh trong đó có rủi ro tín dụng. Thông qua hoạt động kiểm soát có thể phát hiện, ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng. Bên cạnh đó, hoạt động kiểm soát cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức do cán bộ tín dụng gây ra. Để tăng cường công tác này chúng ta cần chú ý tới những giải pháp:

Tăng cường những cán bộ có trình độ, đã qua nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng quản lý tín dụng, là phòng ban có trách nhiệm theo dõi kiểm soát công tác tín dụng của chi nhánh. Hiện tại phòng quản lý tín dụng của chi nhánh chỉ có hai người là quá ít chưa đáp ứng được công việc do đó việc tăng cường cán bộ là cần thiết.

Các cán bộ làm công tác kiểm tra giám sát này cần phải có đầy đủ các phẩm chất trung thực, ý thức chấp hành pháp luật và sự nhìn nhận khách quan; có kiến thức, hiểu biết chung về pháp luật, về quản trị kinh doanh và các nghiệp vụ ngân hàng; có khả năng thu thập, phân tích, đánh giá và tổng hợp thông tin; có kiến thức, kỹ năng về kiểm toán nội bộ; và có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực ngân hàng tối thiểu là hai năm.

Một vấn đề khác cần chú ý trong công tác kiểm tra kiểm soát tín dụng đó chính là phải đào tạo đạo đức nghề nghiệp để cán bộ quản lý tín dụng của chi nhánh trong quá trình tác nghiệp phải thực hiện công tác một cách vô tư, tránh tình trạng cả nể và chưa thực sự góp ý thẳng.

Cần quy định trách nhiệm đối với cán bộ kiểm soát, có chế độ khuyến

khích thưởng phạt để nâng cao tinh thần trách nhiệm trong hoạt động kiểm soát.

Không ngừng hoàn thiện và đổi mới phương pháp kiểm tra, áp dụng linh hoạt các biện pháp kiểm tra tùy thuộc vào từng thời điểm, từng đối tượng và mục đích của kiểm tra.

Bên cạnh đó, hệ thống kiểm soát nội bộ cần được thường xuyên tự đánh giá bởi vì việc này sẽ có tác dụng phòng ngừa rủi ro và hỗ trợ đắc lực cho công tác quản lý rủi ro của ngân hàng.

Đồng thời chi nhánh cũng như toàn bộ hệ thống NHTMCP Quân Đội cũng cần trao thêm thẩm quyền cho bộ phận kiểm tra giám sát tín dụng này. Đồng thời cũng nên tách hoạt động của bộ phận này ra khỏi sự quản lý của các giám đốc chi nhánh người có quyền ra quyết định tín dụng cao nhất tại chi nhánh.

3.3-Một số kiến nghị nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Phía trên em đã nêu ra một số biện pháp mà một chi nhánh MB Bắc Hải có thể thực hiện nhằm hạn chế rủi ro của mình. Tuy nhiên để có thể thực hiện được các giải pháp đó một cách hiệu quả chi nhánh cần có sự hợp tác của nhà nước, NHHH cũng như của chính hệ thống của MB. Do đó em đã đưa ra một số kiến nghị sau:

3.3.1. Kiến nghị với nhà nước

Đầu tiên đó là việc xây dựng một môi trường kinh tế chính trị xã hội ổn định. Trong điều kiện hiện nay khi Việt Nam gia nhập WTO, với sự xuất hiện của các doanh nghiệp nước ngoài môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, các doanh nghiệp trong nước khách hàng chính của các tổ chức tín dụng trong nước dễ có nguy cơ mất khả năng thanh toán, phá sản. Hơn nữa, hiện nay có nhiều ngân hàng mới được thành lập, trong khi thị trường có hạn nên cạnh tranh ngày càng khốc liệt, từ đó chất lượng tín dụng ngày càng giảm thấp. Trong điều kiện đó việc đảm bảo các môi trường này ổn định sẽ giúp giảm thiểu rủi ro cho các ngân hàng. Để làm được điều đó trong việc hoạch định chính sách, chính phủ 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 ngân hàng

thương mại, tránh tình trạng thắt chặt hoặc thả lỏng quá mức, thay đổi định hướng phát triển kinh tế quá đột ngột gây ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng thương mại. Chính phủ cần xây dựng một hệ thống chính sách đồng bộ, nhất quán và có sự định hướng lâu dài nhằm tạo môi trường kinh tế ổn định.

Khuyến khích hình thành và phát triển các thị trường tiền tệ, thị trường vốn, thị trường chứng khoán tạo tiền đề thúc đẩy cải tiến và đổi mới công nghệ ngân hàng Việt Nam, từng bước hội nhập vào nền tài chính thế giới. Bên cạnh đó nhà nước cũng cần có định hướng phát triển các hoạt động mua bán các công cụ tài chính phái sinh có nguồn gốc từ các hợp đồng tín dụng. Nhà nước cũng nên tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển thị trường mua bán nợ, thị trường bảo hiểm tín dụng để có thể giảm thiểu và phân tán rủi ro. Nhà nước cũng cần ban hành những quy chế bắt buộc trong việc mua bảo hiểm tín dụng cho các khoản vay.

Cơ chế, chính sách của Nhà nước nên được đổi mới theo hướng cho phép ngân hàng áp dụng các thông lệ quốc tế trong việc xác định trước và trích lập dự phòng rủi ro một cách chủ động. Quỹ dự phòng rủi ro hiện được trích theo phân loại nợ một cách bị động: đợi đến lúc quá hạn, trở thành nợ xấu mới trích, mà không hề tính toán theo mức độ rủi ro của khoản vay.

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật cũng là một đòi hỏi cấp bách trong điều kiện hiện nay. Nhà nước phải không ngừng tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh để khuyến khích sản xuất kinh doanh, tạo hành lang pháp lý vững chắc để các thành phần kinh tế yên tâm bỏ vốn ra đầu tư. Trong việc ban hành và thực hiện các cơ chế chính sách pháp luật nhà nước cần nắm bắt nhanh và kịp thời mọi sự phát triển của nền kinh tế xã hội, cần phải thu thập ý kiến đầy đủ, khách quan từ các cơ quan ban ngành, doanh nghiệp để đảm bảo việc thực thi được chính xác, hiệu quả, công bằng và phù hợp với điều kiện thực tế. Nhà nước cũng cần hoàn thiện hơn nữa các quy định pháp lý liên quan hoạt động tín dụng của ngân hàng như quy định về giao dịch bảo đảm, đăng ký giao dịch bảo đảm, quy định về cấp các giấy tờ sở hữu tài sản, quy định về các ngành kinh doanh ... vốn là những vấn đề liên quan đến nhiều bộ, ngành khác nhau, có ảnh hưởng đến

công tác quản trị rủi ro tín dụng. Chính phủ cần điều phối sự kết hợp với các bộ ngành có liên quan, cùng với NHNN để thống nhất, chia sẻ quan điểm về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, cùng nhau phối kết hợp để giải quyết những vấn đề vướng mắc trong quá trình cấp tín dụng của ngân hàng.. Bên cạnh đó là việc xóa bỏ hiện tượng chông chéo, phủ định lẫn nhau trong các điều khoản luật.

Để việc xử lý thu hồi nợ được nhanh hơn và giảm thiểu chi phí, Chính phủ cần hoàn thiện quy trình xử lý tài sản đảm bảo từ khâu đấu giá đến khâu thi hành án, rút ngắn thời gian giải quyết hồ sơ cũng như khuyến khích giao dịch thoả thuận đúng luật nhằm giúp các ngân hàng nhanh chóng thu hồi được nợ từ các tài sản đảm bảo. Nếu có xảy ra tranh chấp thì các cơ quan chức năng có thẩm quyền cần tạo điều kiện hỗ trợ ngân hàng thu hồi nợ, nếu phải ra tòa thì cũng nên sử dụng luật dân sự, không nên hình sự hoá các quan hệ tín dụng. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến quyền chủ nợ của ngân hàng và bảo đảm tiền vay nhằm giúp cho các ngân hàng thuận lợi khi phải thực hiện các biện pháp xử lý tài sản để thu hồi nợ, tránh tình trạng dây dưa, kéo dài, ảnh hưởng đến sự lành mạnh tài chính của các ngân hàng, cho phép các ngân hàng tự bán các tài sản bảo đảm để xử lý nợ quá hạn không phải qua Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản khi có sự thoả thuận giữa ngân hàng và bên bảo đảm trong việc xử lý nợ quá hạn.

Có các chính sách thích hợp để thị trường bất động sản phát triển ổn định và vững chắc nhằm làm giảm rủi ro do về tài sản đảm bảo của ngân hàng vì hiện nay phần lớn tài sản đảm bảo của khách hàng chủ yếu là các giấy tờ nhà đất.

Cần có những quy định cụ thể liên quan đến công bố thông tin tài chính doanh nghiệp có xác minh của kiểm toán, quy định chặt chẽ hơn về những điều kiện để được thành lập công ty kiểm toán và quy định rõ trách nhiệm của công ty kiểm toán cũng như các kiểm toán viên có liên quan khi cho ra đời những 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. Đồng thời cũng cần ban hành chế độ kiểm toán bắt buộc, trước mắt là các doanh nghiệp lớn và các dự án lớn, quy định với những doanh nghiệp, dự án này nếu muốn vay phải có kiểm

toán về tình hình tài chính của doanh nghiệp và dự án.

3.3.2. Kiến nghị với ngân hàng nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần phối hợp với Bộ Tài chính hoàn thiện và khẩn trương ban hành hệ thống kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế. Xây dựng các giải pháp hoàn thiện phương pháp kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các Tổ chức tín dụng phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Hoàn thiện hệ thống giám sát ngân hàng theo hướng: nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và hệ thống cảnh báo sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của các Tổ chức tín dụng; phát triển và thống nhất cách thức giám sát ngân hàng trên cơ sở lí luận và thực tiễn; xây dựng cách tiếp cận hoạt động đánh giá chất lượng quản lý rủi ro trong nội bộ các Tổ chức tín dụng.

Sớm ban hành quy chế về thương phiếu và chiết khấu thương phiếu cùng các văn bản pháp lý liên quan đến vấn đề này nhằm tạo ra môi trường pháp lý để các khách hàng vay vốn có nhiều sự lựa chọn hơn trong việc vay vốn.

Chống sự cạnh tranh kém lành mạnh: với sự mở rộng tính tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các ngân hàng thương mại, NHNN đã giải phóng tính sáng tạo và chủ động của các ngân hàng trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên đã xuất hiện tình trạng cạnh tranh kém lành mạnh, tranh giành khách hàng vay vốn giữa các ngân hàng như cho vay để hoàn trả các khoản vay của các ngân hàng khác, hạ thấp các tiêu chuẩn, điều kiện vay vốn dẫn đến nguy cơ rủi ro tín dụng tăng cao. Do đó NHNN cần thực hiện thường xuyên công tác thanh tra, kiểm soát dưới nhiều hình thức để kịp thời phát hiện và ngăn chặn những vi phạm tiêu cực trong hoạt động tín dụng, lành mạnh hóa các ngân hàng thương mại, đưa hoạt động tín dụng của ngân hàng vào đúng quỹ đạo luật pháp.

Ứng dụng các nguyên tắc cơ bản về giám sát ngân hàng hữu hiệu (25 nguyên tắc về giám sát ngân hàng của Ủy ban Basel) trong thực thi chức năng của một cơ quan quản lý nhà nước và giám sát thị trường, hoàn thiện phương pháp kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các tổ chức tín dụng và hướng tới các chuẩn mực quốc tế. Hệ thống giám sát ngân hàng được hoàn thiện theo hướng

nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và phát triển hệ thống cảnh báo sớm những tiềm ẩn trong hoạt động kinh doanh nói chung và cấp tín dụng nói riêng, thực hiện các cảnh báo sớm cho các ngân hàng thương mại, đảm bảo thị trường phát triển bền vững.

Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc NHNN quy định về phân loại nợ có một số điểm chưa phù hợp cần xem xét điều chỉnh theo hướng đối với nợ gia hạn cần căn cứ vào thời gian gia hạn và số lần gia hạn để phân loại nợ (hiện nay chỉ căn cứ vào số lần gia hạn, mà không căn cứ vào thời gian gia hạn nên đã đánh đồng và xếp tất cả các khoản nợ gia hạn vào nhóm nợ xấu).

Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của Trung tâm CIC Ngân hàng Nhà nước: Để nâng cao tính hiệu quả và thúc đẩy động lực làm việc, có thể nghiên cứu chuyển đổi Trung tâm này sang hình thức một công ty cổ phần có sự góp vốn của các ngân hàng thương mại. Nghiên cứu và cho áp dụng mô hình công ty xếp hạng tín nhiệm độc lập ở Việt Nam để hỗ trợ cho các ngân hàng trong hoạt động kinh doanh, có thể thu hút sự chuyên giao công nghệ và học tập kinh nghiệm của các Công ty xếp hạng tín dụng trên thế giới.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TM cổ phần quân đội

Định kỳ yêu cầu các chi nhánh phải cung cấp thông tin về tình hình tín dụng của chi nhánh, xử lý nghiêm khắc những chi nhánh có biểu hiện muốn che giấu thông tin, ảnh hưởng đến sự an toàn của hệ thống Ngân hàng TMCP Quân Đội

Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo về quản lý và điều hành chính sách tín dụng, quản lý rủi ro... cho cán bộ nhân viên thuộc các chi nhánh, để họ có thể nâng cao trình độ, hạn chế những sai sót không đáng có.

Chủ động xây dựng hệ thống thông tin, các chỉ số giúp cảnh báo trước về các nguy cơ có rủi ro cao cần phòng tránh, như xác định được những lĩnh vực, những ngành có tiềm ẩn rủi ro cao. Tăng cường khả năng trao đổi thông tin trong nội bộ các chi nhánh của MB, giữa chi nhánh với hội sở. Tăng cường trao

đối thông tin với các tổ chức tín dụng khác cũng như với CIC.

Đa dạng hoá danh mục đầu tư, đa dạng hoá khách hàng, không tập trung cho vay một loại khách hàng, ngành hàng hay lĩnh vực nào đó mà cần mở rộng đối tượng cho vay nhằm giảm thiểu và phân tán rủi ro.

Nên tổ chức và củng cố lại bộ phận tín dụng theo hướng chuyên môn hoá các khâu trong quy trình tín dụng, không nên cho một cán bộ chuyên trách một khoản vay từ khi bắt đầu đến khi kết thúc để giảm thiểu được rủi ro.

Tổ chức đánh giá, xếp loại tín dụng khách hàng để từ đó có sự chọn lựa giao dịch với các khách hàng có uy tín, hoạt động có hiệu quả nhằm ngăn chặn, giảm thiểu rủi ro ngay từ ban đầu.

Cần phối kết hợp chặt chẽ các điều kiện tín dụng trong hợp đồng tín dụng như lãi suất, tỷ lệ vốn tự có tham gia phương án, dự án, các tài sản bảo đảm ... để đảm bảo lợi ích thu được phải tương xứng với mức độ rủi ro. Dựa trên mức lãi suất cơ bản của NHNN ban hành và chi phí vốn của mình, MB chỉ nên xây dựng mức lãi suất tham khảo và giao cho các chi nhánh quyền chủ động xác định mức lãi suất phù hợp đối với từng khách hàng, đồng thời cần xây dựng biểu lãi suất theo thang bậc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp (phần dư nợ vay vượt giới hạn tín dụng tham khảo nhưng vẫn trong giới hạn tín dụng được phê duyệt phải áp dụng mức lãi suất cho vay cao hơn).

Cần phải xây dựng một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tách riêng về mặt lợi ích với hoạt động tín dụng của mỗi chi nhánh.

KẾT LUẬN

Cùng với những khó khăn của nền kinh tế và cuộc khủng hoảng tài chính trên phạm vi toàn cầu, chất lượng tín dụng của NHTMCP Quân Đội đang có những dấu hiệu giảm sút. Do đó nâng cao chất lượng tín dụng thông qua hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu của NH TMCP Quân đội nói chung và chi nhánh MB Bắc Hải nói riêng trong giai đoạn hiện nay.

Dựa trên những cơ sở lý luận về rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng, luận văn đi sâu nghiên cứu thực trạng và nguyên nhân rủi ro tín dụng cũng như công tác hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải, chỉ ra những mặt còn hạn chế cần khắc phục. Từ đó, em đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp cụ thể để nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng trên cơ sở những quan điểm định hướng và mục tiêu trong giai đoạn phát triển sắp tới. Một số giải pháp nằm ngoài tầm quyết định của chi nhánh, em đã đề xuất kiến nghị với MB, NHNN Việt Nam và Chính phủ để hỗ trợ cho sự tăng trưởng tín dụng bền vững.

Qua đây em xin chân thành cảm ơn PGS.TS thầy giáo Hà Minh Sơn, người đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành luận văn này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại, NXB Tài chính 2011
2. Nguyễn Văn Tiến, Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB thống kê.
3. Peter Rose, Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Tài chính năm 2001.
4. Frederie S.Minkin, Tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính, NXB Khoa học kỹ thuật 2001.
5. Luật Các tổ chức tín dụng 2011
6. Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng.
7. Quyết định 493 năm 2005 của NHNN.
8. Báo cáo kết quả kinh doanh 2009-2011 của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội
9. Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh MB Bắc Hải 2009-2011
10. Quyết định số 2230 của Tổng giám đốc MB.
11. Thông báo số 1913 của Tổng giám đốc MB.
12. Thông báo số 501 của Tổng giám đốc MB.
13. Thông báo số 1447 của Tổng giám đốc MB.
14. Tạp chí ngân hàng.
15. Tạp chí tài chính.
16. Các trang web: <http://www.militarybank.com.vn>
<http://www.sbv.gov.vn>
<http://vneconomy.vn>
<http://mof.gov.vn>
<http://cafef.vn/>
Một số diễn đàn trên mạng.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

MB: military bank.

NHTM: Ngân hàng thương mại.

NH TMCP QĐ: Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội.

NHNN: Ngân hàng nhà nước.

TGD: Tổng giám đốc.

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU SƠ ĐỒ

- Sơ đồ 2.1:** Mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải
- Bảng 2.2:** Bảng kết quả huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011
- Bảng 2.3:** Dư nợ cho vay theo thời hạn
- Bảng 2.4:** Bảng phân chia mức độ rủi ro
- Bảng 2.5:** Danh sách thành viên hội đồng xử lý rủi ro của MB
- Biểu đồ 2.6:** Dư nợ tín dụng của MB Bắc Hải
- Bảng 2.7:** Phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế
- Bảng 2.8:** Bảng phân loại tín dụng theo kỳ hạn
- Bảng 2.9:** Bảng phân loại tín dụng theo chất lượng
- Bảng 2.10:** Bảng phân loại dư nợ cho vay theo mức độ rủi ro tại MB Bắc Hải
- Bảng 2.11:** Bảng phân loại nợ không đủ tiêu chuẩn theo thời hạn của MB Bắc Hải
- Bảng 2.12:** Bảng phân loại nợ dưới tiêu chuẩn theo đối tượng vay

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	8
1.1. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.	2
1.1.1. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.	2
1.1.2. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.....	13
1.2 Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.....	17
1.2.1. Khái niệm về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.....	17
1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá kết quả phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.	18
1.2.3. Nhân tố ảnh hưởng đến việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.	21
CHƯƠNG II THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH BẮC HẢI	26
2.1. MB Bắc Hải sự hình thành và phát triển.....	26
2.1.1.-Sự hình thành và phát triển của chi nhánh MB Bắc Hải	26
2.1.2-Mô hình cơ cấu tổ chức.....	26
2.1.3-Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh MB Bắc Hải	28
2.2- Đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải	30
2.2.1-Nhận dạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải	30
2.2.2-Đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh MB Bắc Hải	45
2.3. Đánh giá công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại MB Bắc Hải.....	48
2.3.1 Những kết quả đạt được trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng MB Bắc Hải.....	48
2.3.2 Những hạn chế và thiếu sót.....	48
2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế thiếu sót.....	50
CHƯƠNG III CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH BẮC HẢI	52
3.1-Định hướng hoạt động của chi nhánh MB Bắc Hải trong thời gian tới	52

3.1.1-Định hướng chung	52
3.1.2-Mục tiêu cụ thể.....	53
3.2-Một số biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của chi nhánh MB Bắc Hải.....	54
3.2.1-Xử lý nợ tồn đọng nhằm xử lý và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng ..	54
3.2.2-Đa dạng hóa danh mục đầu tư tín dụng nhằm phòng ngừa rủi ro tín dụng	55
3.3.4-Thẩm định tốt trước khi cho vay nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng.....	60
3.2.5-Kiểm tra tín dụng chặt chẽ hơn nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng.....	63
3.2.6-Hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tăng cường khả năng quản lý rủi ro nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng	65
3.2.7- Thiết lập hệ thống kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng.....	66
3.2.8 -Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng	66
3.2.9-Nâng cao hiệu quả của hoạt động kiểm tra nội bộ nhằm phòng ngừa và hạn chế tối đa rủi ro tín dụng	67
3.3-Một số kiến nghị nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.....	68
3.3.1. Kiến nghị với nhà nước.....	68
3.3.2. Kiến nghị với ngân hàng nhà nước	71
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TM cổ phần quân đội.....	72
KẾT LUẬN	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO	75