

MỤC LỤC



MỤC LỤC

Trang

Phiếu nhận xét của cơ quan thực tập

Lời cảm ơn

Mục lục

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục bảng biểu

Danh mục biểu đồ

Danh mục sơ đồ - hình vẽ

Danh mục phụ lục

PHẦN MỞ ĐẦU 1

1. Lý do chọn đề tài 1

2. Mục tiêu nghiên cứu 3

3. Phương pháp nghiên cứu 3

4. Kết cấu của đề tài..... 4

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO 5

1.1 Các vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại..... 5

1.2 Khái niệm, đặc điểm, ý nghĩa hoạt động cho vay tiêu dùng và nguyên nhân..... 6

1.2.1 Khái niệm về hoạt động cho vay tiêu dùng 6

1.2.2 Đặc điểm cho vay tiêu dùng 7

1.2.3 Ý nghĩa hoạt động cho vay tiêu dùng đối với các Ngân hàng thương mại . 7

1.2.4 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho vay tiêu dùng..... 8

1.2.4.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài..... 8

1.2.4.2 Nguyên nhân từ phía người vay 11

1.2.4.3	Rủi ro do các nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay	12
1.2.4.4	Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng	14
1.3	Nội dung quản trị rủi ro tín dụng trong công tác cho vay tiêu dùng	14
1.3.1	Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng	14
1.3.2	Chức năng của công tác quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng	15
1.3.3	Đo lường rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng	15
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....		18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG CÔNG TÁC CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI SACOMBANK-CHI NHÁNH ĐỒNG NAI.....		19
2.1	Giới thiệu Sacombank Việt Nam và chi nhánh Sacombank Đồng Nai	19
2.1.1	Hệ thống Sacombank Việt Nam.....	19
2.1.1.1	Lịch sử hình thành	19
2.1.1.2	Quá trình phát triển.....	20
2.1.1.3	Cơ cấu tổ chức của Sacombank	23
2.1.2	Vài nét về Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai	24
2.1.2.1	Tổng quan về tình hình kinh tế trên địa bàn tỉnh Đồng Nai	24
2.1.2.2	Quá trình xây dựng và phát triển của chi nhánh.....	25
2.2	Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng và quản trị rủi ro	27
2.2.1	Tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại Sacombank Đồng Nai	27
2.2.1.1	Kết quả kinh doanh đạt được trong thời gian qua	27
2.2.1.2	Công tác huy động vốn	29
2.2.1.3	Lãi từ hoạt động cho vay tiêu dùng	33
2.2.1.4	Hiệu quả sử dụng vốn	34
2.2.2	Thực trạng rủi ro cho vay tiêu dùng tại Sacombank - CNĐN.....	42
2.2.2.1	Phân tích nợ quá hạn	42
2.2.3	Quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng tại Sacombank - CNĐN.....	42
2.2.3.1	Xác định mục tiêu rõ ràng	43
2.2.3.2	Phân tích và thẩm định tín dụng	43

2.2.3.3 Bảo đảm tín dụng	44
2.2.3.4 Lập quỹ dự phòng rủi ro	46
2.3 Chiến lược phát triển.....	46
2.3.1 Phân tích SWOT.....	46
2.3.1.1 Điểm mạnh.....	47
2.3.1.2 Điểm yếu.....	47
2.3.1.3 Cơ hội	48
2.3.1.4 Nguy cơ.....	48
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	54
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO CHO VAY TIÊU DÙNG	55
3.1 Định hướng về công tác quản trị rủi ro cho vay tiêu	55
3.1.1 Nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng của các cán bộ Ngân hàng	55
3.1.2 Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng	55
3.1.3 Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn.....	56
3.1.4 Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề	56
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro	57
3.2.1 Đề xuất các giải pháp.....	58
3.2.2 Đánh giá các giải pháp	60
3.3.3 Lựa chọn chiến lược chính.....	61
3.3 Triển khai các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng tại Sacombank - chi nhánh Đồng Nai	61
3.3.1 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	62
3.3.2 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro trong cho vay tiêu dùng	64
3.3.3 Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay	65
3.3.4 Phân tán rủi ro	65
3.3.5 Giải pháp tài trợ rủi ro	65
3.4 Một số kiến nghị khác	66

3.4.1 Kiến nghị với NHNN và Chính phủ.....	66
3.4.2 Kiến nghị với NH Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai.....	66
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	67
KẾT LUẬN CHUNG	68
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2008 đến năm 2011	27
Bảng 2.2: Cơ cấu huy động theo các kênh huy động.....	29
Bảng 2.3: Cơ cấu huy động theo thời gian huy động.....	31
Bảng 2.4: Lãi từ hoạt động CVTD.....	33
Bảng 2.5: Tình hình sử dụng vốn.....	34
Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo phương thức đảm bảo	35
Bảng 2.7: Tình hình dư nợ cho vay tiêu dùng xét về tốc độ phát triển.....	37
Bảng 2.8: Dư nợ cho vay tiêu dùng/ Tổng dư nợ cho vay cá nhân.....	38
Bảng 2.9: Tình hình cho vay tiêu dùng tại chi nhánh phân theo mục đích.....	40
Bảng 2.10: Tình hình cho vay tiêu dùng tại ngân hàng - phân theo kỳ hạn	41
Bảng 2.11: Tình hình NQH trong cho vay tiêu dùng.....	42

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.2: Kết quả hoạt động CNĐN giai đoạn 2008 - 2011	27
Biểu đồ 2.3: Tình hình huy động theo các kênh huy động	29
Biểu đồ 2.4: Tình hình huy động theo thời gian huy động	32
Biểu đồ 2.5: Lợi nhuận từ hoạt động CVTD.....	33
Biểu đồ 2.6: Hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng Sacombank - CNĐN	35
Biểu đồ 2.7: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo phương thức đảm bảo	36
Biểu đồ 2.8: Dư nợ cho vay tiêu dùng xét về tốc độ phát triển	37
Biểu đồ 2.9: Dư nợ cho vay tiêu dùng/ Tổng dư nợ cho vay cá nhân	39

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

Sơ đồ 1: Hệ thống quản lý rủi ro hạn mục tín dụng nói chung và CVTD nói riêng	17
Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức của Sacombank.....	23
Sơ đồ 3: Mô hình tổ chức của Sacombank - chi nhánh Đồng Nai.....	26
Sơ đồ 4: Mô hình xếp hạng cá nhân.....	63
Hình 1: Tỷ lệ nợ xấu trong các ngân hàng lớn năm 2010 và 2011	50

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

1. CVTD: Cho vay tiêu dùng
2. TSDB: Tài sản đảm bảo
3. VDL: Vốn điều lệ
4. CB CNV
5. CIC: Credit Information Center
6. CN: Chi nhánh
7. CNĐN: Chi nhánh Đồng Nai
8. CTCG: Chứng từ có giá
9. HDV: Huy động vốn
10. IFC: International Finance Corporation-Công ty tài chính quốc tế
11. KCN: Khu công nghiệp
12. KH: Khách hàng
13. NHNN: Ngân hàng Nhà nước
14. NHNNVN: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
15. NHTM: Ngân hàng thương mại
16. NHTMCP: Ngân hàng thương mại cổ phần
17. NQH: Nợ quá hạn
18. PGD: Phòng giao dịch
19. RRCVTD: Rủi ro cho vay tiêu dùng
20. RRTD: Rủi ro tín dụng
21. Sacombank: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín
22. TMCP: Thương mại cổ phần
23. VHĐ: Vốn huy động

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục số 01: Nhóm các chỉ tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp 7

PHẦN MỞ ĐẦU



1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Khi nền kinh tế phát triển, đặc biệt là khi Việt Nam đã gia nhập WTO thì cơ hội việc làm cũng như thu nhập của người dân tăng lên, đời sống của nhân dân đang ngày càng được cải thiện rõ rệt. Vì vậy nhu cầu về tiêu dùng trong nền kinh tế nói chung và người dân nói riêng ngày càng tăng cao. Đối với người dân có thu nhập ổn định thì nhu cầu đó có thể là một căn hộ đầy đủ tiện nghi hay thậm chí là một chiếc xe hơi đời mới. Tuy nhiên, không phải lúc nào nhu cầu tiêu dùng của người dân cũng được thoả mãn do có nhiều mặt hàng giá quá đắt so với thu nhập của họ. Việc đáp ứng các nhu cầu này đòi hỏi một nguồn tài chính tương đối lớn. Nhận thấy thực tiễn đó, một số ngân hàng đã và đang cố gắng nỗ lực tung ra những chính sách cho vay tiêu dùng phù hợp với bản thân ngân hàng, phù hợp với khách hàng mọi tầng lớp nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận và lợi ích khác cho chính ngân hàng. Các ngân hàng đã liên tục phát triển và trở thành một trong những tổ chức cấp tín dụng chính trong lĩnh vực cho vay tiêu dùng. Một trong những nguyên nhân cơ bản khiến cho ngành ngân hàng có được vị trí thống lĩnh trên lĩnh vực này là các ngân hàng đã không ngừng khai thác nguồn tiền gửi của dân cư và coi đây là nguồn vốn hoạt động quan trọng nhất. Nhiều người sẽ không muốn gửi tiền vào một ngân hàng nếu họ không thấy được rằng mình sẽ có triển vọng vay lại tiền từ chính ngân hàng đó khi có nhu cầu.

Mặt khác, tín dụng tiêu dùng là một trong những khoản mang lại lợi nhuận nhiều nhất cho ngân hàng. Tuy nhiên đây cũng là một dịch vụ cho vay mà chứa đựng nhiều rủi ro và chi phí bỏ ra cao nhất vì thu nhập của người vay có thể thay đổi nhanh chóng tùy theo tình trạng công việc, sức khỏe của họ hay sự thay đổi vĩ mô của nền kinh tế.

Ở Việt Nam, cạnh tranh mở rộng cho vay tiêu dùng là một hướng giúp các ngân hàng phân tán rủi ro. Nếu như những năm trước đây, các ngân hàng tập trung chủ yếu

vào cho vay sản xuất kinh doanh và làm dịch vụ thì thời gian gần đây đã chú trọng cạnh tranh mở rộng cho vay tiêu dùng. Đối tượng khách hàng cho vay tiêu dùng chủ yếu là cán bộ công nhân viên, những người có thu nhập ổn định... Mục đích vay là mua và sửa chữa nhà ở, mua xe máy, vay du học...

Từ lâu, sự ra đời của ngân hàng đã góp phần điều tiết các nguồn vốn, là kênh phân phối vốn, điều chuyển vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu vốn. Sở dĩ Ngân hàng thực hiện được điều này là thông qua vai trò tín dụng. Tín dụng là người trợ thủ đắc lực giúp cho các thành phần trong xã hội phát triển toàn diện. Kinh doanh tín dụng là một trong những nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu nhằm đem lại nguồn thu lớn cho một ngân hàng (chiếm khoảng 80 - 90%) thu nhập của mỗi ngân hàng.

Tín dụng Ngân hàng được coi là đòn bẩy quan trọng cho nền kinh tế. Nghiệp vụ này không chỉ có ý nghĩa với nền kinh tế mà còn là nhiệm vụ hàng đầu có ý nghĩa quan trọng, quyết định đối với sự tồn tại và phát triển của từng NH. Bên cạnh những yếu tố quan trọng cần đề cập, rủi ro trong hoạt động tín dụng đặc biệt trong công tác cho vay gây ảnh hưởng không ít đến hoạt động của cả hệ thống NH. Chính vì vậy, làm thế nào để kiểm soát và nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng. Đây đang là điều mà trước đây, bây giờ và sau này được các nhà quản lý ngân hàng, các nhà nghiên cứu kinh tế quan tâm.

Hiện nay nền kinh tế đang ngày càng phát triển thì nhu cầu về vốn đang tăng lên, không chỉ vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh mà vốn phục vụ cho mục đích tiêu dùng. Với nhu cầu ngày càng cao của đời sống xã hội thì nhu cầu vốn về tiêu dùng cũng tăng lên. Xuất phát từ nhu cầu của xã hội như vậy thì các Ngân hàng thương mại (NHTM) nói chung và Ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Sài Gòn Thương Tín nói riêng đang dần tiến hành mở rộng và đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ.

Trong quá trình thực tập tại bộ phận Tín dụng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) - Chi nhánh Đồng Nai, từ những kiến thức mà em đã học tại trường Đại học Lạc Hồng, kết hợp với những kinh nghiệm tích lũy trong

thời gian thực tập, em đã có cái nhìn thực tế và đúng đắn hơn về hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Tuy nhiên, do kiến thức, thời gian và điều kiện tiếp cận với Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai còn hạn chế nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những sai sót. Vì vậy em rất mong nhận được sự giúp đỡ, chỉ bảo và đóng góp ý kiến của Quý thầy cô, Ban lãnh đạo Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Làm sáng tỏ một số vấn đề cơ bản về hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại và cơ sở lý luận về quản trị rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng trong giai đoạn hội nhập quốc tế.
- Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh và hoạt động quản trị rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng tại chi nhánh Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai, từ đó đưa ra được mô hình phân tích SWOT tìm ra những mặt tích cực và hạn chế để khắc phục.
- Đề xuất một số giải pháp quản trị rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng có thể áp dụng trong thực tiễn để nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tại chi nhánh.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Sử dụng phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp nghiên cứu thống kê, so sánh, phân tích...đi từ cơ sở lý thuyết đến thực tiễn nhằm giải quyết và làm sáng tỏ mục đích đặt ra trong bài báo cáo. Kết hợp sử dụng mô hình SWOT, phân tích số liệu bằng phần mềm Excel.

4. KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI

Ngoài các phần mở đầu, kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, bài báo cáo được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng tại Sacombank - chi nhánh đồng nai

Chương 3: Giải pháp quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Sacombank - chi nhánh Đồng Nai.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG CÔNG TÁC CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Các vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại

Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng gắn liền với sự phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Quá trình phát triển kinh tế là điều kiện và đòi hỏi sự phát triển của ngân hàng; đến lượt mình, sự phát triển của hệ thống ngân hàng trở thành động lực thúc đẩy phát triển kinh tế.

Trước thế kỷ XV, người ta không thấy có cơ quan nào được xem như là một ngân hàng thật sự; mãi đến nửa thế kỷ XVI ở châu Âu mới ra đời ngân hàng đầu tiên. Trong thời gian đó, ngân hàng phát triển với tốc độ rất chậm, hoạt động của ngân hàng rất hạn chế, chỉ bao gồm gửi và cho vay. Sau đó ngân hàng dần dần từng bước phát triển, nhất là nửa sau thế kỷ XIX - song song với sự phát triển kinh tế và thương mại.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hoạt động của ngân hàng cũng được cải thiện và nâng cao, chuyển hoá dần theo hướng đa năng. Tuy nhiên đến nay cũng chưa có một khái niệm thống nhất nào về ngân hàng thương mại. Lý do là có rất nhiều nhà kinh tế có quan điểm khác nhau, đứng trên góc độ khác nhau nên mỗi người lại có định nghĩa không giống nhau. Mặt khác, các ngân hàng có thể được định nghĩa qua chức năng, các dịch vụ hoặc vai trò mà chúng thực hiện trong nền kinh tế. Cách tiếp cận thận trọng nhất là có thể xem xét ngân hàng trên phương diện những loại hình dịch vụ mà chúng cung cấp: *“Ngân hàng là các tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế”*. Theo Luật các tổ chức tín dụng của Việt Nam được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá X, kỳ họp thứ 2 thông qua ngày 12/12/1997 thì: *“Ngân hàng là loại tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Theo tính chất và hoạt động, các loại*

hình ngân hàng gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng đầu tư, ngân hàng phát triển, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác”.

1.2 Khái niệm, đặc điểm, ý nghĩa hoạt động cho vay tiêu dùng và nguyên nhân dẫn tới rủi ro cho vay tiêu dùng

1.2.1 Khái niệm về hoạt động cho vay tiêu dùng

Cho vay tiêu dùng là loại cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu mua sắm tiện nghi sinh hoạt của người tiêu dùng, bao gồm cá nhân và hộ gia đình nhằm nâng cao đời sống. KH vay là người có thu nhập không cao nhưng ổn định, chủ yếu là công nhân viên chức hưởng lương và có việc làm ổn định. Đây là nguồn tài chính quan trọng giúp những người này trang trải nhu cầu nhà ở, đồ dùng gia đình và xe cộ... Bên cạnh đó, những chi tiêu cho nhu cầu giáo dục, y tế và du học... cũng có thể được tài trợ bởi cho vay tiêu dùng.

Rủi ro (Credit Risk) là loại rủi ro phát sinh do khách hàng nợ không còn khả năng chi trả. RRCVTD phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu hồi được đầy đủ cả tiền gốc và tiền lãi của các khoản vay tiêu dùng, hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi vay không đúng kỳ hạn. RRCVTD không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay tiêu dùng mà còn bao gồm cả nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng... Có các loại rủi ro sau:

- Rủi ro tín dụng (Credit Risk): Khi bên vay hoặc liên quan không thể thực hiện nghĩa vụ hoàn trả khoản cấp tín dụng cho ngân hàng.
- Rủi ro thanh khoản (Liquidity Risk): Khi lãi suất, tỷ giá, giá cổ phiếu, giá vàng... biến động làm giảm thu nhập, giá trị tài sản có của ngân hàng.
- Rủi ro thị trường (Market Risk): Khi ngân hàng không thể thực hiện nghĩa vụ thanh toán (khi khách hàng rút tiền gửi, khoản ngân hàng vay đến hạn...)
- Rủi ro hoạt động (Operation Risk): Do sự không phù hợp, sai sót liên quan đến nhân sự, hệ thống, quy định, pháp luật...

1.2.2 Đặc điểm cho vay tiêu dùng

Cho vay tiêu dùng của ngân hàng nhằm tài trợ cho các nhu cầu tiêu dùng của hộ gia đình và cá nhân. Khác với cho vay kinh doanh là ở đây người đi vay sử dụng tiền vay vào các hoạt động không sinh lợi nhuận, nguồn trả nợ độc lập với việc sử dụng tiền vay vì vậy CVTD có những đặc điểm như:

Lãi suất của các khoản cho vay tiêu dùng phần lớn là cao hơn các khoản vay khác của NH. Điều này xuất phát từ việc các khoản cho vay tiêu dùng có chi phí và rủi ro cao nhất của các loại cho vay tại NH. CVTD thường nhạy cảm theo chu kỳ thời gian, tăng lên khi nền kinh tế mở rộng và giảm khi nền kinh tế bị suy thoái.

Hoạt động cho vay tiêu dùng thường đòi hỏi phải có tài sản đảm bảo. Do người vay không sử dụng tiền vay vào các hoạt động kinh doanh, việc trả nợ phụ thuộc vào nguồn thu nhập khác của khách hàng. Công tác kiểm soát các nguồn thu nhập này đối với ngân hàng thường khó khăn hơn. Phẩm chất, tư cách của người vay rất khó xác định, chủ yếu dựa vào cách đánh giá, nhìn nhận và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng. Đây là đặc điểm rất quan trọng quyết định sự hoàn trả của khoản vay.

1.2.3 Ý nghĩa hoạt động cho vay tiêu dùng đối với các Ngân hàng thương mại

Đối với ngân hàng ngoài hai nhược điểm là rủi ro và chi phí cao, cho vay tiêu dùng có những ý nghĩa quan trọng như:

Thứ nhất, Cho vay tiêu dùng giúp tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng với các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, thu hút được đối tượng khách hàng mới, từ đó mở rộng quan hệ với khách hàng. Bằng cách nâng cao và mở rộng mạng lưới, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay tiêu dùng, số lượng khách hàng đến với ngân hàng sẽ ngày càng nhiều hơn và hình ảnh của ngân hàng sẽ ngày càng đẹp hơn trong mắt khách hàng. Trong ý nghĩ của công chúng, ngân hàng không chỉ là tổ chức chỉ biết quan tâm đến các công ty và doanh nghiệp mà ngân hàng còn rất quan tâm tới những nhu cầu nhỏ bé, cần thiết của người tiêu dùng, đáp ứng nguyện vọng cải

thiện đời sống của người tiêu dùng. Từ đó mà uy tín của ngân hàng ngày càng được nâng cao hơn.

Thứ hai, Cho vay tiêu dùng cũng là một công cụ Marketing rất hiệu quả, nhiều người sẽ biết tới ngân hàng hơn. Từ đó mà ngân hàng cũng sẽ huy động được nhiều nguồn tiền gửi của dân cư bởi dân cư sẽ gửi tiền nhiều vào ngân hàng khi họ thấy rằng mình có hy vọng vay lại tiền từ chính ngân hàng đó.

Thứ ba, Cho vay tiêu dùng tạo điều kiện mở rộng và đa dạng hóa kinh doanh từ đó nâng cao thu nhập và phân tán rủi ro cho ngân hàng.

Đối với người tiêu dùng: Nhờ hoạt động cho vay tiêu dùng, người tiêu dùng sẽ được hưởng các tiện ích trước khi tích lũy đủ tiền và đặc biệt quan trọng hơn nó rất cần thiết cho những trường hợp khi cá nhân có các chi tiêu có tính cấp bách, nhu cầu chi tiêu cho giáo dục và y tế. Tuy vậy, người tiêu dùng cần tính toán để việc chi tiêu được hợp lý, không vượt quá hạn mức cho phép và đảm bảo khả năng chi trả.

Cuối cùng, đối với nền kinh tế, cho vay tiêu dùng được dùng để tài trợ cho các chi tiêu về hàng hóa và dịch vụ trong nước, có tác dụng rất tốt trong việc kích cầu. Nhờ cho vay tiêu dùng, các doanh nghiệp đã đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, ngân hàng rút ngắn khoảng thời gian lưu thông, tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

1.2.4 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho vay tiêu dùng

1.2.4.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài

a) Rủi ro do môi trường kinh tế không ổn định

Thứ nhất, do sự biến động quá nhanh và không thể dự đoán trước được của thị trường thế giới.

Nền kinh tế Việt Nam vẫn còn lệ thuộc quá nhiều vào sản xuất nông nghiệp và công nghiệp phục vụ cho nông nghiệp (nuôi trồng, chế biến thực phẩm và nguyên liệu), dầu thô, may gia công,... vốn rất nhạy cảm với rủi ro thời tiết và giá cả thế giới nên dễ bị tổn thương khi thị trường thế giới biến động xấu.

Vấn đề xuất khẩu và nhập khẩu trong những năm gần đây cũng gặp không ít khó khăn. Một số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải ngừng hoạt động trong một thời gian dài do chi phí giá thành tăng rất cao trong khi không tiêu thụ được sản phẩm. Điều này gây tổn thất nặng nề cho các doanh nghiệp, và cũng dẫn đến tình trạng doanh nghiệp không trả được nợ cho ngân hàng, làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Thứ hai, do sự tấn công của hàng nhập lậu:

Nước Việt Nam trải dài với hàng trăm km biên giới trên bộ và trên biển, giao thông thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu của nước ta. Nhưng bên cạnh đó hàng nhập lậu cũng tràn lan tại các thành phố lớn khiến cho các doanh nghiệp trong nước phải điêu đứng và các ngân hàng cho các doanh nghiệp này vay vốn cũng rơi vào tình trạng khó khăn.

Thứ ba, rủi ro từ quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế:

Hiện nay, sự phát triển của thế giới diễn ra song song với quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế, điều này tất yếu sẽ tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt khiến hầu hết các doanh nghiệp - là những khách hàng thường xuyên của ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và có thể bị đào thải bất cứ lúc nào.

Không chỉ các doanh nghiệp cạnh tranh gay gắt với nhau, bản thân sự cạnh tranh của các NHTM trong nước và ngoài nước với hệ thống quản lý lỏng lẻo, yếu kém gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên, vì hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị ngân hàng các nước ngoài thu hút.

Thứ tư, do thiếu sự quy hoạch, phân bổ đầu tư một cách hợp lý đã dẫn đến khủng hoảng thừa về đầu tư một số ngành.

Trong nền kinh tế thị trường luôn diễn ra sự cạnh tranh, vì thế mà các nhà kinh doanh luôn tìm kiếm ngành nào có lợi nhất để đầu tư và sẽ rời bỏ những ngành không đem lại lợi nhuận cho họ. Ở Việt Nam thời gian, sự cạnh tranh đã phát triển một cách tự phát, hoàn toàn không có sự quy hoạch hợp lý, không có sự phân công lao động. Các

hiệp hội nghề nghiệp và Nhà Nước cũng tỏ ra bất lực trước tình hình này, dẫn đến sự khủng hoảng thừa, lãng phí tài nguyên quốc gia.

b) Rủi ro do môi trường pháp lý chưa thuận lợi

Nguyên nhân đầu tiên phải kể đến là do sự kém hiệu quả của cơ quan pháp luật địa phương.

Những năm gần đây, Quốc hội, Ủy ban thường vụ Quốc hội, Chính phủ, NHNNVN và các cơ quan liên quan đã ban hành nhiều luật, văn bản luật dưới hướng dẫn thi hành luật liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Tuy luật và các văn bản đã được chuyển xuống các ngân hàng, nhưng việc triển khai vào hoạt động ngân hàng thì diễn ra hết sức chậm chạp và còn gặp phải nhiều vướng mắc bất cập như một số văn bản về việc cưỡng chế thu hồi nợ. Những văn bản này đều có quy định: “Trong những trường hợp khách không trả được nợ, NHTM có quyền xử lý tài sản đảm bảo nợ vay”. Trên thực tế, các NHTM không thể thực hiện được điều này vì ngân hàng là một tổ chức kinh tế, không phải là một cơ quan quyền lực Nhà Nước, vì thế ngân hàng không có chức năng cưỡng chế buộc khách hàng bàn giao tài sản đảm bảo cho Ngân hàng để xử lý hoặc chuyển tài sản đảm bảo nợ vay để tòa án xử lý thông qua con đường tố tụng. Vì vậy mà ngân hàng không thể giải quyết được nợ tồn đọng, tài sản tồn đọng.

Nguyên nhân thứ hai là do sự thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của NHNN.

Hiện nay, nội dung và phương pháp thanh tra, giám sát ngân hàng còn lạc hậu, chậm đổi mới. Thanh tra tại chỗ vẫn là phương pháp chủ yếu, khả năng kiểm soát toàn bộ thị trường tiền tệ và giám sát rủi ro còn yếu kém. Năng lực cán bộ thanh tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí một số nghiệp vụ kinh doanh và công nghệ mới thanh tra ngân hàng còn chưa theo kịp, vai trò kiểm toán chưa được phát huy và hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách hữu hiệu. Thanh tra ngân hàng còn hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh chứ ít có khả năng ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro hay vi phạm. Mô hình tổ chức của thanh tra ngân hàng còn

hiều bất cập, do vậy có những sai phạm của NHTM không được thanh tra NHNN cảnh báo để có biện pháp ngăn chặn từ đầu, đến khi xảy ra hậu quả nặng nề thì can thiệp. Trên thực tế đã có hàng loạt sai phạm về cho vay, bảo lãnh tín dụng ở một số NHTM dẫn đến những rủi ro rất lớn, có nguy cơ đe dọa sự an toàn của cả hệ thống mà đáng lẽ ra đã có thể được ngăn chặn ngay từ đầu nếu bộ máy thanh tra phát hiện và đề ra cách xử lý sớm hơn.

Nguyên nhân thứ ba là do hệ thống thông tin quản lý còn bất cập.

Ở Việt Nam, trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng CIC của NHNN đã đạt được kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin kịp thời về tình hình hoạt động tín dụng. Tuy nhiên, trung tâm này cung cấp thông tin còn đơn điệu, thiếu cập nhật, vì vậy đây chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp một cách độc lập và hiệu quả.

Đây cũng là một thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin tương xứng. Nếu các ngân hàng cố gắng chạy theo thành tích, mở rộng tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin không cân xứng thì sẽ gia tăng nguy cơ nợ xấu cho NH.

1.2.4.2 Nguyên nhân từ phía người vay

Thứ nhất, do khách hàng vay sử dụng vốn sai mục đích và không có thiện chí trong việc trả nợ.

Thông thường các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều phải có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Ngân hàng sẽ xét duyệt sau đó quyết định có cho doanh nghiệp vay vốn hay không và nếu cho vay thì tối đa là bao nhiêu. Trên thực tế, số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều. Tuy nhiên, những vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác, gây thiệt hại lớn cho NH.

Thứ hai, nguyên nhân là do khả năng quản lý kinh doanh của doanh nghiệp còn hạn chế.

Các doanh nghiệp vay tiền NH với mục đích chung là để mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên, đa số các doanh nghiệp lại chủ yếu tập trung vốn đầu tư vào cơ sở vật chất chứ ít có doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Khi đó, quy mô kinh doanh quá lớn so với tư duy quản lý, điều này dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

Thứ ba, do tình hình tài chính của doanh nghiệp vẫn còn yếu kém và thiếu minh bạch.

Trên thực tế, các doanh nghiệp lập sổ sách kế toán để NH xét duyệt cho vay vốn nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Khi các cán bộ NH lập các bảng phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu các doanh nghiệp cấp thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là lý do vì sao NH vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là một chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng. Cho nên trách nhiệm của các cán bộ thẩm định tín dụng là khá nặng nề, chỉ một chút sai sót có thể gây thiệt hại cho Ngân hàng.

1.2.4.3 Rủi ro do các nguyên nhân từ phía Ngân hàng cho vay

Nguyên nhân thứ nhất là do dự lỏng lẻo trong công tác kiểm tra nội bộ các NH.

Việc kiểm tra nội bộ được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh của NH. Công việc này có ưu điểm hơn thanh tra NHNN vì sự nhanh chóng, kịp thời giải quyết vấn đề ngay khi vừa phát sinh. Tuy vậy, trong thời gian trước đây, công việc kiểm tra nội bộ của các NH hầu như chỉ tồn tại trên hình thức, vì vậy mà công tác phòng ngừa rủi ro vẫn chưa thực sự đạt hiệu quả.

Nguyên nhân thứ hai là do sự bố trí các cán bộ tín dụng thiếu đạo đức nhưng giỏi về trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

Đạo đức cán bộ là một trong những yếu tố rất quan trọng trong việc hạn chế rủi ro tín dụng. Trong thời gian vừa qua đã xảy ra một số vụ án kinh tế lớn đều có sự tiếp tay của các cán bộ NH cùng với khách hàng vay lập hồ sơ giả vay, hoặc nâng giá tài sản thế chấp, cầm cố lên cao so với thực tế để rút tiền của NH.

Như vậy, đạo đức của cán bộ tín dụng rất quan trọng vì họ là những người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và tư vấn cho khách hàng về các thủ tục cần thiết. Do vậy, một cán bộ có đạo đức tốt nhưng kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi nghiệp vụ thì thật nguy hiểm khi được bố trí vào công tác tín dụng.

Nguyên nhân thứ ba là do ngân hàng thiếu sự giám sát và quản lý sau khi cho vay.

Việc theo dõi nợ vay là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Hiện nay, các ngân hàng thường tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, giám sát đồng vốn sau khi cho vay. Công việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và NH, đồng thời tìm ra những cơ hội mới để phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Trên thực tế, trong thời gian qua các NH chưa thực hiện tốt công tác này là do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng vay, thêm nữa là do hệ thống thông tin quản lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp quá lạc hậu, không cung cấp được kịp thời và đầy đủ các thông tin mà NHTM yêu cầu.

Nguyên nhân thứ tư là do sự hợp tác giữa các NHTM quá lỏng lẻo, vai trò của trung tâm thông tin tín dụng NH CIC chưa thực sự hiệu quả.

Thực chất kinh doanh NH là một nghề đặc biệt huy động vốn để cho vay, do vậy vấn đề rủi ro trong hoạt động tín dụng là không thể tránh khỏi. Các NH cần phải hợp tác chặt chẽ với nhau nhằm hạn chế rủi ro từ phía khách hàng khi khách hàng này vay tại nhiều NH cùng một lúc. Khả năng trả nợ của mỗi khách hàng là một con số cụ thể,

có giới hạn tối đa của nó. Nếu do sự thiếu trao đổi thông tin mà dẫn đến việc nhiều NH cùng cho một khách hàng vay đến mức vượt quá giới hạn tối đa này thì rủi ro chia đều cho tất cả chứ không chừa một NH nào.

Hiện nay, sự cạnh tranh giữa các NHTM diễn ra gay gắt, vì vậy vai trò của CIC là rất quan trọng trong việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho các ngân hàng để họ có thể đưa ra quyết định cho vay hợp lý, đúng đắn. Tuy nhiên việc này vẫn rất khó khăn vì ngân hàng dữ liệu của CIC chưa đầy đủ thông tin và còn quá đơn điệu, chưa được cập nhật và xử lý kịp thời.

1.2.4.4 Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng

Do sự biến động giá trị tài sản đảm bảo theo chiều hướng bất lợi (phụ thuộc vào đặc tính của tài sản và thị trường giao dịch các tài sản đó). Có 3 yêu cầu đối với các bảo đảm tài sản là: dễ được định giá; dễ cho ngân hàng quyền được sở hữu hợp pháp; dễ tiêu thụ hay thuận tiện.

1.3 Nội dung quản trị rủi ro tín dụng trong công tác cho vay tiêu dùng

1.3.1 Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng hoạt động cho vay tiêu dùng

Để hạn chế những rủi ro phải làm tốt từ khâu phòng ngừa cho đến khâu giải quyết hậu quả do rủi ro gây ra, cụ thể như:

Dự báo, phát hiện rủi ro tiềm ẩn: phát hiện những biến cố không có lợi, ngăn chặn các tình huống không có lợi đã và đang xảy ra và có thể lan ra phạm vi rộng. Giải quyết hậu quả rủi ro để hạn chế các thiệt hại đối với tài sản và thu nhập của ngân hàng. Đây là quá trình logic chặt chẽ. Do đó, cần có quản trị để đảm bảo tính thống nhất.

Phòng chống rủi ro được thực hiện bởi các nhân viên, cán bộ lãnh đạo ngân hàng. Trong ngân hàng, nhân viên có suy nghĩ và hành động khác, có thể trái ngược hoặc cản trở nhau. Vì vậy, cần phải có quản trị để mọi người hành động một cách thống nhất.

Quản trị đề ra những mục tiêu cụ thể giúp ngân hàng đi đúng hướng. Phải có kế hoạch hành động cụ thể và hiệu quả phù hợp với mục tiêu đề ra.

1.3.2 Chức năng của công tác quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng

Hoạch định phương hướng và kế hoạch phòng chống rủi ro. Phương hướng nhằm vào dự đoán xác định rủi ro có thể xảy ra đến đâu, trong điều kiện nào, nguyên nhân dẫn đến rủi ro, hậu quả ra sao,...

Phương hướng tổ chức phòng chống rủi ro có khoa học nhằm chỉ ra những mục tiêu cụ thể cần đạt được, ngưỡng an toàn, mức độ sai sót có thể chấp nhận được.

Tham gia xây dựng các chương trình nghiệp vụ, cơ cấu kiểm soát phòng chống rủi ro, phân quyền hạn và trách nhiệm cho từng thành viên, lựa chọn những công cụ kỹ thuật phòng chống rủi ro, xử lý rủi ro và giải quyết hậu quả do rủi ro gây ra một cách nghiêm túc.

Kiểm tra, kiểm soát để đảm bảo việc thực hiện theo đúng kế hoạch phòng chống rủi ro đã hoạch định, phát hiện các rủi ro tiềm ẩn, các sai sót khi thực hiện giao dịch, đánh giá hiệu quả công tác phòng chống rủi ro trên cơ sở đó đề nghị các biện pháp điều chỉnh và bổ sung nhằm hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro.

1.3.3 Đo lường rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng

Một trong những tính chất cơ bản của tài chính hiện đại là tính rủi ro, và vì vậy tất cả các mô hình tài chính hiện đại đều được đặt trong môi trường rủi ro. Do đó, cần thiết phải có một khái niệm rủi ro theo quan điểm định lượng và phải xây dựng công cụ để đo lường nó. Có thể sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá rủi ro cho vay tiêu dùng. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm các mô hình định lượng và mô hình định tính. Các mô hình này không loại trừ lẫn nhau, nên ngân hàng có thể sử dụng nhiều mô hình để phân tích đánh giá mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay tiêu dùng của khách hàng.

❖ Các mô hình định tính

- Phân tích hoạt động cho vay tiêu dùng (Chi tiết phụ lục 1)
- Kiểm tra quy trình cho vay tiêu dùng và hoạt động cho vay tiêu dùng
- Hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng:

Hệ thống chỉ tiêu tài chính dùng để phân tích đánh giá tín dụng nói chung của doanh nghiệp được chia thành 4 nhóm như sau: (Tham khảo phụ lục số 01)

- ♦ Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (Liquidity ratios).
- ♦ Nhóm chỉ tiêu hoạt động (Activity ratios).
- ♦ Nhóm chỉ tiêu đòn bẩy (Leverage ratios).
- ♦ Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời (Profitability ratios).

Các chuyên gia đưa ra các giải pháp thu hồi những khoản cho vay có vấn đề như sau:

- Tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi nợ.
- Khẩn trương khám phá và báo cáo kịp thời vấn đề thực chất liên quan đến khoản vay.
- Tách chức năng cho vay và xử lý tín dụng ra riêng biệt nhằm tránh xung đột có thể xảy ra về quan điểm cho vay.
- Dự tính những nguồn có thể dùng để thu hồi nợ có vấn đề.

Cần xem trọng chất lượng, năng lực và sự nhất quán trong quản lý của doanh nghiệp.

❖ Mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng

Mô hình điểm số Z ^[2 trang 334]:

Mô hình này phụ thuộc vào: (i) chỉ số các yếu tố tài chính của người vay – X; (ii) tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ, mô hình được mô tả như sau:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5^{06}$$

Trong đó:

X_1 : tỷ số “vốn lưu động ròng/tổng tài sản”.

X_2 : tỷ số “lợi nhuận tích lũy/tổng tài sản”.

X_3 : tỷ số “lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản”.

X_4 : tỷ số “thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”

X_5 : tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.

Trị số Z càng cao, thì người vay có xác suất vỡ nợ càng thấp. Như vậy, khi trị số Z thấp hoặc là một số âm sẽ là căn cứ để xếp khách hàng vào nhóm có nguy cơ vỡ nợ cao.

$Z < 1,8$: Khách hàng có khả năng rủi ro cao.

$1,8 < Z < 3$: Không xác định được.

$Z > 3$: Khách hàng không có khả năng vỡ nợ.

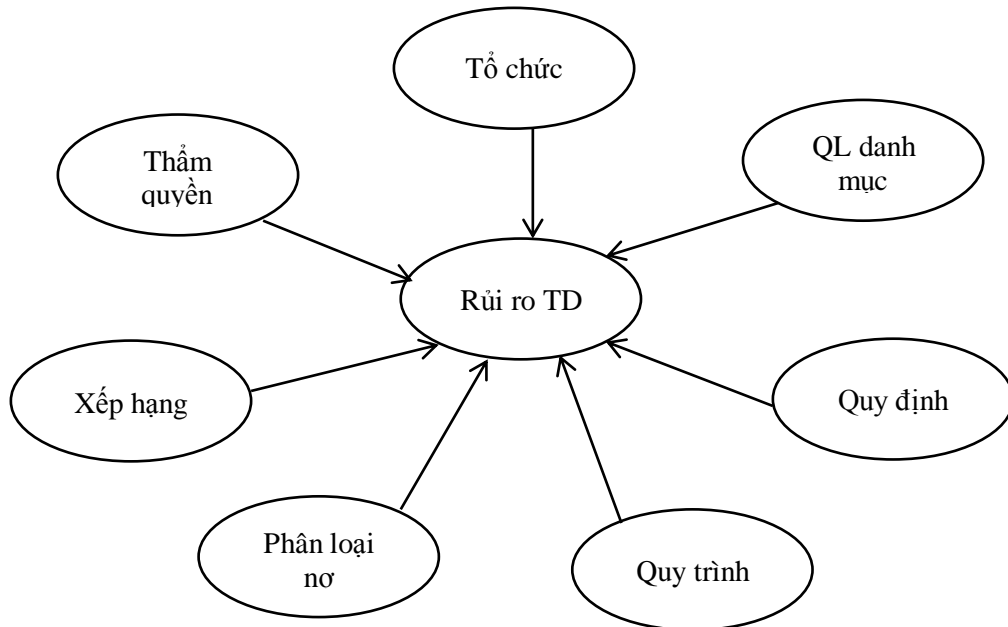
Bất kỳ công ty nào có điểm số $Z < 1.81$ phải được xếp vào nhóm có nguy cơ rủi ro tín dụng cao.

Ưu điểm: Kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản.

Nhược điểm:

Mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Tuy nhiên trong thực tế mức độ rủi ro tín dụng tiềm năng của mỗi khách hàng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không được trả lãi cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay.

Sơ đồ 1: Hệ thống quản lý rủi ro hạn mục tín dụng nói chung và CVTD nói riêng^[8]



KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 của bài báo cáo đã khái quát các vấn đề cơ bản của ngân hàng thương mại, đồng thời khái quát về rủi ro hoạt động cho vay tiêu dùng cũng như đề cập đến các mô hình và biện pháp đảm bảo giảm thiểu rủi ro trong cho vay tiêu dùng, làm cơ sở cho các chương tiếp theo của bài báo cáo.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG CÔNG TÁC CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI SACOMBANK - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI

2.1 Giới thiệu Sacombank Việt Nam và chi nhánh Sacombank Đồng Nai

2.1.1 Hệ thống Sacombank Việt Nam

2.1.1.1 Lịch sử hình thành^[8]

Tên đầy đủ: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) có tên tiếng Anh: Saigon Thuong Tin Comercial Joint Stock Bank.



Logo:



Hình ảnh:

Tên giao dịch: SACOMBANK

Trụ sở chính: 266 - 268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh.

Website: www.sacombank.com

Email: info@sacombank.com.vn

Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín được thành lập theo:

- Giấy phép hoạt động số 0006/NH - GP Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam cấp ngày 05/12/1991.

- Giấy phép số 05/GP-UB do Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hồ Chí Minh cấp ngày 03/01/1992

Tiền thân của Ngân hàng Sacombank là sự hợp tác của 4 tổ chức tín dụng:

- Ngân hàng phát triển kinh tế Gò Vấp.

- Hợp tác xã tín dụng Lữ Gia.
- Hợp tác xã tín dụng Tân Bình.
- Hợp tác xã tín dụng Thành Công.

Ngày 21/12/1991 trên cơ sở hợp nhất 4 tổ chức tín dụng trên, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín đã chính thức khai trương và đi vào hoạt động.

Hình thức sở hữu vốn: cổ phần.

Vốn điều lệ: 3 tỷ đồng.

Nhân lực: 100 cán bộ nhân viên.

Trụ sở chính: 266 - 268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Ngân hàng có 408 điểm giao dịch gồm: 1 sở giao dịch, 1 quỹ tiết kiệm, 70 chi nhánh và 330 phòng giao dịch trải đều khắp cả nước Việt Nam. Ngoài ra còn có 6 điểm giao dịch ở nước ngoài, bao gồm 1 chi nhánh tại nước Cộng Hòa Nhân Dân Lào, 1 ngân hàng CPSTGT Campuchia, 3 chi nhánh tại Campuchia, 1 PGD tại Lào và 1 văn phòng đại diện tại Trung Quốc.

2.1.1.2 Quá trình phát triển^[11]

❖ Năm 1991

Sacombank được thành lập trên cơ sở hợp nhất 4 tổ chức tín dụng tại Thành Phố Hồ Chí Minh (TP.HCM), đó là các hợp tác xã tín dụng đang lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính do ảnh hưởng bởi tình trạng lạm phát phi mã. Nhiệm vụ chính là huy động vốn cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ ngân hàng với vốn điều lệ ban đầu là 3 tỷ đồng.

❖ Năm 1995

Tiến hành Đại hội Đại biểu Cổ đông cải Tổ, đồng thời hoạch định chiến lược phát triển đến năm 2010. Đại hội là bước ngoặt mở ra thời kỳ đổi mới quan trọng trong quá trình phát triển của Sacombank.

❖ Năm 1997

Là Ngân hàng đầu tiên phát hành cổ phiếu đại chúng với mệnh giá 200.000 đồng/cổ phiếu để tăng vốn điều lệ (VĐL) lên 71 tỷ đồng với gần 9.000 cổ đông tham gia góp vốn.

❖ Năm 1999

Khánh thành trụ sở 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, Tp.HCM, là thông điệp khẳng định Sacombank sẽ gắn bó lâu dài, cam kết đồng hành cùng khách hàng, cổ đông, nhà đầu tư và các tổ chức kinh tế trên bước đường phát triển.

❖ Năm 2001

Tập đoàn Tài Chính Dragon Financial Holdings (Anh Quốc) tham gia góp 10% VĐL của Sacombank. Nhờ vào sự hợp tác này mà Sacombank đã sớm nhận được sự hỗ trợ về kinh nghiệm quản lý, công nghệ Ngân hàng, quản lý rủi ro, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực từ các cổ đông chiến lược nước ngoài.

❖ Năm 2002

Vốn điều lệ của Sacombank tăng cao khi được Công Ty Tài Chính Quốc Tế (IFC) trực thuộc NH Thế Giới (World Bank) đầu tư 10% vốn điều lệ và trở thành cổ đông nước ngoài lớn thứ 2 của Sacombank sau Quỹ Đầu tư Dragon Financial Holdings.

❖ Năm 2005

Ngân hàng ANZ chính thức ký hợp đồng góp vốn cổ phần với tỷ lệ 10% vốn điều lệ và trở thành cổ đông nước ngoài thứ 3 của Sacombank.

Thành lập chi nhánh 8 tháng 3, là mô hình Ngân hàng dành riêng cho phụ nữ đầu tiên tại Việt Nam hoạt động với sứ mệnh vì sự tiến bộ của phụ nữ Việt Nam hiện đại.

❖ Năm 2006

Là NH TMCP đầu tiên tại Việt Nam tiên phong niêm yết cổ phiếu tại HOSE với tổng số niêm yết là 1.900 tỷ đồng.

Thành lập các công ty trực thuộc bao gồm: Công ty Kiều hối Sacombank - SBR, Công ty cho thuê tài chính Sacombank - SBL, Công ty Chứng khoán Sacombank - SBS.

❖ Năm 2009

Tháng 6, khai trương chi nhánh tại Phnôm Pênh, hoàn thành việc mở rộng mạng lưới tại khu vực Đông Dương, góp phần tích cực trong quá trình giao thương kinh tế của các doanh nghiệp giữa ba nước Việt Nam, Lào và Campuchia.

Tháng 11, Sacombank Group chào đón sự gia nhập của 2 thành viên mới là Công ty Cổ phần giao dịch hàng hóa Sài Gòn Thương Tín và Công ty cổ phần kho vận Sài Gòn Thương Tín, góp phần vào mục tiêu phong phú hóa, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ cung ứng cho khách hàng.

❖ Năm 2010

Kết thúc thắng lợi các mục tiêu phát triển giai đoạn 2001 - 2010 với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 64%; đồng thời thực hiện thành công chương trình tái cấu trúc song song với việc xây dựng nền tảng vận hành vững chắc, chuẩn bị đủ các nguồn lực để thực hiện tốt đẹp các mục tiêu phát triển giai đoạn 2011 - 2020.

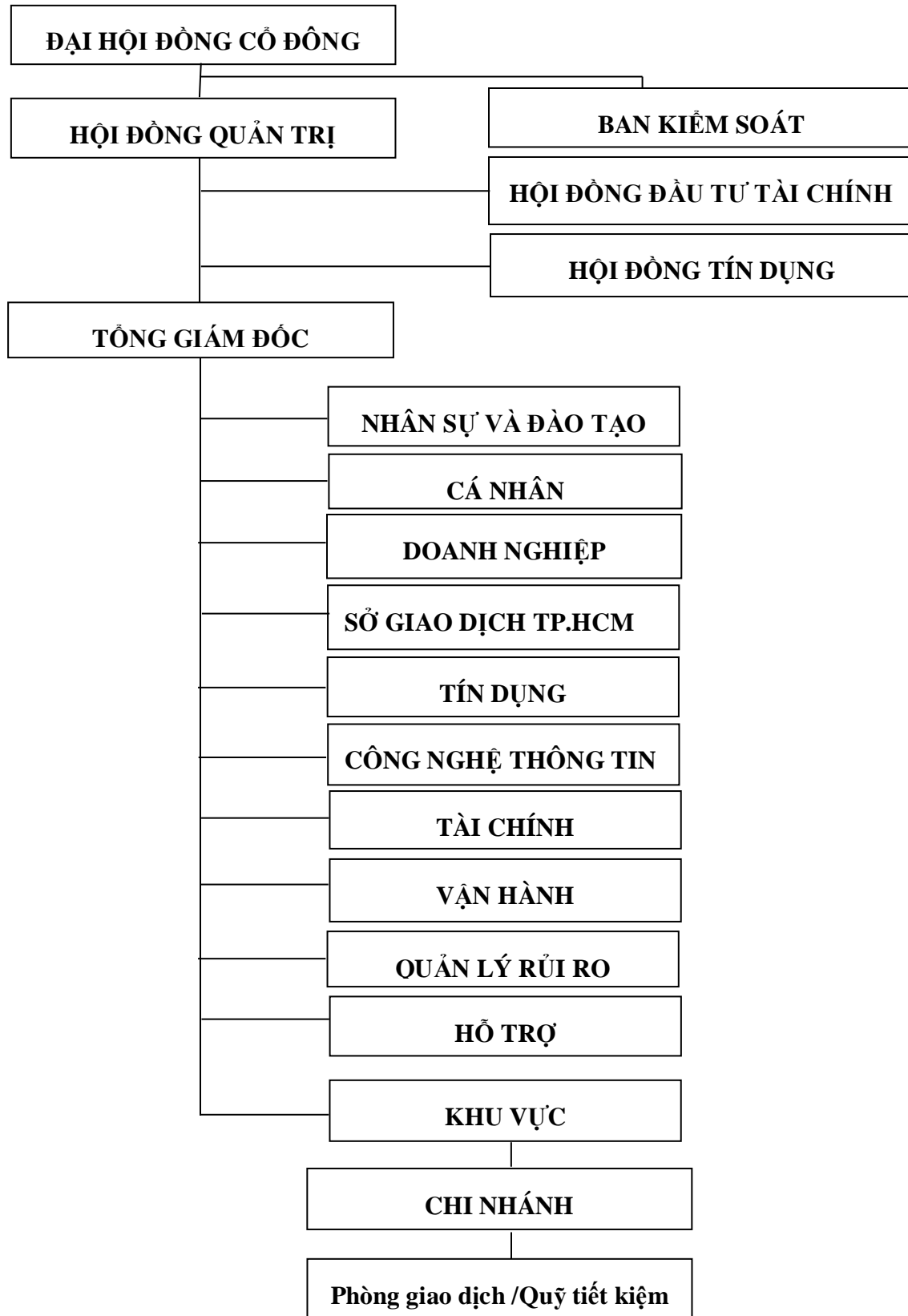
❖ Tầm nhìn

Phấn đấu trở thành ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng hàng đầu Việt Nam và khu vực Đông Dương.

❖ Sứ mệnh

Tối đa hóa giá trị cho khách hàng, Nhà đầu tư và đội ngũ nhân viên, đồng thời thể hiện cao nhất trách nhiệm xã hội đối với cộng đồng.

2.1.1.3 Cơ cấu tổ chức của Sacombank



Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức của Sacombank^[8]

2.1.2 Vài nét về Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai

Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai được thành lập theo quyết định số 16/2003/QĐ - HĐQT ngày 07/01/2003 của Hội đồng quản trị Ngân hàng Sacombank và chính thức khai trương ngày 04/04/2003.

Tên giao dịch: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Đồng Nai.

Tên gọi tắt: Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai.

Hiện nay nhân sự của chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn có trình độ Đại Học, còn lại là trình độ Cao Đẳng, Trung cấp (tập trung ở bộ phận hành chánh, quỹ và bảo vệ). Đội ngũ nhân sự đa số là trẻ, họ là những người có năng lực, linh hoạt, hoạt động vì mục tiêu chung là sự phát triển đi lên của chi nhánh và của toàn hệ thống ngân hàng.

Qua thời gian gần 10 năm, chi nhánh đã đi vào hoạt động ổn định và có sự bố trí ngày càng hợp lý để phục vụ công tác kinh doanh đạt hiệu quả cao.

Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai và các PGD trực thuộc có thể phục vụ cho khách hàng là những doanh nghiệp đang hoạt động tại địa bàn tỉnh Đồng Nai.

2.1.2.1 Tổng quan về tình hình kinh tế trên địa bàn Đồng Nai

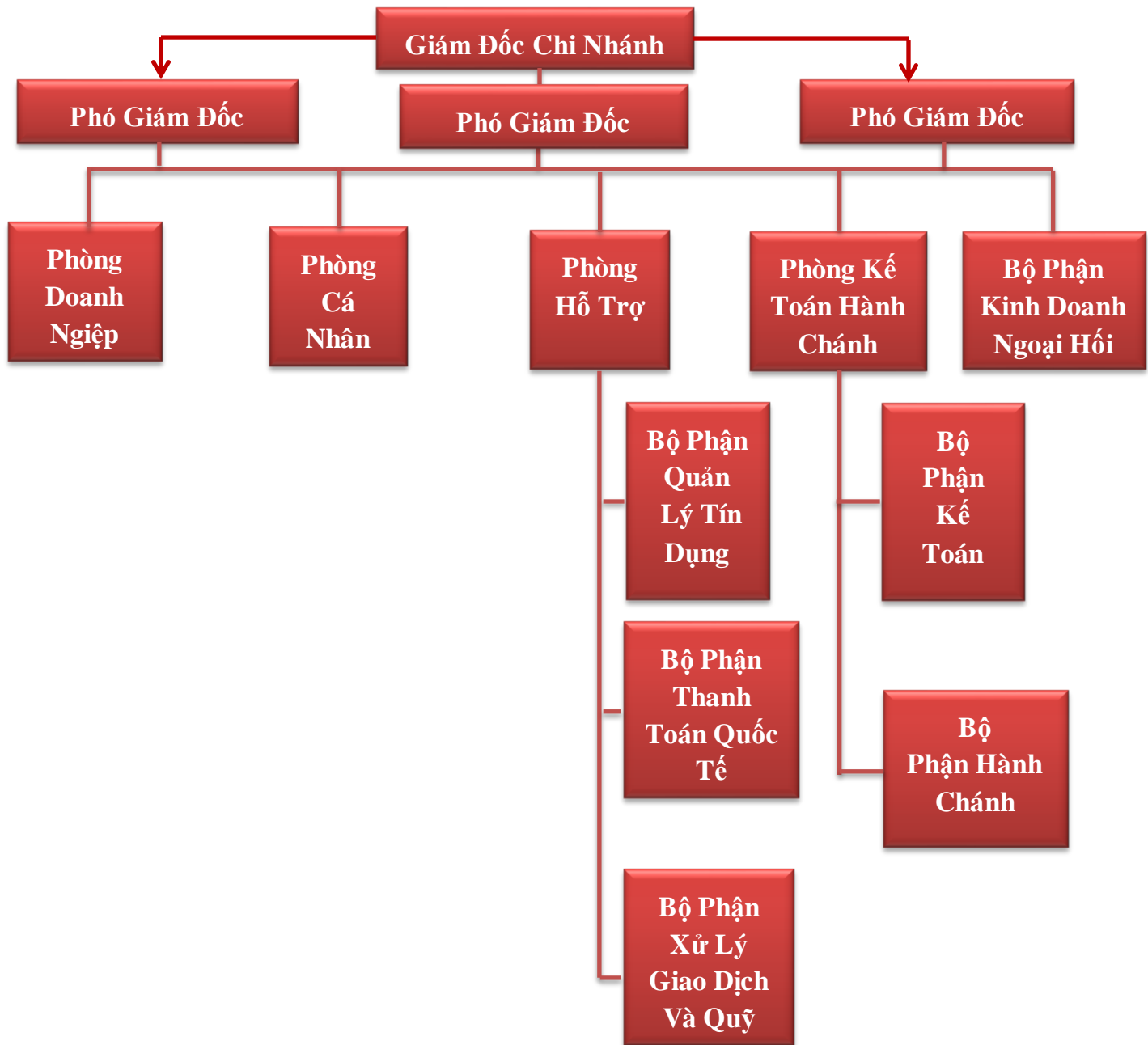
Toàn tỉnh Đồng Nai hiện có khoảng 30 khu công nghiệp (KCN), trong đó có các KCN trọng điểm như: KCN Biên Hòa 1, 2; Amata; Long Bình; Nhơn Trạch 1, 2, 3, 4, 5, 6; Bầu Xéo; Tam Phước; Long Thành và Gò Dầu^[8]. Mật độ các công ty đang hoạt động trong các KCN ở tỉnh Đồng Nai gần như kín hết bởi các chính sách ưu đãi thu hút đầu tư của tỉnh khá hấp dẫn, nhiều năm liền tỉnh Đồng Nai dẫn đầu cả nước về việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài (2003 - 2005). Chính vì thế khá nhiều các NHTM đã có mặt trên địa bàn tỉnh Đồng Nai như: Vietcombank, Agribank, BIDV, ACB, VIPBank, OCB, SCB, Techcombank, VPBank, ... và Sacombank cũng đã hiện diện trên địa bàn này từ giữa năm 2003, cho thấy Ban lãnh đạo Sacombank cũng có tầm nhìn khái quát về sự phát triển không ngừng này của tỉnh Đồng Nai.

2.1.2.2 Quá trình xây dựng và phát triển của chi nhánh Sacombank Đồng Nai

Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai được thành lập theo quyết định số 16/2003/QĐ-HĐQT ngày 07/01/2003 của Hội đồng quản trị Ngân hàng Sacombank và chính thức khai trương ngày 04/04/2003 tại 141/5 Quốc lộ 5, Phường Tam Hiệp, TP. Biên Hòa. Đến ngày 19/12/2006, Sacombank khai trương và đưa vào hoạt động trụ sở mới chi nhánh Đồng Nai tại 87 - 89 Đường 30/4, Phường Thanh Bình, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai. Trụ sở chi nhánh được xây dựng 9 tầng và được trang bị cơ sở vật chất hiện đại. Tới nay Sacombank Đồng Nai có 8 PGD trực thuộc.

Phương châm hoạt động của Sacombank Đồng Nai là “Nhanh chóng - Nhiệt tình - An toàn và Hiệu quả”^[5], cùng với mong muốn luôn đem đến những tiện ích NH tốt nhất đến tận tay KH nên Sacombank Đồng Nai đã không ngừng nâng cao chất lượng các sản phẩm, dịch vụ, đồng thời triển khai mạnh mẽ chiến lược mở rộng mạng lưới hoạt động của mình đến mọi miền đất nước. Luôn xác định mục tiêu là NHTMCP bán lẻ quy mô và hiện đại, Sacombank Đồng Nai đã hướng đến đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiểu thương và khách hàng cá nhân.

Mô hình tổ chức của Sacombank - chi nhánh Đồng Nai.



Sơ đồ 3: Mô hình tổ chức của Sacombank - chi nhánh Đồng Nai^[8].

2.2 Thực trạng hoạt động cho vay tiêu dùng và quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng

2.2.1 Tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng tại Sacombank Đồng Nai

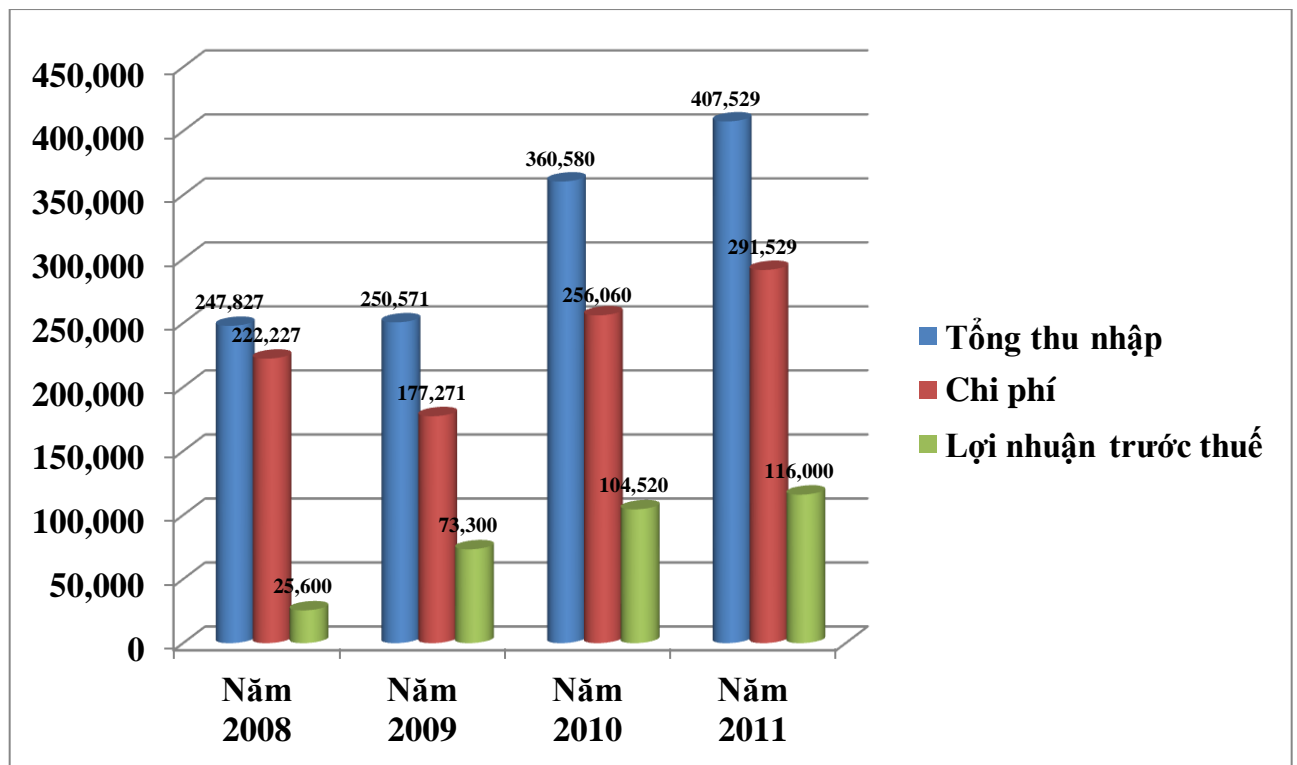
2.2.1.1 Kết quả kinh doanh đạt được trong thời gian qua

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2008 đến năm 2011

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng thu nhập	247,827	250,571	360,580	407,529
Chi phí	222,227	177,271	256,060	291,529
Lợi nhuận trước thuế	25,600	73,300	104,520	116,000

(Nguồn: [4])



Biểu đồ 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh CNĐN giai đoạn 2008 - 2011

Qua bảng số liệu trên ta thấy lợi nhuận của chi nhánh liên tục tăng qua các năm. Đứng trước những khó khăn toàn cầu, đặc biệt trong năm 2008, kinh tế Thế giới có

nhều diễn biến phức tạp gây ảnh hưởng mạnh đến các NH ở Việt Nam. Thêm vào đó, chính sách thắt chặt tiền tệ của NHNN được thực hiện quá đột ngột cũng khiến thị trường tiền tệ biến động mạnh mẽ và khiến cho hoạt động của các NH gặp nhiều khó khăn. Vì thế mà lợi nhuận của Ngân hàng tương đối thấp, chỉ đạt 25,600 triệu đồng. Năm 2009, nền kinh tế Việt Nam bắt đầu có những bước hồi phục, tuy nhiên, nhận định nền kinh tế thế giới sẽ còn nhiều khó khăn và nhiều biến động trong năm 2009. Mặc dù Chính phủ đã đưa ra nhiều giải pháp kích thích kinh tế, bước đầu phát huy tác dụng nhưng sự phục hồi vẫn cần phải có thêm thời gian.

Năm 2010, lợi nhuận của NH Sacombank tăng 104,520 triệu đồng, tăng 42.6% so với năm 2009, cao gấp 1.5 lần so với năm 2009 và gấp 4 lần so với 2009. Năm 2011, tổng thu nhập của chi nhánh tăng 46,949 triệu đồng, tuy nhiên do chi phí hoạt động tương đối thấp nên lợi nhuận của chi nhánh NH Sacombank đã có cách nhìn đúng, phát huy lợi thế có sẵn, kết hợp với sự vận dụng linh hoạt các cơ chế, giải pháp, nắm bắt những cơ hội hiếm hoi của thị trường để khắc phục những khó khăn. Vì vậy, NH đã giữ vững nhịp độ tăng trưởng đối với hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.

2.2.1.2 Công tác huy động vốn

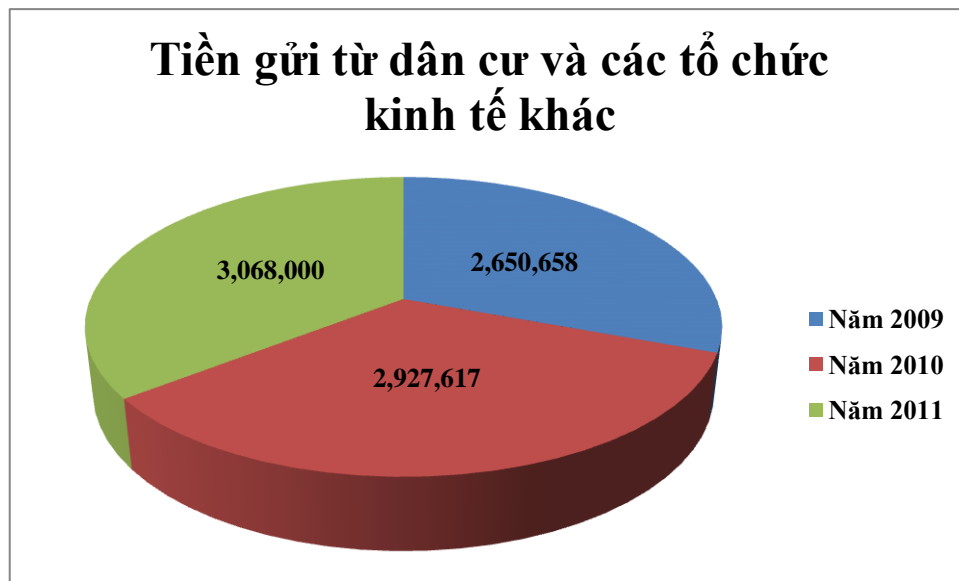
❖ Cơ cấu nguồn vốn huy động theo các kênh huy động

Bảng 2.2: Cơ cấu huy động theo các kênh huy động

(ĐVT: Tỷ đồng)

Tiêu chí	2009	2010	2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tiền gửi từ dân cư và các tổ chức kinh tế khác	2,650,658	2,927,617	3,068,000	276,959	10.45%	140,383	4.8%

(Nguồn: [4])



Biểu đồ 2.3: Tình hình huy động theo các kênh huy động

Qua bảng số liệu trên ta thấy nguồn HĐV liên tục tăng qua các năm 2009, 2010, 2011. Tốc độ tăng trưởng tương đối thấp với 10.45% của năm 2009 so với năm 2010

và năm 2010 so với năm 2011 là 4.8%. Với tốc độ tăng trưởng tương đối này khẳng định Sacombank - CNĐN đã cải thiện nguồn nhân lực, sản phẩm dịch vụ được đa dạng hóa và phát triển mạnh mẽ.

Nhìn chung do phương thức huy động phong phú hơn về kỳ hạn, lãi suất nên nguồn VHĐ của NH đạt mức trung bình, nguồn VHĐ được từ dân cư vẫn là rất lớn.

Tiền gửi từ các tổ chức kinh tế thực sự là nguồn vốn quan trọng của NH bởi lẽ Đồng Nai là nơi tập trung nhiều công ty, KCN, là nơi tập trung rất đông các doanh nghiệp.

Với công tác HDV của mình, NH không những huy động nguồn tiền gửi nhàn rỗi trong dân cư, hăng kinh doanh phục vụ mục đích kinh doanh của mình, mà còn giúp được khách hàng tìm kiếm lợi nhuận (số lãi) từ chính tài sản của mình vừa tìm được nơi cất trữ an toàn, hiệu quả nhất.

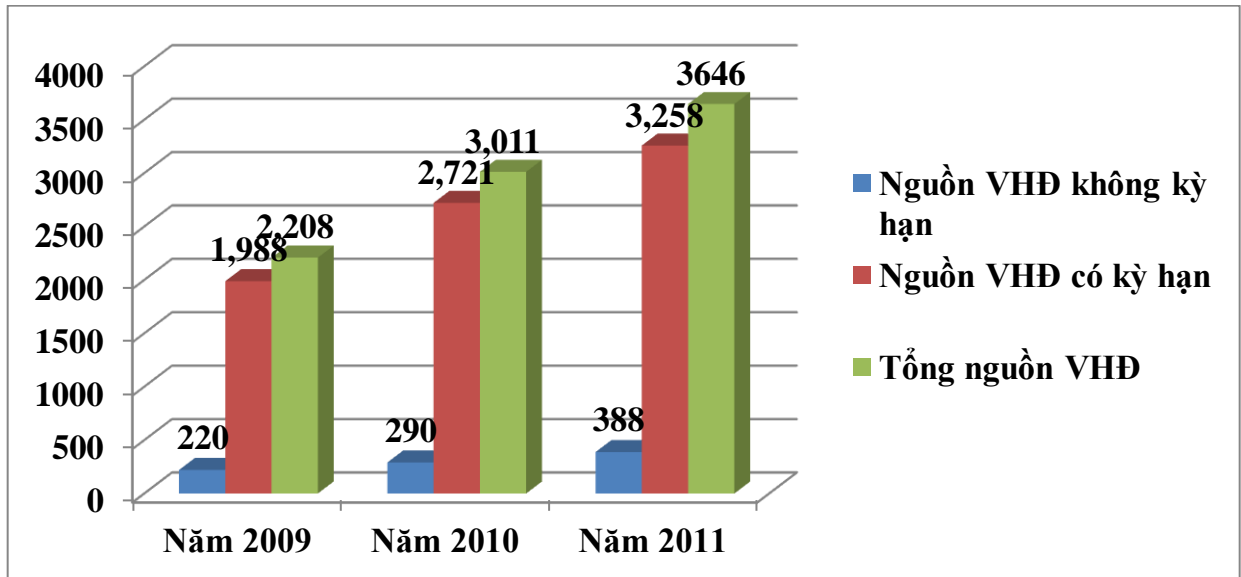
❖ Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời gian huy động

Bảng 2.3: Cơ cấu huy động theo thời gian huy động

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Tiêu chí	2009		2010		2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Nguồn VHD không kỳ hạn	220	9.96%	290	9.63%	388	10.64%	70	31.82%	98	33.79%
Nguồn VHD có kỳ hạn	1,988	90.04%	2,721	90.37%	3,258	89.36%	733	36.87%	537	19.73%
Tổng nguồn VHD	2,208	100%	3,011	100%	3646	100%	803	68.69%	635	53.52%

(Nguồn:[4])



Biểu đồ 2.4: Tình hình huy động theo thời gian huy động

Xét về nguồn VHĐ theo thời gian, thì nguồn VHĐ của NH tập trung vào nguồn vốn có kỳ hạn. Qua bảng số liệu trên ta thấy, nguồn VHĐ có kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với nguồn VHĐ không kỳ hạn trong năm 2009, 2010, 2011. Điều này giúp cho NH có nguồn vốn ổn định để tham gia đầu tư quay vòng vốn.

Có được kết quả trên cũng là do tình hình kinh tế, xã hội trên địa bàn luôn ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng có hiệu quả. Nhưng quan trọng hơn đó là sự nỗ lực của toàn thể nhân viên trong toàn bộ mạng lưới của chi nhánh, bằng các hình thức HĐV có hiệu quả đã khuyến khích các tổ chức kinh tế mở tài khoản qua NH.

Trong việc HĐV tiền gửi, NH thường chú trọng đưa ra các biện pháp kích thích để huy động loại tiền gửi có kỳ hạn. Biện pháp quan trọng nhất là đưa ra nhiều loại kỳ hạn khác nhau (3 tháng; 6 tháng; 9 tháng; 1, 2 năm...) mỗi kỳ hạn áp dụng một mức lãi tương ứng, với nguyên tắc kỳ hạn càng dài lãi suất càng cao.

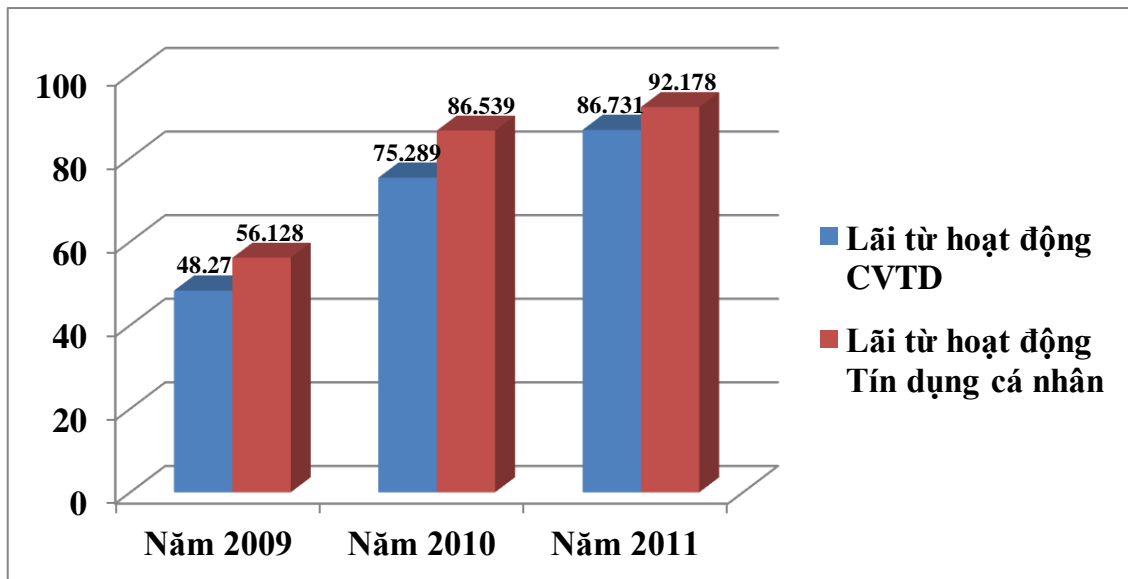
2.2.1.3 Lãi từ hoạt động động cho vay tiêu dùng

Bảng 2.4: Lãi từ hoạt động CVTD

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2009/2010		2010/2011	
				(+)(-)	%	(+)(-)	%
Lãi từ hoạt động CVTD	48.27	75.289	86.731	27.019	55.98%	11.442	15.20%
Lãi từ hoạt động Tín dụng cá nhân	56.128	86.539	92.178	30.411	54.18%	5.639	6.52%
Tỷ trọng CVTD/TDCN	85.89%	87.01%	94.10%		—	—	—

(Nguồn: [5])



Biểu đồ 2.5: Lợi nhuận từ hoạt động CVTD

Nếu như năm 2009 thu nhập từ lãi cho vay cá nhân của Ngân hàng là 56.128 tỷ đồng thì trong đó hoạt động cho vay tiêu dùng đã mang về cho Ngân hàng khoản lãi là 48.27 tỷ đồng. Sang năm 2010 thông qua những gói hỗ trợ kích cầu của Nhà nước, nền kinh tế có những bước phát triển khả thi, đời sống người dân được cải thiện kéo theo nhu cầu sinh hoạt tiêu dùng ngày càng cao nên số tiền lãi NH thu được từ hoạt động CVTD tăng đến 78.289 tỷ đồng, chiếm 87.01% trong tổng lãi cho vay cá nhân, tăng 56.09% so với năm 2009. Năm 2011, tỷ trọng CVTD trên tổng lãi từ hoạt động tín dụng cá nhân chiếm 94.10%, đã chứng tỏ CVTD ngày càng quan trọng trong hoạt động của NH.

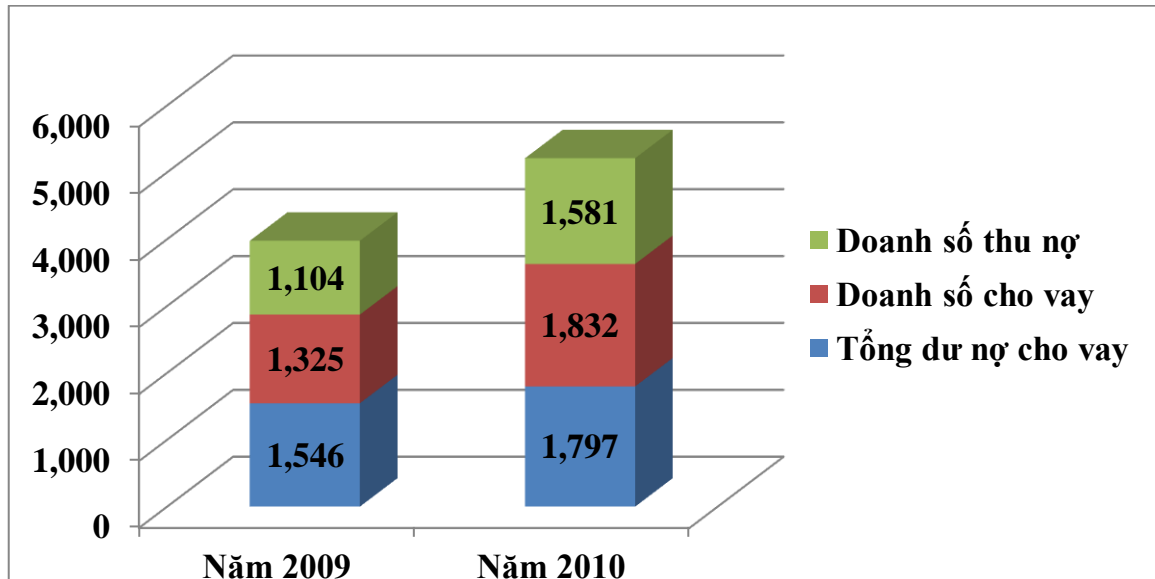
2.2.1.4 Hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 2.5: Tình hình sử dụng vốn

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Tiêu chí	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	1,546	1,797	2,079	251	16.24%	282	15.69%
Doanh số cho vay	1,325	1,832	2,620	507	38.26%	788	43.01%
Doanh số thu nợ	1,104	1,581	2,150	477	43.21%	569	35.99%
Nợ quá hạn trong tổng dư nợ cho vay	10	11	13	1	10.00%	2	18.20%

(Nguồn:[3])



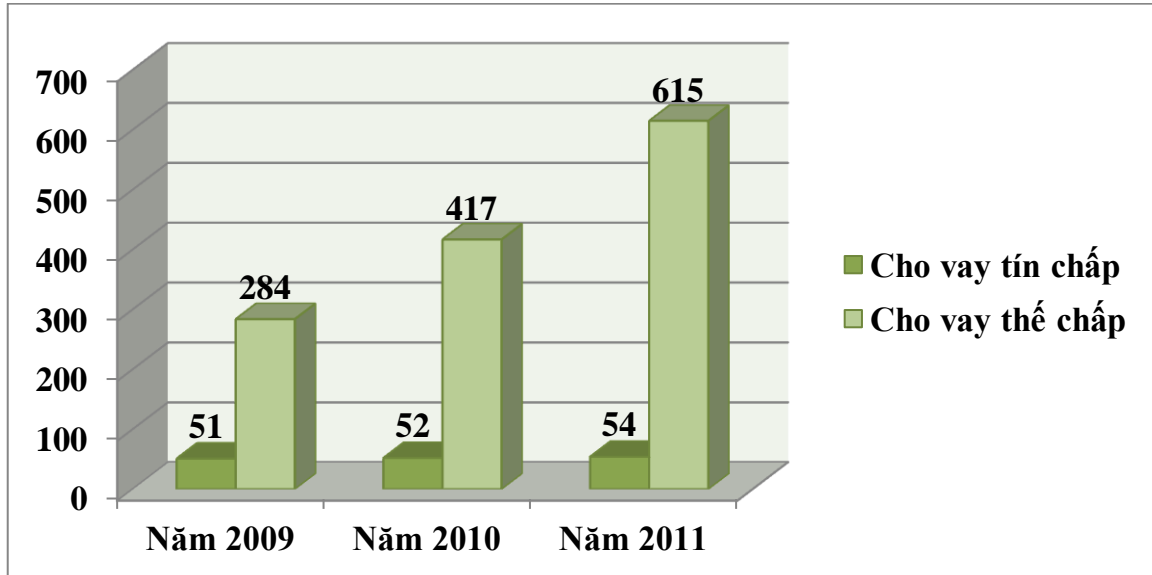
Biểu đồ 2.6: Hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng Sacombank - CNDN

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo phương thức đảm bảo

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Cho vay tín chấp	51	15.23%	52	11.09%	54	8.07%	1	1.96%	2	3.85%
Cho vay thế chấp	284	84.77%	417	88.91%	615	91.93%	133	46.83%	198	47.48%
Tổng dư nợ CVTD	335	100%	469	100%	669	100%	134	48.79%	200	42.64%

(Nguồn: [4])



Biểu đồ 2.7: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo phương thức đảm bảo

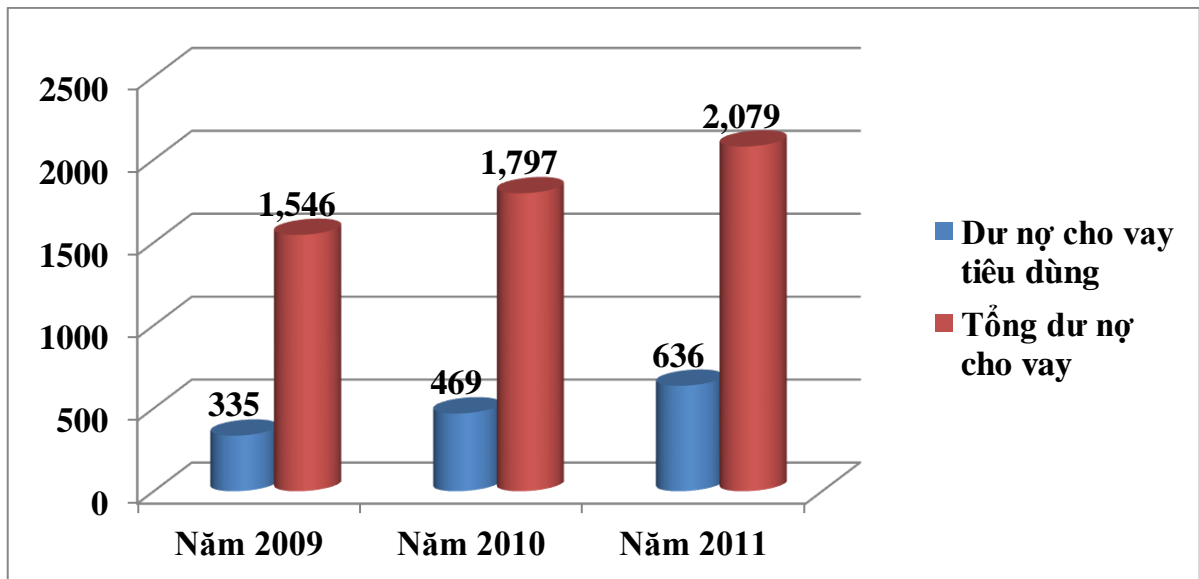
Theo bảng số liệu trên, tình hình dư nợ cho vay tiêu dùng theo phương thức đảm bảo tương đối ổn định qua các năm, chủ yếu là hình thức cho vay thế chấp tài sản, liên tục tăng qua các năm làm cho tổng dư nợ cho vay tiêu dùng tăng. Mức tăng trưởng cao nhất là năm 2010 chiếm 48.79% so với năm 2009. Tuy nhiên, sang năm 2011, có sự giảm sút nhẹ trong tổng dư nợ cho vay tiêu dùng. Nguyên nhân là do Chính phủ kiểm soát chính sách cho vay tiêu dùng nhằm làm giảm bớt lạm phát.

Bảng 2.7: Tình hình dư nợ cho vay tiêu dùng xét về tốc độ phát triển

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Tiêu chí	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
Dư nợ cho vay tiêu dùng	335	469	636	134	40%	167	35.60%
Tổng dư nợ cho vay	1,546	1,797	2,079	251	16.24%	282	15.70%
Dư nợ cho vay tiêu dùng/ Tổng dư nợ cho vay	21.67%	26.10%	30.60%				

(Nguồn: [4])

**Biểu đồ 2.8: Dư nợ cho vay tiêu dùng xét về tốc độ phát triển**

Qua bảng số liệu trên ta thấy, từ năm 2009 đến 2011, dư nợ cho vay tiêu dùng và tổng dư nợ cho vay đều tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của năm 2011 chậm hơn so với năm 2010, cụ thể năm 2010 tăng 134 tỷ đồng, chiếm 40%. Năm 2011 tăng 167 tỷ đồng, chiếm 35.6%. Tỷ lệ này cho thấy cho vay tiêu dùng giảm, đồng thời tổng dư nợ cho vay cũng giảm một lượng không nhỏ. Mức lãi suất cho vay 21 - 24%/năm đang

được nhiều ngân hàng áp dụng. Chẳng hạn, tại SeABank là 24%/năm, VietBank là 22-23%/năm, Eximbank là 22%/năm, ACB là 21 - 23%/năm, Techcombank trên 23%/năm... Đây có lẽ là mặt bằng lãi suất cho vay tiêu dùng cao chưa từng có.

Rõ ràng, với lãi suất cao như vậy, người tiêu dùng sẽ phải cân nhắc trước khi vay và nhiều dự định vay tiêu dùng sẽ phải hoãn lại. Đó chính là cách mà các ngân hàng đang làm để thu hẹp dư nợ cho vay tiêu dùng nhằm đáp ứng Chỉ thị số 01/CT - NHNN của NHNN. Chỉ thị này yêu cầu tỷ trọng dư nợ cho vay lĩnh vực phi sản xuất của các ngân hàng so với tổng dư nợ đến 30/6/2011 chỉ được tối đa là 22% và đến 31/12/2011 tối đa là 16%. Cho vay tiêu dùng, gồm "cho vay đối với các nhu cầu vốn để phục vụ đời sống, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng" nằm trong yêu cầu của chỉ thị này.

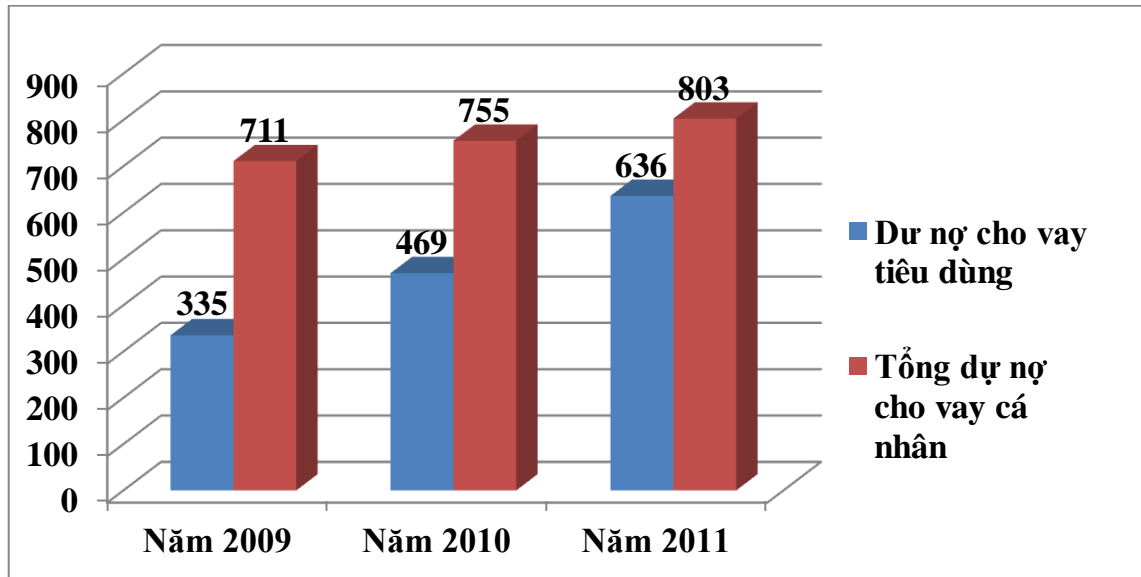
Đây là những nguyên nhân cơ bản dẫn đến mức tỷ lệ dư nợ cho vay tiêu dùng trên tổng dư nợ cho vay.

Bảng 2.8: Dư nợ cho vay tiêu dùng/ Tổng dư nợ cho vay cá nhân

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Tiêu chí	2009	2010	2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	ST	ST	ST	ST	Tỷ trọng	ST	Tỷ trọng
Dư nợ cho vay tiêu dùng	335	469	636	134	40%	167	35.60%
Tổng dư nợ cho vay cá nhân	711	755	803	44	6.20%	48	6.36%
Dư nợ cho vay tiêu dùng/Tổng dư nợ cho vay cá nhân	47.12%	62.12%	79.20%				

(Nguồn: [4])



Biểu đồ 2.9: Dư nợ cho vay tiêu dùng/ Tổng dư nợ cho vay cá nhân

Qua bảng trên ta thấy, tỷ lệ dư nợ cho vay tiêu dùng trên tổng dư nợ cho vay cá nhân năm 2011 so với 2010 nhỏ hơn tỷ lệ dư nợ cho vay tiêu dùng trên tổng dư nợ cho vay cá nhân của năm 2010 so với 2009. Nguyên nhân là do năm vừa qua, NHNN đã hạn chế cho vay tiêu dùng. Lạm phát tăng cao, nên Chính phủ đã thắt chặt công tác cho vay tiêu dùng của các tổ chức tín dụng bằng cách tăng lãi suất cho vay tiêu dùng.

Bảng 2.9: Tình hình cho vay tiêu dùng tại chi nhánh phân theo mục đích sử dụng vốn

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Mua ô tô	817.128	37.24%	1209.498	38.01%	1642.231	41.27%	2042.48	40.40%
Mua nhà	859.476	39.17%	1260.729	39.62%	1732.958	43.55%	2283.45	45.16%
Du học	137.139	6.25%	202.06	6.35%	208.512	5.24%	303.34	5.99%
Chứng minh năng lực tài chính	76.798	3.50%	94.507	2.97%	119.775	3.01%	132.68	2.62%
Cầm cố chứng từ có giá	156.009	7.11%	217.97	6.85%	148.082	3.72%	157.29	3.11%
Nhu cầu khác	147.671	6.73%	197.287	6.20%	127.733	3.21%	136.81	2.70%
Tổng doanh số CVTD	2194.221	100%	3182.051	100%	3979.237	100%	5056.05	100%

(Nguồn: [4])

Năm 2008, do vẫn còn chịu ảnh hưởng bởi thị trường nhà đất, sự sụt giảm của thị trường chứng khoán, lạm phát cao, kinh tế thế giới suy thoái tác động đến kinh tế Việt Nam nên nhu cầu tiêu dùng của người dân tương đối thấp. Nhưng sang năm 2009, nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng lên. Đặc biệt vay mua nhà, mua ô tô đạt tỷ trọng cao (1,21 tỷ đồng đối với cho vay mua ô tô, chiếm 38.01% và 1,26 tỷ đồng đối với cho vay mua nhà, chiếm 39.62%). Vay mua nhà và mua ô tô chiếm tỉ lệ lớn là do trong những năm gần đây khi mức sống của người dân càng cao thì nhu cầu về chỗ ở và điều kiện đi lại là điều tất yếu. Vì vậy, khách hàng tìm đến NH để vay mua, sửa nhà và phương tiện ngày càng đông. Năm 2010, khi nền kinh tế đang trên đà phục hồi, nhiều dự án đầu tư nước ngoài, nhiều công trình lớn được xây dựng như: chung cư cao cấp, chung cư nhà ở dùng cho người có thu nhập thấp... Vì thế mà nhu cầu về nhà ở càng tăng, tăng 37.46% ứng với số tiền 472.229 triệu đồng so với năm 2009. Bên cạnh đó nhiều dự án đường bộ, đường cao tốc được hoàn thành và đưa vào sử dụng, theo đó nhu cầu mua xe

của người dân tăng mạnh 35.77% ứng với số tiền 432.733 triệu đồng. Ngoài ra, các nhu cầu về vay du học, chứng minh năng lực tài chính, cầm cố CTCG... cũng giao động ở mức không cao, chiếm một tỷ trọng khá khiêm tốn trong tổng doanh số cho vay tiêu dùng. Đến năm 2011, các chỉ tiêu này vẫn giữ ở mức tương đối ổn định.

Bảng 2.10: Tình hình cho vay tiêu dùng tại ngân hàng - phân theo kỳ hạn

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		2010/2009		2011/2010	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Trung dài hạn	2204.53	69.28%	2540.3	63.84%	2713.8	58.56%	335.8	15.23%	173.5	6.82%
Ngắn hạn	977.526	30.72%	1438.9	36.16%	1834.4	41.44%	461.4	47.20%	395.5	27.49%
Tổng doanh số CVTD	3182.05	100%	3979.2	100%	4426.7	100%	797.2	25.05%	447.5	11.24%

(Nguồn: [4])

Đầu năm 2009, tình hình kinh tế Thế giới diễn biến nhanh, phức tạp và khó lường. Khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã dẫn đến suy thoái kinh tế ở một số quốc gia. Đồng thời, khủng hoảng lương thực và tác động của biến đổi khí hậu đã góp thêm bức tranh ảm đạm cho nền kinh tế thế giới. Trong bối cảnh đó, hoạt động kinh doanh năm 2009 của Sacombank nói chung và chi nhánh Đồng Nai nói riêng không tránh khỏi những khó khăn, thách thức. Trong năm 2009, tổng doanh số cho vay tiêu dùng tại chi nhánh đạt 3182.05 triệu đồng. Trong đó cho vay trung , dài hạn chiếm 69.28% trong tổng doanh số CVTD, cho vay ngắn hạn chiếm 30.72%. Sang năm 2010, cho vay trung và dài hạn giảm nhẹ, đạt 2540.3 triệu đồng, chiếm 63.84%, giảm 15.23% so với năm 2009. Cho vay ngắn hạn đạt 1438.9 triệu đồng, chiếm 36.16%. Nguyên nhân cho vay tiêu dùng tăng cao là vì sau 2 năm cuộc khủng hoảng thì mọi hoạt động của NH cũng phần nào bị ảnh hưởng, NH chỉ tập trung chủ yếu vào cho vay trung và dài hạn nhằm giảm bớt áp lực cho khách hàng trong quá trình thanh toán. Tuy nhiên, đến năm

2011, tỷ trọng cho vay ngắn hạn tăng cao, đạt 1834.4 triệu đồng, chiếm 41.44% trong tổng doanh số CVTD, cho vay trung và dài hạn giảm còn 58.56% tuy đã tăng 173.5 triệu đồng so với năm 2010. Tuy nhiên, doanh số cho vay ngắn hạn có tăng cao hơn doanh số cho vay trung và dài hạn nhưng lúc nào doanh số cho vay trung và dài hạn cũng nhiều hơn so với doanh số cho vay ngắn hạn. Với tình trạng KH chạy từ NH này sang NH khác để tham khảo mức lãi suất vay để lựa chọn mức lãi suất lý tưởng nhất. Tuy nhiên rủi ro cao nên các NH không thể giảm mức lãi quá thấp mà luôn giữ ở mức lãi suất trần quy định của NHNN. Vì vậy, trong năm 2011, mặc dù mức cho vay trung, dài hạn và ngắn hạn đều tăng chậm, nhưng đây vẫn là bước đi an toàn cho NH.

2.2.2 Thực trạng rủi ro cho vay tiêu dùng tại Sacombank - CNĐN

2.2.2.1 Phân tích nợ quá hạn

Bảng 2.11: Tình hình NQH trong cho vay tiêu dùng

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Dư nợ CVTD	335	469	636	134	40%	167	35.60%
Nợ quá hạn trong CVTD	1.2	2	1.5	0.8	66.67%	0.5	25%

(Nguồn: [3])

Hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng Sacombank - CNĐN diễn ra khá sôi động. Dư nợ CVTD tính đến cuối ngày 31/12/2009 là 335 tỷ đồng, trong đó tỷ lệ nợ quá hạn CVTD/ Dư nợ CVTD là 0.36%. Sau khi NHNN phát đi tín hiệu cho vay tiêu dùng theo lãi suất thỏa thuận. Ngân hàng Sacombank cũng như nhiều Ngân hàng khác đã nhanh chóng đưa ra các chương trình tín dụng tiêu dùng tập trung vào cho vay mua

nhà, đất ở, sửa chữa nhà cửa, cho vay mua xe ô tô, mua hàng trả góp... Vì thế, hoạt động CVTD của Ngân hàng diễn ra mạnh mẽ, dư nợ cho vay tiêu dùng tăng 40% do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính.

Do nhận định tình hình khó khăn còn tiếp diễn trong năm 2010, Sacombank đã xác định nhiệm vụ trọng tâm vẫn là củng cố chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt chẽ các khoản vay mới, tích cực xử lý nợ xấu. Chất lượng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ các khoản vay mới, tích cực đôn đốc, nhắc nhở, kiểm tra sau cho vay để kiểm soát mục đích sử dụng vốn vay và khả năng trả nợ của KH, hạn chế việc gia hạn và cơ cấu lại nợ. Nhờ đó mà chất lượng nợ được cải thiện rõ rệt trong năm 2011, dư nợ CVTD tuy giảm xuống còn 35.60% nhưng có thể làm giảm đáng kể tỷ lệ nợ quá hạn chỉ còn 0.24%.

2.2.3 Quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng tại Sacombank - CNĐN

2.2.3.1 Xác định mục tiêu rõ ràng và trên cơ sở đó thiết lập chính sách cho vay tiêu dùng của chi nhánh

Đây là biện pháp đầu tiên trong công tác quản lý rủi ro tín dụng tại chi nhánh. Mục tiêu của quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng nói chung cũng như công tác cho vay tiêu dùng nói riêng bao giờ cũng hướng đến giảm thiểu rủi ro, đó cũng chính là việc làm thế nào để tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống mức thấp nhất. Trong 3 năm vừa qua 2009 - 2011, Chi nhánh đã duy trì tỷ lệ nợ quá hạn cho vay tiêu dùng ở mức 1.2%, 2% và 2.3% tương ứng với các năm, đối với các NHTM thì tỷ lệ này xoay quanh mức 1.5% được đánh giá là quản lý tín dụng tốt.

Bên cạnh đó, để đạt được mục tiêu quản lý rủi ro cho vay tiêu dùng như đã đề ra, Chi nhánh đã thiết lập cho mình chính sách tín dụng phù hợp cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế. Chính sách tín dụng là hệ thống các quan điểm và công cụ do Hội đồng tín dụng đề ra và thực thi khi xem xét cấp tín dụng cho khách hàng nhằm mục tiêu quản lý tốt dư nợ và rủi ro tín dụng. Chính sách tín dụng phù hợp là chính sách

linh hoạt chuyển đổi qua lại giữa hai trạng thái mở rộng và thắt chặt, tùy theo tình hình của nền kinh tế và tình hình quản lý tín dụng của ngân hàng.

2.2.3.2 Phân tích và thẩm định tín dụng

Phân tích và thẩm định tín dụng là hai khâu quan trọng nhất trong toàn bộ quy trình tín dụng. Hai khâu này nếu thực hiện tốt sẽ góp phần đáng kể trong việc quản lý và giảm thiểu RRTD.

Phân tích tín dụng nhằm đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng để quyết định cho vay, theo đó ngân hàng chỉ cho vay khi đánh giá khách hàng có khả năng trả được nợ.

Hiện tại, tại chi nhánh Đồng Nai có phòng ban chuyên làm nhiệm vụ thẩm định và phân tích tín dụng. Công tác phân tích tín dụng bao gồm phân tích tình hình tài chính của Ngân hàng và phân tích sự khả thi của phương án sản xuất kinh doanh. Phân tích tình hình tài chính ngân hàng sử dụng các dữ liệu từ các báo cáo tài chính của ngân hàng và áp dụng kỹ thuật phân tích tỷ số tài chính để đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn. Tuy nhiên, việc phân tích các dữ liệu trong quá khứ, cho vay ở hiện tại và thu hồi nợ lại diễn ra ở tương lai nên phân tích tình hình tài chính của đơn vị có những hạn chế nhất định và cần được bổ sung bằng phân tích phương án sản xuất kinh doanh. Đây là sự kết hợp giữa quá khứ và tương lai nhằm đánh giá chính xác hơn khả năng trả nợ của khách hàng.

Còn thẩm định tín dụng là đánh giá mức độ tin cậy của phương án sản xuất kinh doanh và dự án đầu tư mà khách hàng lập và nộp cho ngân hàng trong hồ sơ vay vốn^[10]. Theo đó, ngân hàng chỉ cho vay khi kết quả thẩm định đánh giá phương án sản xuất kinh doanh và dự án đầu tư của khách hàng là đáng tin cậy. Công tác thẩm định tín dụng bao gồm ba nội dung chính là: thẩm định dòng tiền của dự án đầu tư, thẩm định chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp, thẩm định cách xác định và sử dụng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính của dự án như NPV, IRR và thời gian hoàn vốn PP. Từ đó, ngân hàng có cơ sở đánh giá RRTD và quyết định cho vay.

Phương pháp phân tích và thẩm định tín dụng thường sử dụng khi khách hàng có đề nghị vay vốn lần đầu hoặc những khách hàng vay vốn không thường xuyên mà vay theo từng phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư.

2.2.3.3 Bảo đảm tín dụng

Bảo đảm tín dụng (hay bảo đảm tiền vay) là việc tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay^[9].

Các hình thức bảo đảm tín dụng gồm có: Thế chấp tài sản, cầm cố tài sản, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, bảo đảm bằng hình thức bảo lãnh^[12]. Tuy nhiên trên thực tế cho thấy, trong những trường hợp khách hàng không trả được nợ vay và tòa án đã phán quyết thanh lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ nhưng công việc thanh lý tài sản đôi khi không thể thực hiện được, hoặc thực hiện quá chậm và giá trị tài sản thanh lý sau cùng thu về có thể thấp hơn giá trị nợ phải thu hồi.

Việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ được thực hiện theo một trong những phương thức dưới đây:

- Bán tài sản đảm bảo thông qua phương thức bán đấu giá hoặc bán trực tiếp cho người mua.
- Đơn vị kinh doanh nhận chính tài sản để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được đảm bảo theo quy định.
- Đơn vị kinh doanh được trực tiếp nhận các khoản tiền hoặc tài sản trả nợ thay của tổ chức, cá nhân khác.
- Trong trường hợp đơn vị kinh doanh không có thỏa thuận với người có tài sản về phương thức xử lý tài sản đảm bảo là động sản, thì tài sản đảm bảo được bán đấu giá theo quy định của pháp luật. Riêng đối với tài sản đảm bảo có thể xác định được giá trị cụ thể và rõ ràng trên thị trường thì đơn vị kinh doanh được bán theo giá thị trường mà

không phải qua thủ tục bán đấu giá, đồng thời phải thông báo cho bên bảo đảm và các bên cùng nhận bảo đảm khác.

2.2.3.4 Lập quỹ dự phòng rủi ro

Việc cho vay có tài sản đảm bảo không phải lúc nào ngân hàng cũng thực hiện được, vì khách hàng đôi khi không có đủ tài sản đảm bảo nợ vay, và cũng có lúc tài sản đảm bảo nợ vay chưa thể giúp ngân hàng thu hồi được khoản vay. Trong những tình huống như thế này, biện pháp quản lý rủi ro của ngân hàng là lập quỹ dự phòng rủi ro nhằm khắc phục rủi ro nếu có trong những tình huống này. Nhìn vào bảng báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh Đồng Nai, ta có thể thấy dự phòng rủi ro được trích ra theo định kỳ từ thu nhập của ngân hàng trước khi nộp thuế để hình thành nên quỹ dự phòng rủi ro. Trong trường hợp xảy ra khoản tín dụng không thể thu hồi, ngân hàng có thể sử dụng quỹ dự phòng này để bù đắp nhằm khắc phục rủi ro.

2.3 Chiến lược phát triển

2.3.1 Phân tích SWOT (Điểm mạnh - Điểm yếu - Cơ hội - Nguy cơ) về hoạt động quản trị rủi ro tại Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai

Mô hình SWOT được áp dụng trong việc đánh giá một đơn vị kinh doanh, một đề xuất hay một ý tưởng. Đó là cách đánh giá chủ quan các dữ liệu được tổ chức theo một trình tự logic nhằm giúp chúng ta hiểu rõ vấn đề, từ đó có thể thảo luận, ra quyết định hợp lý và chính xác nhất. Khung phân tích SWOT thường được trình bày dưới dạng lưới bao gồm 4 phần chính thể hiện 4 nội dung chính của SWOT: Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức.

2.3.1.1 Điểm mạnh (Strenghts - S)

S1: Uy tín và thương hiệu của Sacombank đã phát triển mạnh mẽ tại thị trường trong nước và quốc tế.

S2: Sacombank có đội ngũ nhân viên trẻ, đây là lợi thế lớn nhất, vì vậy cần tận dụng để đào tạo thêm trình độ cho CB CNV, đồng thời phát triển công cụ hỗ trợ trong việc quản lý rủi ro tín dụng. Đó là việc tập trung chú trọng và hoàn thiện hơn nghiệp vụ

chuyên môn của nhân viên thẩm định và hoàn thiện hơn nữa quy trình cấp tín dụng, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hiện hữu. Từ đó có thể giúp cho công việc quản lý rủi ro tín dụng bao gồm cả cho vay tiêu dùng được nâng cao.

S3: Quy trình cấp phát tín dụng: Sacombank có quy trình cho vay bao gồm bước xác minh và thẩm định hồ sơ khá chặt chẽ. Bằng chứng là Sacombank là ngân hàng có tỉ lệ nợ quá hạn thuộc nhóm thấp nhất trong hệ thống ngân hàng Việt Nam (Theo nhận định của hai tổ chức xếp hạng tín nhiệm toàn cầu Moody's và Standard & Poor's (S&P's)^[10], tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng mẹ là 0,56%. Từ đó giảm thiểu được rủi ro tín dụng trong đó có cả rủi ro cho vay tiêu dùng.

S4: Hệ thống xếp hạng tín dụng: Sacombank có hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ khá chuẩn mực, các khoản vay bao gồm khoản vay tiêu dùng được đưa vào hệ thống xếp hạng tín dụng với nhiều thông số chặt chẽ, từ đó có thể tính toán, dự đoán và quản lý được rủi ro của các khoản vay.

2.3.1.2 Điểm yếu (Weaknesses)

W1: Sacombank hiện đang có 408 điểm giao dịch trên toàn quốc, ở Lào và Campuchia^[7], quá trình hoạt động kinh doanh và kiểm soát các quy trình tín dụng đang gặp phải một số trở ngại lớn.

W2: Các cán bộ tín dụng chưa thực sự linh hoạt trong công tác khắc phục nợ quá hạn và nợ xấu trong kỳ.

W3: KH vay có hành vi gian dối như cố tình cung cấp thông tin về nhu cầu vốn, tình hình hoạt động kinh doanh, thông tin tài sản đảm bảo không chính xác để được vay vốn ngân hàng. Vì vậy, quá trình giám sát kiểm tra và quản lý vốn của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Hằng tháng nhân viên ngân hàng phải chủ động liên hệ với người đi vay thời hạn đóng lãi và thời gian hoàn vốn, điều này làm ảnh hưởng đến thời gian làm việc của họ. Thay vì đi tìm những khách hàng tiềm năng mới, họ phải thống kê ra các KH chưa thanh toán xong nợ để giảm bớt rủi ro nợ quá hạn cũng như nợ xấu. Thêm

vào đó có nhiều trường hợp phát sinh hai giấy tờ nhà thế chấp cho hai ngân hàng cùng một địa chỉ, các loại hàng hóa thế chấp không phân định rõ ràng, thế chấp nhiều ngân hàng, không đối chiếu kịp thời.

W4: Thị phần về mảng cho vay tiêu dùng chưa thực sự rộng lớn.

2.3.1.3 Cơ hội (Opportunities - O)

O1: Đồng Nai là một tỉnh cửa ngõ đi vào vùng kinh tế Đông Nam Bộ - vùng kinh tế phát triển và năng động nhất cả nước. Trong đó, Đồng Nai là một trong ba góc nhọn của tam giác phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Bình Dương - Đồng Nai. Dân số toàn tỉnh theo số liệu điều tra năm 2009 là 2.483.211 người, xếp thứ 5/63 tỉnh, thành phố cả nước (chỉ sau TP Hồ Chí Minh, Hà Nội, Thanh Hóa và Nghệ An), mật độ dân số: 421 người/km². Đây là điều kiện thuận lợi để Sacombank thu hút lượng KH lớn trong khu vực. Thương hiệu của Sacombank đã lan khắp thị trường trong nước đồng thời đã và đang vươn ra thị trường quốc tế.

O2: Có cơ hội liên kết với các tổ chức tài chính, ngân hàng nước ngoài để tăng năng lực tài chính, chia sẻ sản phẩm, công nghệ.

O3: Nhu cầu tiêu dùng của cư dân ngày càng gia tăng, người dân ngày càng quan tâm hơn tới các sản phẩm tín dụng của NH.

2.3.1.4 Nguy cơ (Threats)

T1: Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của các NHTM trong khu vực như: VIB, ACB, SCB, VietcomBank, ViettinBank, Techcombank... đang là một áp lực đòi hỏi Sacombank phải không ngừng cải tiến và hoàn thiện toàn bộ trong từng khâu, từng bộ phận. Các NH khác có nhiều cách khác nhau để lôi kéo KH, vì vậy cần phải cân nhắc trong mọi trường hợp, không chỉ riêng Sacombank mà các ngân hàng tập trung vào mảng bán lẻ nên cũng sẽ phải cạnh tranh rất gay gắt với các NH khác.

T2: Trong mảng vay tiêu dùng, Sacombank hiện tại đẩy mạnh mảng cho vay liên kết đối với CB CNV tại các đơn vị hành chính sự nghiệp, đây là hình thức vay tín chấp dựa trên sự liên kết với các đơn vị liên kết. Mảng cho vay này mang lại lợi nhuận khá

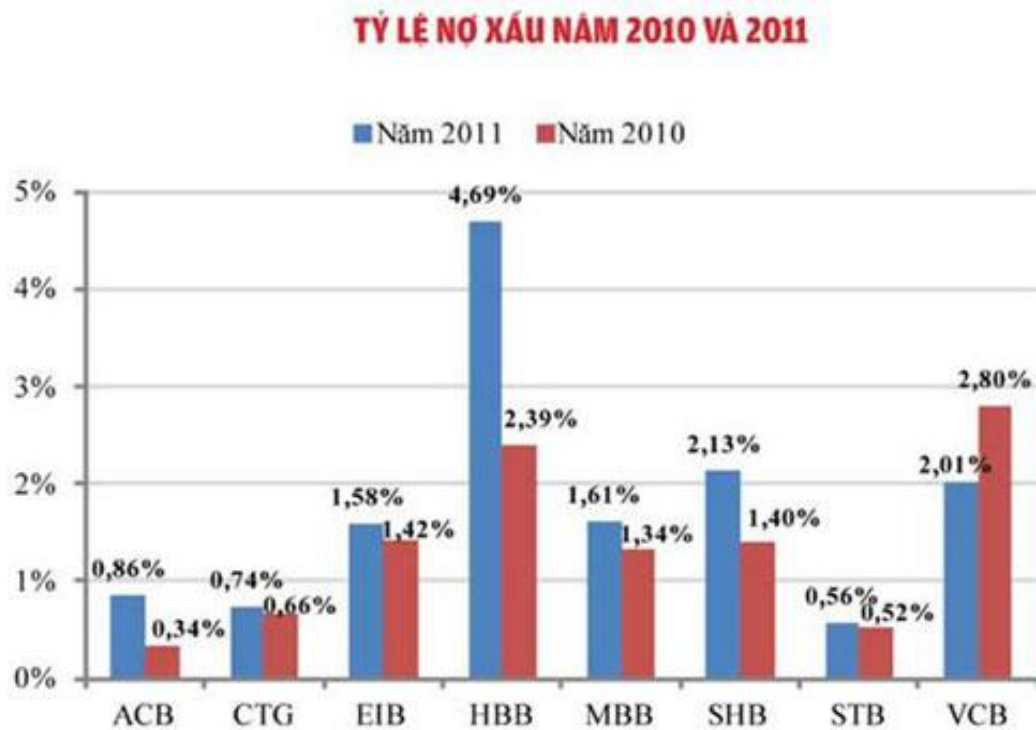
cao tuy nhiên việc cho vay chủ yếu dựa vào sự đảm bảo của đối tác liên kết vì vậy mức độ rủi ro quá hạn của các khoản vay này là khá cao. Chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước đặc biệt là chính sách lãi suất, chính sách tín dụng đều có liên quan và ảnh hưởng mạnh đến hoạt động ngân hàng. Khi ngân hàng Nhà nước hạ lãi suất có thể dẫn đến các ngân hàng thương mại không thu hút được vốn tiền mặt và có thể mất khả năng thanh toán.

T3: KH chưa thực sự nắm vững quy trình vay vốn và hoàn vốn, tất toán lãi mặc dù đã có các công cụ hỗ trợ trực tuyến. Nguyên nhân này làm trì trệ đến thời gian hoàn vốn của NH, KH vẫn phải đóng lệ phí phạt khi bị trễ hạn.

T4: Nhu cầu sử dụng các dịch vụ sản phẩm của NH ngày càng được nhiều người dân quan tâm và đòi hỏi cao về tính đa dạng, chất lượng và kỹ năng phục vụ KH.

T5: Hiện tại các ngân hàng bao gồm cả Sacombank đang đẩy mạnh cho vay phân tán với lãi suất chuyên nghiệp đặc biệt là mảng cho vay tín chấp gồm cho vay CB CNV và vay trên thẻ tín dụng. Với việc đẩy mạnh hình thức cho vay tín chấp này, tính rủi ro từ các khoản tín dụng sẽ tăng cao.

T6: Tình hình kinh tế nói chung đang gặp khó khăn, một phần là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008, hiện nay lãi suất vay đang ở mức cao là gánh nặng đối với những cá nhân đi vay vốn ngân hàng (trong đó lãi suất vay tiêu dùng là cao nhất). Bên cạnh đó, tình hình kinh tế khó khăn bao gồm tình trạng phá sản báo động, tình trạng thất nghiệp và gia tăng tiêu dùng tăng cao làm thu hẹp thu nhập của người vay vốn, dễ xảy ra tình trạng nợ xấu tại các ngân hàng trong thời gian gần đây.



Hình1: Tỷ lệ nợ xấu trong các ngân hàng lớn năm 2010 và 2011^[10]

T7: Sự cạnh tranh, lôi kéo nhân lực giữa các ngân hàng sẽ đẩy chi phí tiền lương, tiền công lao động của ngân hàng bị đội lên, mặc dù chất lượng lao động chưa tương xứng.

◆ Định hướng chiến lược cho Sacombank trong thời gian tới

Trên cơ sở phân tích các yếu tố trong ma trận, căn cứ vào mục tiêu, phương hướng phát triển kinh doanh và các nguồn lực của mình doanh nghiệp có thể lập các kết hợp. Có 4 kết hợp sau:

- Điểm mạnh với cơ hội (SO)
- Điểm mạnh với thách thức (ST)
- Điểm yếu với thách thức (WT)
- Điểm yếu với cơ hội (WO)

❖ SO: Chiến lược khai thác tối đa cơ hội hiện có

S1,S2/O1. Nâng cao hơn nữa chất lượng nguồn nhân lực dựa vào điều kiện sẵn có

Tận dụng lợi thế và lực lượng nhân viên trẻ để phát huy những lợi thế cạnh tranh trên địa bàn tỉnh với những cơ hội lớn về thương hiệu của Sacombank - top những ngân hàng hàng đầu Việt Nam. Thêm vào đó là những quy trình cho vay chặt chẽ sẽ phần nào góp phần hạn chế những rủi ro có thể xảy ra.

S2/O2. Mở rộng quan hệ tài chính

Mục đích chính liên kết giữa các tổ chức là nhằm thực hiện các chương trình đào tạo cấp quốc tế trong lĩnh vực tài chính và đầu tư, quản lý tài sản. Hiện tại Sacombank đã ký kết biên bản ghi nhớ (MOU) với Baruch Education Group Ltd BVI (BEG) - đại diện của City University of New York về các vấn đề đào tạo nguồn nhân lực cao cấp ngày 24 tháng 1 năm 2008^[10].

S3,S4/O3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro

Để thu hút KH, NH cần đưa ra nhiều chương trình khuyến mại hơn nữa cho công tác cho vay tiêu dùng. Ngoài ra, việc liên kết đào tạo còn là cơ hội quảng bá cho Sacombank không những ở nội địa mà còn ở trường quốc tế.

❖ ST: Sử dụng thế mạnh để vượt qua thử thách

S1,S2/T4. Nâng cao mức độ hài lòng đi đôi với cấp hạn mức cho vay cụ thể từng đối tượng KH

Không phải lúc nào lãi suất cho vay tiêu dùng cũng hấp dẫn người tiêu dùng, nó biến động liên tục, chẳng hạn như thời điểm này mức lãi suất cho vay tiêu dùng biến động từ 15 - 17%. Xuất phát từ nhận thức vai trò hạt nhân của KH trong hoạt động kinh doanh, đồng thời thực hiện chủ trương đẩy mạnh tăng thu từ sản phẩm tín dụng, Sacombank đã không ngừng nghiên cứu đánh giá để đưa ra những chiến lược cụ thể nhằm nâng cao mức độ hài lòng của KH đối với dịch vụ của ngân hàng.

S1,S2/T4,T5,T6. Tăng cường phát huy uy tín bằng dịch vụ kết hợp phân tán rủi ro

Đa dạng hóa sản phẩm, hạn mức dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của KH, giảm thiểu rủi ro, đồng thời mở rộng thị phần, quan hệ với nhiều nhà đầu tư để nâng cao năng lực cạnh tranh.

Việc đáp ứng tốt nhu cầu của KH đi vay, sản phẩm đa dạng sẽ giúp cho KH lựa chọn được loại phù hợp với điều kiện kinh doanh và khả năng thanh toán của mình từ đó làm giảm rủi ro tín dụng cho NH.

Tình hình kinh tế hiện nay đang bị tác động nhiều bởi thị trường, không dễ gì tránh khỏi những nguy cơ có thể xảy ra bất cứ lúc nào bởi các NH khác cũng đang giống như Sacombank đang đứng trước những nguy cơ rủi ro cao về lãi suất. Mặc dù mức lãi suất cho vay theo ban hành mới của Chính phủ đã giảm, đây cũng là một dấu hiệu tốt khuyến khích vay tiêu dùng.

❖ WT: Chiến lược phòng thủ tối đa, hạn chế các nguy cơ đe dọa

W3/T3,T4,T7. Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay

Chú trọng việc chọn lọc nhân lực có trình độ và có triển vọng, đồng thời nâng cao hiệu quả đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của KH.

Chú trọng việc phân bổ, điều tiết hợp lý nguồn nhân lực trong hệ thống. Khó khăn hơn nữa là phải tạo mọi điều kiện làm việc tốt nhất để có thể giữ được những nhân viên giỏi có chuyên môn, trình độ và kinh nghiệm. Điều này có thể được thực hiện thông qua nhiều phương thức như phối hợp đào tạo với các trường đào tạo chuyên nghiệp, đưa ra yêu cầu nghề nghiệp cụ thể đối với những nhân viên tín dụng, trao tặng học bổng, tài trợ học với những ràng buộc nhất định, có chế độ lương thưởng hợp lý. Nâng cao hoạt động đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của KH, hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra. Cân đối lại nguồn tổng tài sản hiện có, cần hết sức thận trọng ngay từ khâu thẩm định cho vay để giảm thiểu rủi ro tín dụng từ đó giảm được chi phí lập dự phòng rủi ro,

tăng khả năng hoạt động của NH. Ngoài ra Sacombank cũng cần tạo điều kiện gắn kết với KH, đối với đối thủ cạnh tranh cũng phải khôn khéo và linh hoạt.

W3/T5,T6. Phòng ngừa lãi suất biến động, thực hiện tài trợ rủi ro

Khủng hoảng kinh tế có ảnh hưởng rất xấu tới nền kinh tế, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng, làm tăng các rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất tiềm ẩn. Trong khi đó quản trị rủi ro yếu kém không chỉ là vấn đề của Sacombank. Vì vậy cần chủ động nhiều hơn trong nghiên cứu sự báo để có biện pháp kịp thời đối phó với sự biến đổi không ngừng của thị trường.

❖ WO: Tận dụng các cơ hội để khắc phục các điểm yếu

W1/O3. Nâng cao chất lượng công nghệ

Nâng cấp các quy trình xử lý nhằm phục vụ tốt nhất dịch vụ chăm sóc KH, phòng ngừa rủi ro.

Trước quá trình hội nhập của nước ta đi cùng với sự phát triển không ngừng của công nghệ khoa học đặc biệt trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, đòi hỏi Sacombank phải bắt kịp sự thay đổi này để đáp ứng tốt nhu cầu của KH. Tuy nhiên để hoàn thiện quy trình này, Sacombank phải không ngừng hoàn thiện bộ máy, mô hình quản lý theo chuẩn mực quốc tế, nâng cao đội ngũ cán bộ chủ chốt cũng như đội ngũ nhân viên. Với những sản phẩm, dịch vụ đòi hỏi quy trình thực hiện, giao dịch, hoạch toán riêng biệt dựa theo công nghệ thông tin hiện đại của NH. Sacombank luôn tổ chức các chương trình tập huấn cho từng chi nhánh, PGD để chuẩn hóa toàn bộ các công tác có liên quan, nhằm phục vụ KH với cung cách chuyên nghiệp.

W2/O3. Ưu đãi đặc biệt khuyến khích cán bộ tín dụng, đào tạo nhân lực

Đào tạo cán bộ để nâng cao hiệu quả quản lý doanh nghiệp cũng như hoạt động tín dụng. Không chỉ dừng lại ở việc nâng cao trình độ nghiệp vụ và chất lượng làm việc của đội ngũ cán bộ nhân viên hiện hữu, Sacombank còn tích cực hợp tác, hỗ trợ thường xuyên những chương trình học thuật của các trường đại học nhằm tạo điều kiện cho các sinh viên có cơ hội tiếp xúc môi trường làm việc thực tế, ứng dụng và trau dồi những

kinh nghiệm từ các lý thuyết đã được trang bị tại nhà trường. Ngày 13 tháng 12 năm 2011 vừa qua, Sacombank - CNĐN đã tiếp nhận hơn 60 sinh viên từ các trường ĐH, CĐ, TCCN đến thực tập tại các phòng nghiệp vụ trên địa bàn tỉnh Đồng Nai. Đây là chương trình hoạt động hàng năm của Sacombank nhằm phối hợp với nhà trường “gắn kết với học hành” để nâng cao khả năng thích ứng thực tế của sinh viên Việt Nam sau khi ra trường.

Đào tạo cán bộ để nâng cao hiệu quả quản lý cũng như hiệu quả hoạt động. Cùng có lại hoạt động hiện có của NH nâng cao sức cạnh tranh, mở rộng thị phần. Nâng cấp các máy móc kỹ thuật nhằm phục vụ tốt nhất dịch vụ chăm sóc KH, phòng ngừa rủi ro.

W3/O3. Mở rộng mạng lưới hoạt động, sử dụng các biện pháp thanh lý khi cần thiết

Thực hiện chiến lược trở thành một trong những ngân hàng bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam, kế hoạch của Sacombank là mở rộng mạng lưới hoạt động, tiếp cận với người tiêu dùng. Bên cạnh các hoạt động nghiệp vụ, Sacomabank còn liên kết hợp tác với các tổ chức doanh nghiệp như công ty bảo hiểm Bảo Minh. Đây là một quá trình hợp tác cùng có lợi cho hai bên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Dựa vào những số liệu và tình hình thực tế về hoạt động cho vay tiêu dùng và tình hình quản lý rủi ro tại Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai từ năm 2008 - 2011, phần nào đã cung cấp một cái nhìn khái quát về NH trên các mặt: Lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức cũng như tình hình hoạt động cho vay tiêu dùng của NH. Đồng thời, đề tài đặc biệt chú trọng phân tích tình hình hoạt động CVTD, dự phòng rủi ro, kiểm soát nợ từ đó đưa ra các nhận xét đánh giá về hiệu quả hoạt động này. Trên cơ sở đó, chương 3 sẽ đề xuất một số giải pháp cụ thể giúp Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai để có thể nâng cao hơn nữa hoạt động kinh doanh của NH.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO CHO VAY TIÊU DÙNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG SACOMBANK - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI

3.1 Định hướng về công tác quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai

3.1.1 Nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng của các cán bộ Ngân hàng

Trong bất kỳ một thời đại nào, con người cũng luôn là yếu tố chủ lực làm tiền đề để đưa ra những chiến lược hoạt động kế tiếp. Và trong bất kỳ một doanh nghiệp hiện đại nào trong nền kinh tế thị trường đều quan tâm đến công tác đào tạo và phát triển năng lực con người, vì con người là nền tảng sự phát triển của doanh nghiệp. Để hoàn thiện công tác quản lý hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói chung cũng như hoạt động cho vay tiêu dùng nói riêng, đòi hỏi các Ngân hàng cũng phải đặc biệt quan tâm tới yếu tố con người.

Các cán bộ nhân viên tín dụng được coi là những người bảo vệ đầu tiên đối với hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay tiêu dùng nói riêng của Ngân hàng trước những mất mát thiệt hại có thể xảy ra. Do đó, họ cần có những kỹ năng và khả năng nhận biết sớm các dấu hiệu rủi ro.

Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai cần tổ chức các khóa đào tạo thêm nhằm phát triển chất lượng tín dụng cho đội ngũ cán bộ tín dụng cả về trình độ và phẩm chất đạo đức. Qua đó, cán bộ không chỉ thực hiện tốt nghiệp vụ chuyên môn mà còn giỏi ở công tác: marketing, tư vấn cho khách hàng.

3.1.2 Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng

Hạn mức rủi ro tín dụng có thể được hiểu như là mức rủi ro cao nhất mà ngân hàng chấp nhận trong kinh doanh tín dụng. Việc xác định hạn mức rủi ro được thực hiện trên cơ sở phân tích môi trường hoạt động tín dụng và các chính sách của ngân hàng trong việc chấp nhận rủi ro.

3.1.3 Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn

Cho vay đảm bảo là hình thức KH sẽ đưa ra các tài sản đảm bảo hiện có với giá trị trên số tiền dự tính đi vay. Ngân hàng sẽ làm các thủ tục giấy tờ đồng thời kiểm định lại tài sản của KH để đảm bảo tính chắc chắn về nguồn thu nợ về sau của mình. Đó là quá trình tìm hiểu chặt chẽ về tài sản của KH trong thời gian cho vay, kiểm tra thông qua báo cáo thường kỳ của KH về tình hình tài sản hoặc kiểm tra trực tiếp tại chỗ. Hợp đồng đảm bảo tài sản là căn cứ quan trọng để kiểm tra.

3.1.4 Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề

Đây chính là biện pháp cuối cùng nhằm hạn chế tối đa những thiệt hại đã xảy ra.

Quá trình xử lý các khoản nợ quá hạn cần có những biện pháp cụ thể như:

- Phân tích nguyên nhân các khoản nợ quá hạn của khách hàng để từ đó có biện pháp khắc phục.

- + Đối với những KH nợ quá hạn có tính chất tạm thời thì Ngân hàng sẽ căn cứ và giám sát chặt chẽ báo cáo tài chính hàng năm, mục đích sử dụng tiền vay của khách hàng trong thời gian tới để Ngân hàng quyết định cho vay. Việc cho vay đảm bảo thu hồi vốn giúp khách hàng vượt qua khó khăn và có biện pháp trả nợ. Với khách hàng khó khăn về tài chính, khó khắc phục, nợ quá hạn chưa xác định được nguồn trả, ngân hàng cần quản lý chặt chẽ khoản vay và khách hàng trên như sau:

- ◆ *Đối với khoản vay có tài sản đảm bảo:* tìm những KH có khả năng về tài chính nhận lại nợ của KH trước để tiếp tục khai thác hiệu quả tài sản đảm bảo khả năng trả nợ. Ngân hàng rà soát tài sản đảm bảo, tình trạng tài sản, hồ sơ pháp lý để có thể phát mại tài sản thu hồi vốn. Phối hợp cùng với các ban ngành để giải quyết các thủ tục, hồ sơ. Trường hợp nếu KH chưa trả đủ nợ thì phải tiếp tục thanh toán thông qua các tài sản được bán tiếp theo. Đối với trường hợp cho vay chỉ định, nếu tài sản phát mại không đủ thu hồi vốn vay, ngân hàng hoàn thiện thủ tục để trình Chính phủ xử lý.

- ◆ *Đối với khoản vay không có đảm bảo:* trong trường hợp này cần kiểm soát chặt chẽ nguồn thu của khách hàng, các khoản phải thu, kỳ thu tiền đối với lĩnh vực

khác. Tư vấn cho khách hàng bán bớt tài sản không phát huy hiệu quả, không cần sử dụng để trả nợ tiền vay.

- Biện pháp khởi kiện ra tòa

Hiện nay trong quan hệ kinh tế cũng như trong các mối giao thương, khởi kiện ra tòa chưa trở thành một thói quen đối với mọi người. Trong môi trường kinh tế chúng ta cần làm quen với việc giải quyết các tranh chấp kinh tế thông qua tòa án kinh tế. Việc kiện ra tòa sẽ có tác dụng đối với những khách hàng không có thiện chí trả nợ cho bên cho vay.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro trong công tác cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai

3.2.1 Đề xuất các giải pháp

Tín dụng nói chung và CVTD nói riêng là sự kết hợp giữa nghệ thuật và khoa học, do đó kinh nghiệm thực tế, hiểu biết chung đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp tín dụng hiệu quả hơn kỹ năng thiết lập, xây dựng tờ trình. Mỗi khoản cấp tín dụng đều tiềm ẩn rủi ro nhất định, điều quan trọng là rủi ro ở mức chấp nhận và có khả năng phát hiện, ngăn chặn kịp thời để giảm thiểu rủi ro ở mức thấp nhất.

Để hoạt động quản trị rủi ro có hiệu quả, giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra, NH Sacombank - chi nhánh ĐN cần chú trọng các giải pháp liên quan đến các khoản nợ có vấn đề. Qua phân tích nghiên cứu SWOT, bên cạnh những điểm mạnh và cơ hội mà ngân hàng đạt được trong thời gian qua, không ít những thử thách và yếu kém còn tồn đọng cần được giải quyết để đảm bảo hoạt động tín dụng của chi nhánh có hiệu quả tốt nhất. Dưới đây tác giả xin đưa ra một số giải pháp nhằm mục đích nâng cao công tác quản trị rủi ro trong công tác CVTD tại Sacombank - chi nhánh Đồng Nai trong thời gian tới:

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro trong cho vay tiêu dùng.

Quyết định cấp hạn mức vay.

Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay.

Phân tán rủi ro.

Giải pháp tài trợ rủi ro.

Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý.

3.2.2 Đánh giá các giải pháp

❖ Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Ưu điểm

Tạo điều kiện thuận lợi trong vai trò chăm sóc và tư vấn khách hàng.

Thu hút được nhiều khách hàng đến vay vốn

Quản lý hiệu quả nguồn vốn cho vay

Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả.

Nhược điểm

Để đạt được những ưu điểm trên với chiến lược này ngân hàng phải bỏ ra một khoản chi phí và thời gian nhất định để đào tạo và phát triển nhân viên.

Thiếu nhân viên làm việc trong quá trình đào tạo.

❖ Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro trong cho vay tiêu dùng

Ưu điểm

Tìm ra những rủi ro tiềm tàng có thể gây ra những ảnh hưởng cho việc hoàn trả nợ vay.

Tìm ra những biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu những thiệt hại khi rủi ro xảy ra.

Giảm bớt những rủi ro có thể xảy ra.

Nhược điểm

Khó xác định được hình mẫu chung cho việc đánh giá các loại hình rủi ro.

Khó có khả năng kiểm soát được các rủi ro.

Thông tin KH cung cấp cho NH chưa thực sự chính xác.

Đội ngũ nhân viên chưa đủ trình độ.

❖ **Quyết định cấp hạn mức vay**

Ưu điểm

Xác định được mức độ rủi ro có thể xảy ra.

Hạn chế trường hợp KH không có tài sản thế chấp hoặc tài sản thế chấp không đảm bảo.

Nhược điểm

Khó làm hài lòng khách hàng đi vay.

Qua nhiều cấp quyết định, nhân viên tín dụng chưa có thẩm quyền quyết định, tốn nhiều thời gian cho quá trình chờ ra quyết định.

❖ **Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay**

Ưu điểm

Giám sát được dòng vốn vay.

Nắm được thông tin về tài sản và hoạt động kinh doanh của KH.

Có thể thu hồi vốn theo định kỳ.

Đảm bảo tính hiện thực việc khả năng trả nợ của KH.

Nhược điểm

Tốn nhiều thời gian cho quá trình khảo sát và kiểm tra.

Mất cơ hội huy động đồng vốn từ các KH tiềm năng.

Chỉ thực sự có hiệu quả đối với những KH có tài sản thế chấp lớn và hoạt động kinh doanh ổn định.

❖ **Phân tán rủi ro**

Ưu điểm

Rủi ro không tập trung vào một nhóm khách hàng nào.

Giảm nhẹ những thiệt hại liên quan cho các hoạt động trong cùng một hệ thống tổ chức.

Nhược điểm

Mỗi một công việc đều có quy trình giải quyết cụ thể đã được đưa ra, như vậy sẽ lại làm ảnh hưởng đến hoạt động của công việc đó.

Nhân viên tín dụng cần phải có kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn và am hiểu về tác động của rủi ro.

❖ Giải pháp tài trợ rủi ro

Ưu điểm

Giảm thiểu những tác động tiêu cực từ tổn thất tín dụng.

Khắc phục tình trạng nợ xấu.

Nhược điểm

Cần phải thường xuyên trích lập dự phòng rủi ro.

Tổn thêm một lượng chi phí để trích lập dự phòng.

Không chủ động trong việc tạo vòng quay vốn

❖ Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý

Ưu điểm

Các tài sản đảm bảo có thể được bán để xử lý nợ gốc mà KH vay ở ngân hàng.

Có sự can thiệp của cơ quan pháp luật đảm bảo cho vốn gốc.

Nhược điểm

Tiền vốn thu hồi có thể thấp hơn nhiều so với tài sản bán xử lý.

NH chịu một khoản chi phí bù lỗ (trích lập dự phòng).

Hoạt động kinh doanh bị chi phối và khó quản lý.

3.2.3 Lựa chọn chiến lược chính

Qua việc đánh giá các chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro CVTD cho ngân hàng, cụ thể qua việc phân tích điểm mạnh và điểm yếu của các chiến lược đề ra. Cuối cùng, dự trên tính khả thi và năng lực thực hiện tốt chiến lược đó trong thời

gian tới của ngân hàng, tác giả quyết định đề xuất một số giải pháp phù hợp nhất để đề nghị áp dụng thực tiễn vào ngân hàng trong thời gian tới.

Giải pháp 1: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Giải pháp 2: Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro trong cho vay tiêu dùng.

Giải pháp 3: Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay.

Giải pháp 4: Phân tán rủi ro.

Giải pháp 5: Giải pháp tài trợ rủi ro.

3.3 Triển khai các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng tại Sacombank - chi nhánh Đồng Nai

3.3.1 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Cán bộ tín dụng là những người có vai trò đầu tiên trong việc phát hiện và ngăn chặn các khoản vay có vấn đề. Do đó, cán bộ tín dụng phải là người có trình độ và được đào tạo kỹ lưỡng. Cán bộ tín dụng phải là những nhân viên tốt nhất của NH.

❖ Nội dung giải pháp

Tuyển chọn nhân viên có năng lực, được đào tạo và phù hợp với công việc. Các tiêu chuẩn cần có đối với nhân viên tín dụng:

Phải là người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, trung thực, có trách nhiệm và tâm huyết với công việc.

Phải có kiến thức chuyên môn, am hiểu thị trường, pháp luật, chuyên môn hóa trong thẩm định từng ngành, nghề và từng đối tượng KH.

Cần quan tâm hơn nữa đến việc đào tạo tại chi nhánh Sacombank.

Các tài liệu giảng dạy phải được cập nhật thường xuyên, chính xác và mang tính thực tiễn cao. Có thể tổ chức thêm các lớp đào tạo nghiệp vụ tín dụng ngoài giờ làm việc để thuận tiện cho việc chuyển đổi vị trí giữa các nhân viên mà không có thời gian để tham dự các lớp học.

Đội ngũ giảng dạy là những người có kinh nghiệm thực tế, đã từng công tác tại vị trí giảng dạy nhiều năm.

Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề, trao đổi về các tình huống tín dụng đã xảy ra để rút kinh nghiệm chung.

Ngoài ra, Sacombank cũng cần có chế độ ưu đãi, trợ giúp học phí hay ưu tiên nghề nghiệp đối với những cá nhân chủ động trong việc học tập nghiên cứu nhằm khuyến khích tinh thần học tập.

❖ Hiệu quả dự kiến

Nâng cao năng lực làm việc và nắm chắc quy trình tín dụng, đáp ứng các thông tin của KH. Với đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm và chuyên nghiệp, NH sẽ là lựa chọn của nhiều KH muốn tham gia vay vốn, góp phần phát triển lĩnh vực tín dụng cho NH.

Nguồn vốn vay sẽ được quản lý chặt chẽ, hiệu quả và chính xác dựa vào khả năng và quy trình làm việc có tính toán.

3.3.2 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích những rủi ro trong cho vay tiêu dùng

❖ Nội dung giải pháp

Mục tiêu của phân tích rủi ro trong cho vay tiêu dùng là tìm ra những rủi ro tiềm tàng có thể gây ra những ảnh hưởng cho việc hoàn trả nợ vay. Trên cơ sở đó dự báo những khả năng kiểm soát rủi ro đồng thời tìm ra những biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu những thiệt hại khi rủi ro xảy ra.

Báo cáo phân tích trong tín dụng nói chung và hoạt động cho vay tiêu dùng nói riêng phải đưa ra được những kết luận cụ thể:

Rủi ro đặc thù trong mối quan hệ vay và cho vay là gì, những nhân tố chủ yếu có thể gây ra rủi ro. Đây là yêu cầu quan trọng nhất đối với công tác phân tích các hoạt động tín dụng. Thực tế cho thấy không có hình mẫu chung cho việc đánh giá các loại hình rủi ro, điều đó phụ thuộc vào kinh nghiệm và sự nhạy cảm của cán bộ phân tích.

Cán bộ phân tích cần nhận thấy những dấu hiệu bất thường để đi sâu tìm hiểu và đánh giá bản chất của vấn đề.

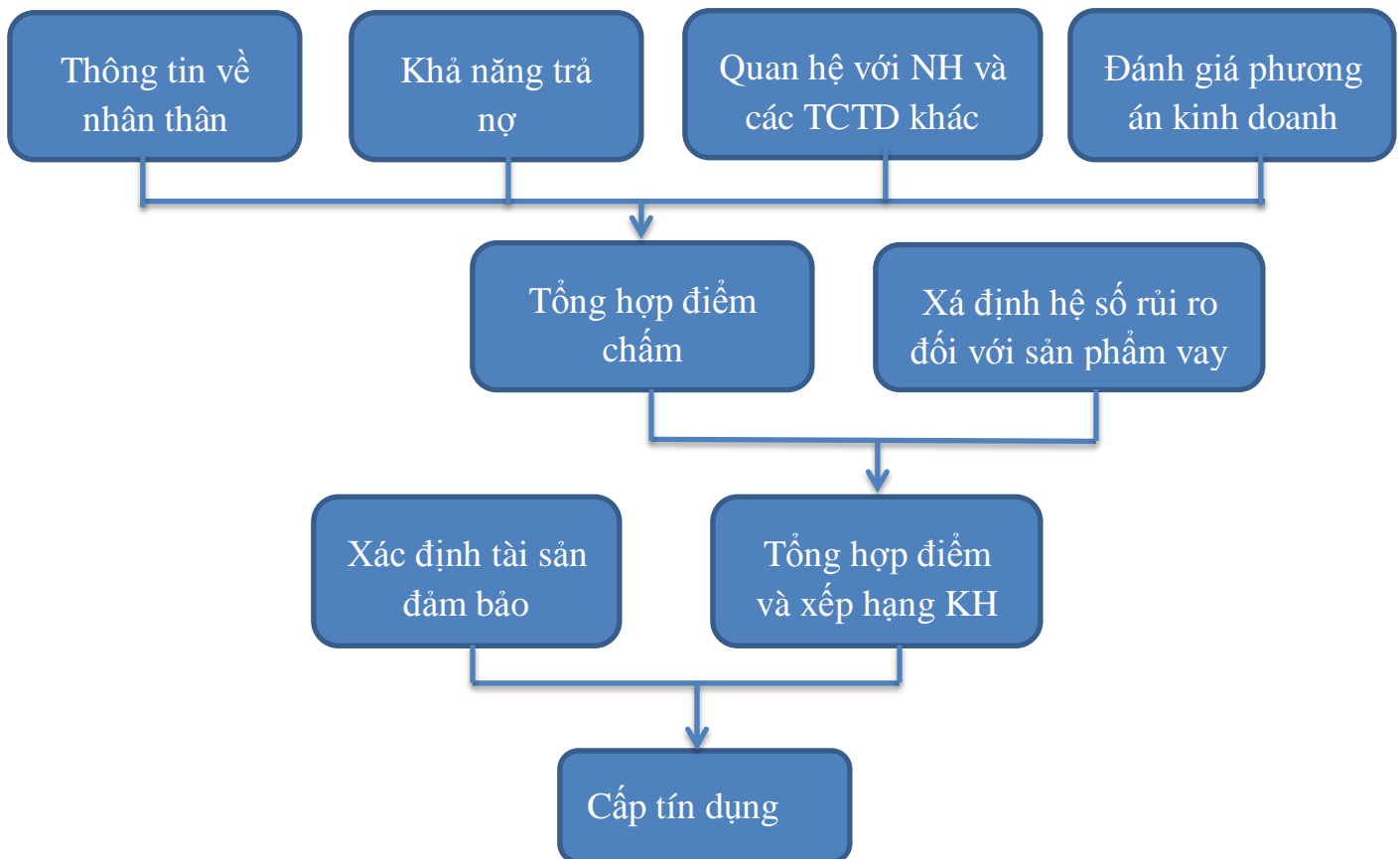
Ngân hàng cần có hệ thống giám sát tín dụng và xếp hạng khách hàng vay, để từ đó xác định chính xác các khách hàng tiềm ẩn rủi ro. Đây là cơ sở để thực hiện quản lý rủi ro tín dụng và thực hiện “bán” những khoản cho vay nhằm cơ cấu lại danh mục cho vay của ngân hàng.

Ngân hàng có khả năng kiểm soát được các rủi ro không và bằng cách nào?

Nếu chấp nhận cho vay thì cần nêu rõ điều kiện kèm theo nếu có.

Ngoài những phân tích định tính trên, hiện nay NH Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai đang áp dụng hệ thống chấm điểm và xếp loại khách hàng là cá nhân. Mô hình xếp loại cá nhân được tóm tắt như sau:

Mô hình xếp hạng cá nhân



Sơ đồ 4: Mô hình xếp hạng cá nhân^[8]

Nhìn chung mô hình cho điểm và xếp loại KH đã được xây dựng một cách khoa học.

❖ Hiệu quả dự kiến

Làm tốt công tác này chi nhánh Đồng Nai cũng như hệ thống ngân hàng bước đầu giảm thiểu được những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra thông qua việc phân tích, đánh giá, xem xét kỹ những nguồn rủi ro.

Góp phần làm cho quy trình cấp phát tín dụng được chặt chẽ hơn, hiệu quả tốt hơn cho một mô hình tín dụng tiêu dùng hoàn hảo.

3.3.3 Kiểm tra và giám sát tín dụng cho vay

❖ Nội dung giải pháp

Giám sát là quá trình thu thập, xử lý các thông tin về nguồn tài chính cũng như các khoản phát sinh của KH và đưa ra các giải pháp. Theo tinh thần quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, việc giám sát tín dụng thực sự trở nên cần thiết, đặc biệt là cơ sở để NH thực hiện việc xếp hạng rủi ro với KH. Từ đó có thể xây dựng những biện pháp phòng ngừa hạn chế cũng như trích lập và sử dụng hiệu quả dự phòng rủi ro.

Cán bộ tín dụng sẽ phải theo sát các hoạt động kinh doanh cũng như tài sản mà KH thế chấp có đảm bảo đúng theo hợp đồng, trong quá trình thỏa thuận cho vay KH có dùng tài sản này để thế chấp bên ngân hàng nào khác nữa không.

Thường xuyên có một đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm và linh hoạt trong mọi tình huống đi khảo sát, đồng thời kèm theo đó là thể hiện tình cảm quan tâm đến KH, tạo trong KH những niềm tin. Bên cạnh những sự quan tâm như vậy có thể sẽ giúp NH xóa bỏ được những ý định làm ăn không uy tín của KH. Một số KH thường có tính gian lận trong quá trình vay vốn với nhiều hành vi tinh xảo, đây có thể là một trong những yếu tố tác động đến tâm lý người đi vay.

❖ Hiệu quả dự kiến

Ngân hàng có thể tạo được lòng tin từ KH

Quản lý được nguồn tài sản thế chấp cũng như nguồn vốn vay.

Quy trình hoạt động tín dụng đảm bảo tính đồng bộ và thống nhất.

3.3.4 Phân tán rủi ro

❖ Nội dung giải pháp

Nghiên cứu và công bố các cơ cấu tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực, loại hình cho vay. Không tập trung cho vay một khách hàng hoặc một nhóm KH. Ngoài những hạn chế theo luật định, NH Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai cần quy định tỷ lệ dư nợ tối đa cho một KH.

Ngân hàng sẽ tiến hành phân tán những rủi ro của một hợp đồng nào đó, quá trình này đòi hỏi nhân viên tín dụng phải thực sự là người có trình độ kinh nghiệm, họ sẽ phân tích những rủi ro khác có thể xảy ra khi tiến hành phân tán những rủi ro từ những công việc khác.

Các rủi ro không thể để tập trung ở một hoặc một nhóm KH nào, vì như thế sẽ làm tăng nguy cơ suy giảm đồng vốn. Đây là một nghệ thuật của các nhân viên tín dụng, họ từ điều phối các rủi ro theo những hướng có lợi lớn nhất, hạn chế những thiệt hại nhỏ nhất có thể xảy ra. Ngoài ra, ngân hàng có thể phân tán rủi ro cho bên thứ ba, ký hợp đồng chuyển giao rủi ro cho một tổ chức khác mà không chuyển giao tài sản cho người nhận rủi ro.

❖ Hiệu quả dự kiến

Rủi ro được phân tán sang những quy trình khác, không tập trung vào một hoặc một nhóm KH nào. Giảm được những mối lo lắng cho các nhân viên ngân hàng về nguồn tài sản thu hồi trong tương lai hay đồng vốn thu hồi. Không những trong công tác cho vay tiêu dùng, nếu áp dụng phân tán rủi ro cho các mảng hoạt động khác trong chi nhánh như huy động vốn cũng sẽ làm giảm nhẹ những rủi ro thiệt hại về lãi suất.

3.3.5 Giải pháp tài trợ rủi ro

❖ Nội dung giải pháp

Có 2 biện pháp tài trợ rủi ro:

Tự khắc phục rủi ro: Ngân hàng dùng nguồn dự phòng để thanh toán tổn thất.

Chuyển giao rủi ro: Đối với các đối tượng, tài sản mua bảo hiểm, khi xảy ra tổn thất việc đầu tiên là khiếu nại đòi bồi thường.

Vì vậy, để có thể tài trợ rủi ro một mặt ngân hàng cần có một nguồn dự phòng đủ để khắc phục có thể những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai, đồng thời mua các hợp đồng bảo hiểm để tránh những xảy ra mất mát không thu hồi được vốn.

❖ **Hiệu quả dự kiến**

Các biện pháp tài trợ rủi ro là công cụ cuối cùng để giảm bớt rủi ro cho ngân hàng trong trường hợp các biện pháp khác đã được thực hiện nhưng không có hiệu quả. Thường thì các bên tham gia “mua bán” tài sản sẽ nhờ trọng tài kinh tế phán xét những loại hình phạt cho bên vi phạm thông qua các văn bản đã được ký kết và chấp nhận trước đó. Hình thức này giúp cho các bên tham gia yên tâm hơn về giá trị hợp đồng “mua bán” trong tương lai, hay nói cách khác hơn đó là những đồng vốn thu lại của bên “bán” và những kết quả từ hoạt động kinh doanh của bên “mua”.

3.4 Một số kiến nghị khác

3.4.1 Kiến nghị với NHNN và Chính phủ

Đề nghị Sacombank kiến nghị các cơ quan ban ngành hợp tác, hỗ trợ và tạo điều kiện cho Sacombank xác nhận tình trạng của KH có nợ tồn đọng.

Phối hợp, kiến nghị Cơ quan Nhà nước có liên quan: tòa án, thi hành án, bộ, ngành, cơ quan địa phương tạo điều kiện, cơ chế hỗ trợ quá trình thực hiện các biện pháp xử lý nợ tồn đọng cho ngân hàng.

3.4.2 Kiến nghị với NH Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai

Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong việc quản lý và xử lý nợ xấu, làm rõ trách nhiệm làm phát sinh nợ xấu, đặc biệt là các khoản nợ do nguyên nhân chủ quan để có hướng xử lý.

Sacombank cần xây dựng chính sách đào tạo nghiệp vụ mới cho cán bộ bằng cách: đãi ngộ, khuyến khích các cán bộ đi học khóa đào tạo ngắn hạn liên quan đến quản lý tín dụng.

Chú trọng và đẩy nhanh hơn nữa công tác xử lý thu hồi nợ trực tiếp, thường xuyên rà soát lại các khoản nợ, phân loại, đánh giá khả năng thu hồi để triển khai các biện pháp thu hồi nợ.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã đề ra một số giải pháp đối với Sacombank - Chi nhánh Đồng Nai nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát rủi ro CVTD trong giai đoạn hiện nay như là: Nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng của các cán bộ Ngân hàng, xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng, công tác thu thập thông tin và hồ sơ cho vay tiêu dùng, hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề... Trong đó, yếu tố con người là xuyên suốt, quan trọng nhất.

KẾT LUẬN CHUNG

Là ngân hàng TMCP chiếm thị phần lớn trên địa bàn tỉnh Đồng Nai, trong những năm qua, Sacombank đã góp phần không nhỏ vào việc hoàn thành các mục tiêu kinh tế xã hội của tỉnh. Trong nền kinh tế thị trường theo hướng hội nhập kinh tế Quốc tế, sự tác động của các quy luật kinh tế khách quan chắc chắn có tác động đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín. Do đó hoạt động tín dụng nói chung và cho vay tiêu dùng nói riêng của các ngân hàng hiện nay sẽ có nhiều cơ hội tốt nhưng không thể tránh khỏi những tổn thất có thể xảy ra.

Rủi ro cho vay tiêu dùng là một thực tế khách quan, song hoạt động ngân hàng là một hoạt động nhạy cảm có tác động lớn đến tình hình kinh tế xã hội. Do vậy quản lý và giám sát các hoạt động kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng luôn là ưu tiên của mọi quốc gia, của các cơ quan chức năng, cơ quan quản lý Nhà nước và của ngân hàng Trung ương.

Rủi ro cho vay tiêu dùng và các biện pháp hạn chế rủi ro cho vay tiêu dùng thu hút sự quan tâm của các cơ quan quản lý. Tại Việt Nam môi trường kinh doanh đang thay đổi một cách nhanh chóng dưới tác động của quá trình hội nhập toàn diện vào nền kinh tế thế giới. Để đảm bảo an toàn hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường toàn cầu hóa, mỗi ngân hàng cần phải được khuyến khích áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong giám sát và quản trị rủi ro cho vay tiêu dùng. Trên cơ sở các chuẩn mực chung, mỗi ngân hàng cần xây dựng một chính sách tín dụng phù hợp, một quy trình quản trị rủi ro thực tế và hiệu quả, một cơ cấu tổ chức và quy trình tín dụng được giám sát chặt chẽ. Hệ thống các chính sách tín dụng, chương trình quản trị rủi ro và quy trình tín dụng không chỉ phát hiện và ngăn ngừa rủi ro mà còn phải thường xuyên kiểm soát được chất lượng hoạt động làm cơ sở cho việc hình thành quỹ dự phòng giúp cho ngân hàng có khả năng chủ động đối phó với các rủi ro xảy ra.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống Kê.
2. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống Kê.
3. Sacombank (2009, 2010, 2011), *Bảng cân đối kế toán Sacombank – CNĐN*.
4. Sacombank (2008, 2009, 2010, 2011), *Báo cáo thường niên của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín*.
5. Sacombank (2010), *Định hướng phát triển Sacombank từ 2010 đến 2020*.
6. Văn bản luật: QĐ 493/2005/QĐ – NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN về phân loại nợ và sử dụng dự phòng xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động Ngân hàng của các tổ chức tín dụng, Luật các tổ chức tín dụng.

Các website:

7. www.cafef.vn
8. www.sacombank.com.vn
9. www.tailieu.com.vn
10. www.vnexpress.net

PHỤ LỤC

Phụ lục số 01: NHÓM CÁC CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Các chỉ tiêu tài chính	Công thức tính	Ý nghĩa
1. Nhóm các chỉ tiêu thanh khoản <i>(Liquidity ratios)</i> <ul style="list-style-type: none"> - Hệ số lưu động - Hệ số thanh toán nhanh - Hệ số ngân quỹ 	$\frac{\text{TSLĐ/Nợ ngắn hạn}}{(\text{TSLĐ-Tồn kho})/\text{Nợ NH}}$ $\frac{\text{Ngân quỹ/Nợ NH}}{}$	<p>Khả năng DN dùng TSLĐ chuyển đổi ra tiền đáp ứng nợ ngắn hạn.</p> <p>Đánh giá mức độ thanh khoản nhanh của người vay.</p> <p>Khả năng tiền mặt đáp ứng nợ ngắn hạn</p>
2. Nhóm các chỉ tiêu đòn cân nợ <i>(Leverage ratios)</i> <ul style="list-style-type: none"> - Hệ số nợ trên tổng tài sản - Khả năng trả lãi 	$\frac{(\text{TTS-Vốn CSH})/\text{TTS}}{\text{Lợi tức trước thuế và lãi/Chi phí trả lãi}}$	<p>Cơ cấu tài trợ từ các nguồn vốn huy động từ bên ngoài.</p> <p>Đo lường mức độ an toàn của thu nhập có thể trả lãi cho các chủ nợ.</p>
3. Nhóm các chỉ tiêu hoạt động <i>(Activity ratios)</i> <ul style="list-style-type: none"> - Vòng quay tồn kho - Hệ số vòng quay khoản phải thu - Hệ số vòng quay tài sản. 	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán/Tồn kho bình quân}}{\text{Doanh thu/khoản phải thu bình quân}}$ $\frac{\text{Doanh thu}}{}$	<p>Phản ánh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho.</p> <p>Hiệu quả của công tác quản trị công nợ phải thu</p> <p>Tốc độ luân chuyển tài sản</p>

	thuần/TTS	
<p>4. Nhóm các chỉ tiêu dinh lời</p> <p>(Profitability ratios)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mức sinh lời trên doanh thu - Thu nhập trên tổng tài sản - Thu nhập trên vốn chủ sở hữu. 	<p>Lợi tức sau thuế/Doanh thu thuần</p> <p>Lợi tức sau thuế/TTS</p> <p>Lợi tức sau thuế/vốn CSH</p>	<p>Mức lợi tức trên 1 đồng doanh thu</p> <p>Hiệu quả sử dụng tài sản có</p> <p>Mức sinh lời vốn chủ sở hữu.</p>

Nguồn [1]