CÁC BIỆN PHÁP PHÁP LÝ NHẰM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

*(TỪ THỰC TIỄN NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG)*

(Phần 12)

**Chương 3**

**CÁC BIỆN PHÁP PHÁP LÝ SẼ ÁP DỤNG TẠI NGÂN HÀNG**

**TMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG NHẰM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG**

**3. 1 Các biện pháp pháp lý nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng từ thực tiễn ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Đà Nẵng thời gian đến**

Để công tác tín dụng tại SCB Đà Nẵng trong thời gian đến đạt được hiệu quả cao, phải giải quyết triệt để được hai vấn đề sau đây:

**3.1.1 Áp dụng các biện pháp pháp lý liên quan đến áp dụng luật**

**Biện pháp 1. Xây dựng chính sách và kiểm soát quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng**

Tại SCB, công tác quản trị rủi ro chủ yếu dựa vào kinh nghiệm và tuân thủ chặt chẽ quy trình cho vay. Do đó, không có sự thống nhất trong công tác quản trị rủi ro và phương pháp quản trị rủi ro phù hợp. Thông thường, chỉ khi nào nhận thấy dấu hiệu khoản vay có vấn đề như thông tin xấu về doanh nghiệp, tình hình trả nợ ngân hàng định kỳ bị trễ muộn, cán bộ tín dụng mới tiến hành trực tiếp xuống kiểm tra thực tế và đôn đốc khách hàng có kế hoạch nguồn để trả nợ cho ngân hàng. Công tác nhận dạng rủi ro còn bỏ ngõ do không có sự cảnh báo trước các rủi ro có khả năng xảy ra đối với khoản vay. Việc nhận dạng rủi ro mang tính chung chung, hình thức, không cụ thể cho từng lĩnh vực, từng ngành nghề. Đo lường rủi ro mang tính thủ tục do hệ thống đo lường rủi ro chưa được xây dựng. Nợ xấu, nợ quá hạn được sắp xếp theo yếu tố thời gian *(sự chậm trễ trong vấn đề trả nợ)*, không căn cứ vào các phân tích đánh giá thực tế về về tình hình tài chính và phi tài chính của khách hàng làm ảnh hưởng đên khả năng trả nợ của khách hàng. Không có sự đo lường rủi ro trong từng khoản vay, hệ thống xếp hạn tín dụng chưa hoàn chỉnh, thiếu tính thực tế. Công tác kiểm soát rủi ro mang tính xử lý hơn là phòng ngừa, khi có rủi ro xảy ra sẽ tiến hành gia hạn nợ, phát mãi tài sản, khởi kiện...

Việc xây dựng chính sáchquản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng là nhiệm vụ của Ban Tổng Giám đốc SCB. Các chiến lược phải phản ánh, bao quát được sự tương quan giữa mức độ chịu đựng rủi ro của ngân hàng so với mức lợi nhuận kỳ vọng phải đạt được trong trường hợp xảy ra các loại rủi ro tín dụng khác nhau. Các chiến lược được triển khai thành các chính sách để nhận dạng, đo lường, giám sát và kiểm soát các rủi ro tín dụng. Những chính sách này phải bao hàm các rủi ro tín dụng trong tất cả các hoạt động của ngân hàng đối với từng khoản tín dụng và toàn bộ danh mục tín dụng. Các chính sách được triển khai và thực hiện một cách đúng đắn cho phép ngân hàng có khả năng duy trì các tiêu chuẩn cấp phát tín dụng, giám sát và kiểm soát rủi ro tín dụng, đánh giá các cơ hội kinh doanh mới, nhận dạng và quản trị các vấn đề tín dụng chính xác... Các chính sách này phản ảnh và tác động trực tiếp đến hoạt động tác nghiệp hàng ngày của các bộ phận trong ngân hàng, áp đặt các hoạt động phải tuân thủ theo các chính sách, quy chế đã được phê duyệt bởi Ban Tổng Giám đốc SCB nhằm đưa tất cả các hoạt động của ngân hàng nằm trong hành lang hoạt động an toàn.

Cơ chế tín dụng tiếp tục được bổ sung, hoàn thiện, từng bước hình thành hệ thống cơ chế tín dụng đồng bộ, rõ ràng phù hợp với các quy định mới. Thể hiện rõ nét chính sách tín dụng không phân biệt các loại hình kinh tế, hướng tới phục vụ tốt nhất nhu cầu tín dụng của khách hàng, nâng cao điều kiện tín dụng để lựa chọn khách hàng tốt, tăng cường quản lý rủi ro tín dụng. SCB Đà Nẵng phải xem quản trị rủi ro tín dụng là một mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển hoạt động cho vay tín dụng của Chi nhánh. Qua đó, đưa ra các chính sách về quản trị rủi ro cho từng thời kỳ cụ thể phù hợp với kế hoạch phát triển tín dụng của Chi nhánh. Trong chính sách quản trị rủi ro tín dụng, SCB Đà Nẵng cần cụ thể việc xây dựng được giới hạn tín dụng trong cho vay đối với từng ngành nghề căn cứ dựa trên các chính sách của ngân hàng nhà nước, phân tích ngành, tiềm lực của Chi nhánh và một số nhân tố ảnh hưởng khác; xác định được mức độ rủi ro trong cho vay mà Chi nhánh chấp nhận được có cân đối giữa lợi nhuận và mức độ rủi ro.

SCB Đà Nẵng chỉ nên chấp nhận các rủi ro trong cho vay mà thiệt hại khi chúng xảy ra không được cao quá mức thu nhập phù hợp. Giá trị thiệt hại từ những khoản rủi ro phải phù hợp với phần vốn mà ngân hàng trích dự phòng. Chi phí mà Chi nhánh bỏ ra để điều tiết những tác động tiêu cực của rủi ro tín dụng trong cho vay khi xảy ra phải thấp hơn giá trị thiệt hại do rủi ro này gây ra. Khi cho vay có thời gian càng dài thì SCB Đà Nẵng phải đảm bảo có mức độ thu nhập phụ trội cần thiết không chỉ vì lợi nhuận mà còn vì mục đích bù đắp những chi phí để điều tiết tác động của rủi ro trong trường hợp chúng xảy ra. SCB Đà Nẵng phải có đầy đủ các hệ thống để đo lường và kiểm soát các rủi ro liên quan đến cho vay. Hệ thống quản lý rủi ro cần phải dựa trên những tiêu chí chung của chiến lược và chính sách phát triển cho vay.

Song song với công tác xây dựng chính sách về quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng thì SCB Đà Nẵng cần kiểm soát quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng để phù hợp với điều kiện của Chi nhánh. Kiểm soát rủi ro trong hoạt động tín dụng chính là nhiệm vụ trọng tâm của công tác quản trị rủi ro tín dụng của Ban Tổng Giám đốc SCB. Do đó, SCB Đà Nẵng cần đưa ra các biện pháp kiểm soát rủi ro phù hợp với chi phí hợp lý để nâng cao chất lượng cho vay. Có thể áp dụng các biện pháp kiểm soát rủi ro như:

*Né tránh các khoản cho vay có độ rủi ro cao:* Trong quá trình thẩm định dự án, nếu dự án có độ rủi ro quá lớn, tổn thất nghiêm trọng và có khả năng xảy ra cao, thì cán bộ có thể áp dụng biện pháp né tránh rủi ro bằng cách từ chối cấp tín dụng. Điều này sẽ giúp nâng cao chất lượng tín dụng, tránh lãng phí thất thoát nếu muốn cho vay bằng mọi giá để đạt chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng.

*Cơ cấu lại khoản vay:* Việc cơ cấu phải bảo đảm đem lại hiệu quả dựa trên sự thẩm định và đánh giá chặt chẽ lại kết quả hoạt động của dự án. Trên cơ sở các tài liệu của khách hàng, cán bộ tín dụng cần tiến hành kiểm tra tình hình tài chính của dự án đồng thời kiểm tra tình hình thực tế của dự án để xác thực thông tin mà khách hàng cung cấp. Xem xét kỹ khả năng phát huy hiệu quả của dự án so với công suất thiết kế và những lý do làm ảnh hưởng nguồn trả nợ, xem xét khả năng dự án có đảm bảo được nguồn trả nợ trong các kỳ hạn tiếp theo (*nếu là điều chỉnh lỳ hạn trả nợ)* hoặc trong một khoản thời gian nhất định sau thời hạn cho vay *(nếu gia hạn nợ)* hay không; phân tích những tác động gây ảnh hưởng bất lợi nếu kéo dài thời gian cho vay. Đặc biệt, không cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ đối với mọi trường hợp do nguyên nhân chủ quan như khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, thường xuyên vi phạm hợp đồng tín dụng, ý thức trả nợ kém…

*Phát mãi tài sản đảm bảo để thu hồi nợ:* Việc phát mãi tài sản chỉ được sử dụng khi các phương pháp xử lý khác của SCB Đà Nẵng không hiệu quả. Các dự án đầu tư thường là đất thuê, SCB Đà Nẵng chỉ có thể phát mãi tài sản trên đất. Việc phát mãi các tài sản này tốn nhiều chi phí, khó khăn, nhu cầu thị trường không cao và phải tốn thời gian khá dài mới kiếm được đối tác phù hợp. Bên cạnh đó, do tài sản này thường có tính chuyên dụng cao nên khả năng việc phát mãi tài sản có thể không thu lại được như mong muốn có thể bù đắp được tổn thất của khoản vay.

*Khởi kiện để thu hồi nợ:* Chỉ tiến hành khởi kiện nếu khách hàng quá chây ỳ, không hợp tác trong việc thanh toán nợ cho ngân hàng thì ngân hàng có thể nộp đơn khởi kiện lên Tòa án nhân dân để giải quyết, nhanh chóng thu hồi vốn không để tồn đọng vốn quá lâu. Bán khoản nợ cho tổ chức khác để thu hồi vốn nếu quá trình thu hồi nợ tiêu tốn nhiều chi phí và không hiệu quả.

**Biện pháp 2. Xây dựng hệ thống quản lý và cập nhật thông tin hiệu quả**

Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng theo nghĩa rộng. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra những quyết định cần thiết có liên quan đến cho vay, theo dõi quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ các nguồn sẵn có ở ngân hàng *(hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của các cán bộ tín dụng…)*, từ khách hàng *(theo chế độ báo cáo định kỳ hoặc phản ánh trực tiếp)* từ các nguồn thông tin khác *(các cơ quan thông tin đại chúng, tòa án…)*. Trung tâm thông tin tín dụng *(CIC)* trực thuộc Ngân hàng nhà nước tuy hoạt động đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin về tình hình hoạt động tín dụng nhưng CIC chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp hoạt động một cách độc lập và hiệu quả. Thêm vào đó, vai trò nối kết các Ngân hàng thương mại của CIC còn lỏng lẻo, chưa thực sự mang lại kết quả như mong muốn.

Tại SCB Đà Nẵng, khi thẩm định cho vay, từng cán bộ tín dụng phải tự tìm thông tin để thẩm định. Những thông tin thu thập được rất chậm, không đầy đủ và mức độ tin cậy không cao. Đây cũng là một trong những nguyên nhân làm giảm chất lượng cho vay của SCB Đà Nẵng. Khi tiến hành phân tích hồ sơ khách hàng, SCB Đà Nẵng cũng còn lệ thuộc khá nhiều vào các số liệu của khách hàng cung cấp mà chưa chủ động tìm kiếm thông tin hay nói cách khác có tình trạng thông tin bất cân xứng giữa ngân hàng và khách hàng vay. Trong hoạt động tín dụng, thông tin về khách hàng vay vốn rất quan trọng, mục đích ngăn ngừa rủi ro và góp phần ổn định hệ thống ngân hàng. Hoạt động tín dụng của SCB Đà Nẵng là cho vay với lòng tin khách hàng sẽ hoàn trả theo thỏa thuận. Muốn cho vay đảm bảo được an toàn, ngân hàng phải nắm đầy đủ các thông tin khách hàng để xem xét, quyết định cho vay và giám sát sau khi vay như thông tin hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, tình trạng nợ nần, tài sản bảo đảm, khả năng hoàn trả và các thông tin cần thiết khác của khách hàng vay.

Để nâng cao chất lượng tín dụng và đáp ứng yêu cầu hội nhập, SCB thường xuyên có văn bản chỉ đạo đồng thời bổ sung, sửa đổi các cơ chế tín dụng theo hướng nâng cao điều kiện tín dụng nhằm đẩy mạnh sàn lọc, lựa chọn khách hàng. SCB Đà Nẵng cần xác định rõ mục tiêu mở rộng quy mô gắn với nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng; tập trung thu hồi nợ của các khách hàng năng lực tài chính và hoạt động kinh doanh yếu kém; tích cực tìm kiếm khách hàng tốt, dự án có hiệu quả để mở rộng cho vay. Cụ thể như:

*Xây dựng cơ chế trao đổi thông tin hiệu quả, đảm bảo sự liên lạc thường xuyên, liên tục và cập nhật kịp thời các thông tin trọng yếu giữa các bộ phận chức năng trong hoạt động cấp tín dụng:* Những thông tin trọng yếu trong quá trình cho vay cần phải được bộ phận quan hệ khách hàng cập nhật định kỳ và đột xuất và chuyển tiếp những thông tin này cho bộ phận quản lý rủi ro tín dụng phân tích, đánh giá những rủi ro tiềm ẩn. Đồng thời, SCB Đà Nẵng cần xây dựng hệ thống thông tin và phân tích thông tin về cho vay toàn diện, cung ứng nguồn thông tin chính xác, đáng tin cậy. Do đó, hệ thống thông tin quản trị rủi ro tín dụng phải đầy đủ, chính xác, kịp thời, và nhất quán theo đúng yêu cầu, được tổ chức một cách hợp lý, tránh trùng lặp trong thu thập dữ liệu, đúng tính chất, đặc thù của từng khách hàng.

Thông tin quản trị rủi ro tín dụng phải phù hợp với nhu cầu quản lý, mức độ cần thiết cho việc hỗ trợ ra quyết định, phải được cập nhật kịp thời khi phát sinh hoặc theo định kỳ. Mọi thông tin cung cấp phải xác định được nguồn gốc, thời điểm thu thập. Bên cạnh đó, SCB Đà Nẵng cũng cần sử dụng các công cụ phân tích thông tin hiện đại để tăng độ chính xác của các kết quả đánh giá nhằm đưa ra các quyết định đúng đắn. Dựa trên thông tin về các doanh nghiệp, ngành, dự án đã cấp tín dụng, SCB Đà Nẵng cần tổng hợp và đưa ra các đánh giá, phân tích và cung cấp các thông tin hữu ích cho toàn bộ hệ thống để sử dụng trong thẩm định các khoản cho vay. Kho dữ liệu này cần có tính mở để có khả năng tích hợp với kho dữ liệu của các ngân hàng khác nhằm đáp ứng nhu cầu hợp tác trong cạnh tranh được đặt ra trong môi trường hội nhập.

*Nâng cao tính thực tiễn và khả năng đánh giá chính xác của hệ thống xếp hạn tín dụng nội bộ đối với cho vay:* Xếp hạn tín dụng là một công cụ hiệu quả, mang tính khoa học trong quá trình quản lý rủi ro tín dụng thông qua lượng hóa các đánh giá và đưa ra các quyết định phù hợp. Do đó hệ thống xếp hạng nội bộ đối với khách hàng vay cần hoàn chỉnh phù hợp với thực tế nhằm bảo đảm tính khách quan và hiệu quả để làm cơ sở thông qua việc xếp hạng khách hàng định kỳ. Thông qua kết quả xếp hạng nội bộ đối với các khoản vay, SCB Đà Nẵng có thể định lượng mức độ rủi ro tương ứng đối với từng khoản vay trước, trong và sau khi cho vay. SCB Đà Nẵng sẽ xây dựng chính sách khách hàng về giới hạn tín dụng, áp dụng hình thức bảo đảm tiền vay thích hợp, các định hướng tín dụng với từn đối tượng khách hàng.

SCB Đà Nẵng xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ về cho vay một cách khoa học, chi tiết, chính xác để phân loại khách hàng nhằm đánh giá mức độ rủi ro của một khách hàng khi quan hệ tín dụng với ngân hàng, khả năng khách hàng trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Bên cạnh đó, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ phải được rà soát, cập nhật, điều chỉnh theo định kỳ hàng năm cho phù hợp với tình hình biến đối kinh tế vĩ mô, môi trường kinh doanh ngân hàng.

*Nâng cao công tác thu thập, xử lý và quản lý thông tin khách hàng:* SCB Đà Nẵng cần điều tra, xử lý và phân tích kỹ khách hàng trước khi ra quyết định cấp tín dụng. Để có được những thông tin liên quan đến khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác các chi nhánh cần chủ động khai thác thông tin khách hàng và thị trường. Kết quả của quá trình tìm kiếm này phải đảm bảo có được những nội dung cơ bản như biết được năng lực pháp lý của khách hàng; xác định uy tín, năng lực của người điều hành; xác định khả năng tài chính và thiện chí của khách hàng trong quan hệ tín dụng; thông tin về thị trường, ngành nghề kinh doanh của khách hàng.

SCB Đà Nẵng cần thiết lập hệ thống thông tin đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau như thông tin từ các ngân hàng thương mại khác, thông tin từ ngân hàng nhà nước, thông tin từ tạp chí chuyên ngành, báo đài, các cơ quan hữu quan và mạng Internet. Đây là những nguồn thông tin cơ bản cần được khai thác để cung cấp cho quá trình phân tích cũng như so sánh với nguồn thông tin mà khách hàng cung cấp. Liên kết thu thập thông tin thông qua cơ quan thuế, công an, cục hải quan.Việc thu thập thông tin từ nguồn này là rất cần thiết và tránh được tình trạng doanh nghiệp lừa dối ngân hàng trong quan hệ tín dụng. Cần theo dõi thường xuyên tình hình sử dụng vốn của khách hàng sau khi giải ngân, phải nắm bắt kịp thời tình hình sử dụng vốn và diễn biến khả năng trả nợ của doanh nghiệp vay vốn. Cần quan tâm hơn nữa đến công tác hệ thống hóa và quản lý thông tin tín dụng, sớm nghiên cứu xây dựng kho lưu trữ dữ liệu kiên cố, thường xuyên kiểm tra, xử lý kịp thời khi xảy ra sự cố như: cháy nổ, côn trùng cắn phá…

Ngoài ra, SCB Đà Nẵng có thể *“đặt hàng”* tại các trường Đại học, cơ sở đào tạo huấn luyện nhân viên vừa giỏi nghiệp vụ Ngân hàng vừa am hiểu tin học để có thể lưu trữ, bảo quản và truy xuất dữ liệu nhanh chóng, kịp thời và chính xác. Đẩy mạnh tổ chức hội nghị khách hàng định kỳ, các buổi tọa đàm cùng các doanh nghiệp nhằm tổng kết kết quả hoạt động, giới thiệu chính sách sản phẩm Ngân hàng nói chung và chính sách tín dụng nói riêng cũng như giải tỏa những vướng mắc của doanh nghiệp trong giao dịch với Ngân hàng, đồng thời qua đó tuyên dương những doanh nghiệp sử dụng vốn tín dụng hiệu quả, luôn thực hiện đúng những điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

*Xây dựng quản lý thông tin khách hàng tập trung:* Trong thời gian qua, SCB Đà Nẵng thường hỏi thông tin khách hàng qua thông tín tín dụng CIC của Ngân hàng nhà nước. Mặc dù, SCB Đà Nẵng cũng có hệ thống dữ liệu thông tin phòng ngừa rủi ro nhưng chưa đủ và chưa phổ biến rộng nên các cán bộ tín dụng của Chi nhánh chưa khai thác được nguồn thông tin này. Việc lưu trữ thông tin này không giúp được SCB Đà Nẵng thẩm định chính xác về khách hàng vay vốn. Do vậy, SCB Đà Nẵng nên có bộ phận quản lý thông tin về khách hàng đầy đủ, chính xác để phục vụ trong công tác thẩm định tư cách khách hàng. Hệ thống dữ liệu này cần phải cập nhật thường xuyên và phổ biến đến các chi nhánh theo mạng thông tin nội bộ nhằm phục vụ cho công tác thẩm định tư cách, tài chính khách hàng để quyết định đầu tư có hiệu quả; các thông tin phải phản ánh được khả năng cạnh tranh trong kinh doanh của khách hàng hay việc thay đổi các cơ chế chính sách của nhà nước có ảnh hưởng đến khách hàng…

**Biện pháp 3. Hoàn thiện và phát triển các quy trình, quy định, công tác liên quan đến hoạt động tín dụng**

Tại SCB Đà Nẵng, việc chấp hành cơ chế, quy trình tín dụng chưa nghiêm túc, dẫn đến cho vay khách hàng không đủ điều kiện vay vốn, cho vay hay gia hạn nợ vượt mức phán quyết của Chi nhánh, mức cho vay so với tài sản bảo đảm vượt tỷ lệ quy định của Tổng Giám đốc SCB giao đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng hay khách hàng lợi dụng sơ hở. Từng ngành nghề, từng lĩnh vực đầu tư đều có những nét đặc thù riêng. Vì thế mức độ rủi ro và các dấu hiệu rủi ro của từng ngành nghề, từng lĩnh vực kinh doanh cũng khác nhau. Nếu áp dụng quy trình chung thì không thể phát hiện và đo lường các rủi ro đặc thù. Có thể lấy trường hợp điển hình cụ thể, hiện tại SCB Đà Nẵng chỉ có quy trình cho vay dự án đầu tư chung cho tất cả các ngành nghề mà chưa có hướng dẫn chi tiết cho các ngành nghề, đặc biệt là đối với các ngành nghề chiếm tỷ lệ dư nợ cao trong tổng dư nợ. Đây là một hạn chế của SCB Đà Nẵng trong việc quản trị rủi ro tín dụng... Vì vậy, cần phải hoàn thiện và phát triển các quy trình, quy định, công tác liên quan đến hoạt động tín dụng. Cụ thể như sau:

*Công tác thẩm định:*Trong quy trình cấp tín dụng, thẩm định được xem là bước quan trọng và ảnh hưởng lớn nhất đến hiệu quả của khoản vay. Rủi ro tín dụng sẽ xảy ra nếu công tác thẩm định không được thực hiện tốt. Khi tiến hành thẩm định, cán bộ tín dụng phải tiến hành thẩm định cả yêu tố uy tín, năng lực quản lý và năng lực quản trị của khách hàng. Tuy nhiên, hiện nay công việc đánh giá uy tín của khách hàng đang là vấn đề thật sự khó khăn khi nguồn thông tin và khả năng phát tín hiệu của khách hàng còn hạn chế. Cán bộ tín dụng khi đánh giá chủ yếu dựa vào cảm tính và chủ quan, như căn cứ vào các quan hệ trong quá khứ khách hàng vay trả đúng hạn được xem là khách hàng có uy tín. Đối với khách hàng mới quan hệ thì chủ yếu dựa vào ý kiến chủ quan của cán bộ tín dụng khi tiếp xúc với khách hàng hoặc qua một số thông tin thu thập được. Trong khi đó, đối tượng khách hàng được xem là chiến lược phục vụ của ngân hàng là khu vực kinh tế tư nhân thì còn quá non trẻ, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, chưa có danh tiếng trên thị trường. Ý thức của doanh nghiệp trong việc xây dựng uy tín và thương hiệu chưa cao, các hiệp hội ngành thì chưa phát huy vai trò của mình, chưa hỗ trợ nhiều cho các doanh nghiệp thành viên phát triển, nhất là việc giới thiệu các thành viên cho thị trường nên đã dẫn đến việc thu thập thông tin để đánh giá đối với khu vực kinh tế trên là rất khó khăn.

Đối với các dự án, phương án, thẩm định tính hiệu quả là khâu quan trọng, ảnh hưởng lớn nhất đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Tuy nhiên, do có nhiều nhân tố chủ quan và khách quan tác động nên đã dẫn đến chất lượng đánh giá phương án, dự án vay chưa thật sự hiệu quả. Ngoài ra, hệ thống pháp luật và cơ chế chính sách của nhà nước thường xuyên thay đổi, không có tính minh bạch và không có tính dự báo cũng có thể gây ra nhiều rủi ro cho dự án như các chiến lược phát triển vùng, ngành; các quy định liên quan đến xuất nhập khẩu; các tiêu chuẩn về môi trường… Tiêu chuẩn thống nhất chung về mặt bằng đánh giá, xếp loại doanh nghiệp chưa có sự thống nhất, chưa được tiến hành thường xuyên, định kỳ. Kết quả là việc đánh giá dự án không mang tính khả thi, nhất là trong điều kiện trình độ cán bộ thẩm định còn chưa được chuyên sâu.

*Công tác marketing, nghiên cứu nhu cầu khách hàng:* Làm marketing ngân hàng đã khó, làm marketing sản phẩm tín dụng còn khó hơn gấp nhiều lần. Bởi lẽ cán bộ tín dụng không thể gọi điện thoại hoặc trực tiếp đến gặp khách hàng và nói *“Anh có muốn vay tiền của tôi không? Vay tiền của tôi đảm bảo anh kinh doanh có lãi nhiều...”* mà đòi hỏi cán bộ tín dụng phải đạt được một kỹ năng giao tiếp nhất định. Đối với những khách hàng mới chưa từng giao dịch với SCB Đà Nẵng, trước khi tiếp xúc gặp gỡ, mời chào khách hàng thì cán bộ tín dụng phải nghiên cứu rất kỹ càng tình hình tài chính, phải biết được họ đang gặp khó khăn vướng mắc như thế nào, trong thời gian tới họ cần bao nhiêu vốn để thực hiện các hoạt động kinh doanh, hiện tại họ có dự định đi vay hay không, họ đang nhắm đến ngân hàng nào, các sản phẩm của SCB có đáp ứng được nhu cầu của khách hàng hay không?… Có như vậy khi tiếp xúc, giới thiệu mời chào đặt quan hệ tín dụng khách hàng mới thấy ngân hàng chuyên nghiệp và tin tưởng. Đối với những khách hàng cũ của SCB Đà Nẵng, nếu là khách hàng lớn, kinh doanh hiệu quả, có uy tín với SCB Đà Nẵng trong quan hệ vay trả thì SCB Đà Nẵng nên có chiến lược chăm sóc đặc biệt, thường xuyên tổ chức các hội nghị khách hàng để tìm hiểu lắng nghe những nhu cầu của họ và lên kế hoạch phục vụ chu đáo; thường xuyên quan tâm tặng quà nhân các ngày kỷ niệm thành lập doanh nghiệp, thành lập ngân hàng, ngày lễ, ngày Tết…

*Chuyên môn hóa hoạt động phân tích tín dụng:* Từ thực trạng công tác thẩm định tín dụng chỉ tập trung vào một cán bộ tín dụng từ khâu tiếp nhận hồ sơ đến khi tất toán khoản vay dễ dẫn đến rủi ro tác nghiệp và rủi ro đạo đức nên SCB phải tổ chức chuyên môn hóa hoạt động phân tích, một hồ sơ vay vốn của khách hàng cần được ít nhất hai cán bộ tín dụng phân tích. Một cán bộ tín dụng thẩm định về pháp lý của khách hàng, một cán bộ tín dụng thẩm định về tình hình tài chính và phương án vay. Việc chuyên môn hóa này giúp cho quá trình phân tích chính xác đầy đủ hơn vì cán bộ tín dụng chuyên làm một việc gì đó sẽ rất thành thạo và chuyên nghiệp, từ đó hạn chế những sai sót không đáng có. Đồng thời, nó hạn chế được cán bộ tín dụng và doanh nghiệp có mối quan hệ bất thường, cán bộ tín dụng không vì thành tích hoặc mối quan hệ cá nhân mà phân tích sai lệch về khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng, tờ trình thẩm định nhờ vậy mà chính xác, khách quan hơn.

Trong quá trình phân tích, cán bộ thẩm định cần bổ sung những thông tin nào sẽ liệt kê ra, cán bộ nhận hồ sơ sẽ tổng hợp tất cả những thông tin mà các cán bộ thẩm định yêu cầu để lập một bảng thông báo gởi khách hàng yêu cầu bổ sung. Việc yêu cầu bổ sung thông tin của cán bộ thẩm định chỉ thực hiện trong vòng hai ngày làm việc từ khi nhận bàn giao hồ sơ từ cán bộ nhận hồ sơ. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các cán bộ thẩm định với nhau và với cán bộ nhận hồ sơ sẽ giúp cho quá trình phân tích tín dụng được diễn ra nhanh chóng, chính xác, hạn chế rủi ro tác nghiệp và rủi ro đạo đức từ phía cán bộ tín dụng.

*Đa dạng hoá danh mục cho vay:* Khi một ngân hàng phát triển chiến lược và kế hoạch kinh doanh của mình, để giảm thiểu rủi ro tín dụng, họ phải xem xét đến các yếu tố và mức độ rủi ro của thị trường mục tiêu và phân đoạn khách hàng, sự kết hợp giữa các sản phẩm tín dụng, khả năng cấp và trọng tâm danh mục. Thực vậy, việc đa dạng hoá danh mục cho vay của SCB Đà Nẵng sẽ làm giảm tối đa rủi ro vì các khoản vay thường có mức độ rủi ro khác nhau theo năng lực, quy mô khách hàng, ngành nghề, tính chất sở hữu. Mặt khác, ngân hàng nên tăng cường cho vay đồng tài trợ vì hình thức này cũng giúp phân tán rủi ro.

Thông thường các khoản cho vay đồng tài trợ thường là các khoản lớn, khó thẩm định mà khả năng về vốn của SCB Đà Nẵng cũng không tài trợ toàn bộ được. Trong trường hợp đó, SCB Đà Nẵng sẽ kết hợp với các ngân hàng khác đánh giá và cho vay. Như vậy, rủi ro sẽ được chia sẻ mà vẫn đảm bảo lợi nhuận thu được. Thực tế cho thấy trong năm 2011, SCB Đà Nẵng cho vay đồng tài trợ 44 dự án với dư nợ 392 tỷ đồng thì 03 dự án đã trả nợ gốc đều và có hiệu quả. Do đó, cho vay đồng tài trợ cũng là một trong những biện pháp giảm thiểu rủi ro.

**Biện pháp 4. Về tài sản bảo đảm**

Tài sản bảo đảm là một trong những yếu tố SCB Đà Nẵng cần xem xét đến khi phân tích cho vay. Bởi vì tài sản bảo đảm là nguồn trả nợ thứ cấp cho khoản vay nếu dự án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro, dòng tiền của khách hàng không đúng như dự kiến. Tuy nhiên, khoản vay sẽ phải được thanh toán bằng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh, chứ không phải từ tài sản nên tài sản bảo đảm chỉ là điều kiện cần, không phải là điều kiện đủ để cho vay. Vì thực tế cho thấy một số lượng lớn các khoản vay chỉ dựa vào tài sản bảo đảm lại trở thành nợ quá hạn. Như vậy, cán bộ tín dụng tại SCB Đà Nẵng khi tiếp cận với các khoản vay có tài sản bảo đảm thì nên chú ý một số vấn đề sau đây:

*Các điều kiện cần thiết về tài sản:* Hiện nay, có rất nhiều tài sản của các doanh nghiệp nhà nước được dùng làm tài sản bảo đảm trong khi giấy chứng nhận sở hữu không rõ ràng, tính thanh khoản thấp, không đủ tính pháp lý… Ngoài ra, có rất nhiều tài sản bảo đảm chịu nhiều biến động kinh tế giá cả, chu kỳ kinh tế, hệ thống pháp lý. Do vậy, cán bộ tín dụng cần đánh giá chính xác và có khả năng dự báo những thay đổi về giá trị của tài sản đó; tránh tình trạng cán bộ tín dụng tin vào các thông tin do khách hàng cung cấp mà đánh giá quá cao, đến khi phát mại thì SCB Đà Nẵng chịu thiệt hại nhiều, không thu hồi được vốn như dự đoán.

Hơn nữa, khi khoản vay có tài sản bảo đảm của khách hàng gặp vấn đề thì cán bộ tín dụng nên giúp đỡ khách hàng khôi phục sản xuất kinh doanh, chứ không nên ỷ lại, chờ đến lúc phát mại tài sản. Bởi vì, nếu khách hàng đủ điều kiện được gia hạn nợ hoặc thấu chi, rất có thể việc kinh doanh của khách hàng được tiếp tục và đủ khả năng trả nợ. Như vậy, SCB Đà Nẵng sẽ ít thiệt hại hơn vì phát mại tài sản thường gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề thủ tục, chi phí, thời gian, giá trị… Ngoài ra, khi cho vay nếu khách hàng không có tài sản bảo đảm thì SCB Đà Nẵng cũng không nên từ chối ngay yêu cầu vay vốn của khách hàng. Vì thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp ngoài quốc doanh hiện nay tuy không có tài sản bảo đảm nhưng làm ăn có hiệu quả, uy tín tốt thì vẫn có thể là một trong những đối tượng được sử dụng vốn vay ngân hàng. Rủi ro trong hoạt động tín dụng của SCB Đà Nẵng trong thời gian đến liên quan đến tài sản bảo đảm có nhiều vấn đề cần được phân tích và làm rõ như việc quản lý, phân loại, cảnh báo về danh mục các tài sản bảo đảm chưa được các cán bộ tín dụng làm thường xuyên mà định kỳ hàng năm chỉ kiểm tra trên hồ sơ pháp lý, đánh giá lại giá trị để điều chỉnh mức dư nợ cho vay nên xuất hiện tình trạng giá trị thanh lý thấp hơn so với giá trị thẩm định ban đầu khiến cho ngân hàng không thể thu hồi đủ nợ gốc và lãi vay.

Quá trình định giá trị tài sản bảo đảm được SCB Đà Nẵng thực hiện theo cách các bên tự thỏa thuận sau khi cán bộ tín dụng xác định giá trị tài sản trên cơ sở tham khảo bảng giá đất quy định do Uỷ ban nhân dan thành phố Đà Nẵng ban hành hàng năm. Do đa số cán bộ tín dụng tại SCB Đà Nẵng còn khá trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm nên chưa được trang bị đầy đủ chuyên môn, nghiệp vụ trong ngành thẩm định giá cũng như sự thông thạo về tài sản cần thẩm định, nhất là trong lĩnh vực bất động sản. Chính vì vậy, khi tiến hành định giá, phương pháp định giá đối với từng loại tài sản chưa được các cán bộ tín dụng sử dụng một cách thích hợp, dẫn đến việc nếu định giá thấp, khách hàng không hài lòng. Nếu định giá cao SCB Đà Nẵng sẽ khó đảm bảo khả năng thu hồi nợ và lãi vay trong trường hợp khách hàng mất khả năng thanh toán.

Tâm lý chung của phần lớn các cán bộ tín dụng khi cấp tín dụng vẫn chủ yếu dựa vào tài sản bảo đảm. Sẽ rất rủi ro nếu cán bộ tín dụng SCB Đà Nẵng quên rằng khoản vay cần phải được trả bằng chính dòng tiền tạo ra bởi phương án sản xuất kinh doanh chứ không phải bằng tiền bán tài sản bảo đảm. Tài sản bảo đảm chỉ là sự đảm bảo cuối cùng khi phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro ngoài dự kiến. Tâm lý dựa chủ yếu vào tài sản bảo đảm sẽ làm giảm chất lượng thẩm định khoản vay nên sẽ không đánh giá chính xác được hiệu quả và sự an toàn của khoản vay, dễ dẫn đến việc cho vay những dự án rủi ro, khách hàng không uy tín. Do không thể nắm bắt được chuyên môn trong tất cả các lĩnh vực, nên không tránh khỏi việc cán bộ tín dụng không thể đánh giá được chính xác hiện trạng của tất cả các loại máy móc thiết bị, nhất là đối với những máy móc thiết bị chuyên dụng. Thêm vào đó là tình trạng thông tin bất cân xứng về giá trị thực của tài sản bảo đảm giữa khách hàng và SCB Đà Nẵng cũng là vấn đề cần được quan tâm. Vì khi thế chấp, cầm cố tài sản chỉ có khách hàng biết rõ về hiện trạng của tài sản. Chính vì vậy, khi xảy ra rủi ro, việc phát mãi tài sản để thu hồi nợ gặp không ít khó khăn. Việc cơ chế pháp lý về bảo đảm tiền vay hiện nay chưa rõ ràng và các vấn đề liên quan đến quá trình xử lý, phát mãi tài sản bảo đảm đã gây cản trở không ít cho ngân hàng. Cụ thể như SCB Đà Nẵng phải đối mặt với những khó khăn trong thời gian trước khi bán đấu giá tài sản như không có đầy đủ kho để bảo quản, giá trị tài sản giảm sút nhanh. Để có thể bán, khai thác hoặc cho thuê buộc SCB Đà Nẵng phải sửa chữa, đầu tư thêm. Điều này làm cho chi phí tăng lên, trong khi giá trị thu hồi từ các tài sản chưa chắc đã thu đủ nợ gốc, hoặc như vướng mắc về hồ sơ, thủ tục pháp lý…nên giá bán thực tế đôi khi thấp hơn rất nhiều so với giá bán dự kiến, vấn đề sẽ càng trở nên khó khăn hơn nhiều đối với những tài sản chuyên dùng. Đối với tài sản là bất động sản, do giá trị tài sản quá lớn *(có những tài sản trị giá vài chục tỉ đồng hay thậm chí vài trăm tỉ đồng)* gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ, vì ít người có khả năng mua được.

*Việc phát mãi tài sản bảo đảm:* SCB Đà Nẵng chưa có thực quyền trong việc bán, quản lý và khai thác tài sản thuộc quyền tiếp quản. Để phát mãi tài sản bảo đảm, SCB Đà Nẵng phải xin được giải quyết quyền lợi bằng việc khởi kiện ra Tòa án. Do đó, SCB Đà Nẵng sẽ tốn kém rất nhiều thời gian và chi phí. Ngoài ra, sự phối hợp giữa các cơ quan Công an, Viện kiểm sát, Tòa án, các sở, ban, ngành, chính quyền địa phương trong việc xử lý tài sản bảo đảm còn nhiều hạn chế, chưa đồng bộ, chặt chẽ và kịp thời. SCB Đà Nẵng gặp nhiều vướng mắc khi nhận lại tài sản bảo đảm từ cơ quan Thi hành án. Đối với những khoản vay không có bảo đảm, việc đánh giá mức độ tổn thất khi vỡ nợ phụ thuộc vào giá trị hiệu quả ròng trong bảng cân đối kế toán của khách hàng, tỷ trọng của tín dụng không bảo đảm/tổng giá trị tín dụng. Đối với những khoản vay có bảo đảm, việc xác định mức độ tổn thất khi vỡ nợ được tiến hành theo hai khâu. Một là xác định giá trị của khách hàng, xem xét tài sản của khách hàng có thể bán đi và có những cách thức tin cậy giúp xác định giá trị tài sản này hay không. Hai là xác định liệu những tài sản nhất định của khách hàng có thể được thanh lý độc lập với nhau hay không khi vỡ nợ, nếu khách hàng phá sản thì còn lại được những gì?